

INSTITUTUL NAȚIONAL DE CERCETĂRI ECONOMICE
"COSTIN C. KIRIȚESCU"

TEZAU

Volumul XLIX



Academia Română

CENTRUL DE INFORMARE ȘI DOCUMENTARE ECONOMICĂ

INSTITUTUL NAȚIONAL DE CERCETĂRI ECONOMICE
"COSTIN C. KIRIȚESCU"

TEZAUR

1999

vol. XLIX



Centrul de Informare
și Documentare Economică
București, România

Editor: Valeriu IOAN-FRANC

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

Culegere text: Mirela AGAPI, Carmen DIȚULESCU

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

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

ISBN 978-973-159-211-4

Apărut 2017

INSTITUTUL NAȚIONAL DE CERCETĂRI
ECONOMICE "COSTIN C. KIRIȚESCU"

TEZAUR

1999
vol. XLIX



ACADEMIA ROMÂNĂ

CENTRUL DE INFORMARE ȘI DOCUMENTARE ECONOMICĂ

SUMAR

volumul XLIX

STUDII ȘI CERCETĂRI ECONOMICE NR. 1/1999	1
<i>INSTITUTUL NAȚIONAL DE CERCETĂRI ECONOMICE ÎN ANUL 1998...</i>	<i>3</i>
I. ACTIVITATEA DE CERCETARE	7
II. CONTRACTE DE CERCETARE, COLABORĂRI, STUDII OPERATIVE, ASISTENȚĂ DE SPECIALITATE	11
III. MANIFESTĂRI ȘTIINȚIFICE.....	14
IV. RELAȚII INTERNAȚIONALE ÎN DOMENIUL CERCETĂRII ECONOMICE.....	15
V. ACTIVITATEA PUBLICISTICĂ ȘI EDITORIALĂ.....	16
VI. ACTIVITATEA DE DOCTORAT ȘI DE PERFEȚIONARE PROFESIONALĂ.....	17
ANEXĂ	18
STUDII ȘI CERCETĂRI ECONOMICE NR. 2/1999	27
<i>POATE ROMÂNIA SĂ REZOLVE PROBLEMA ZAHĂRULUI FOLOSIND MATERIE PRIMĂ PROPRIE?.....</i>	<i>29</i>
1. NECESITATE ȘI OBIECTIVE	34
2. PRĂBUȘIREA PRODUCȚIEI DE SFECLĂ DE ZAHĂR DUPĂ 1989	36
2.1. Evoluțiile tendențiale de ansamblu ale producției	36
2.2. Evoluția sectorului privat în producția națională	39
3. DETERIORAREA PRODUCȚIEI ȘI A CONSUMULUI DE ZAHĂR DUPĂ 1989	41
4. ZAHĂRUL ÎN COMERȚUL EXTERIOR AL ROMÂNIEI (1989-1997).....	43

4.1. Indicatorii importului și exportului de zahăr.....	43
4.2. Noul regim vamal al importurilor	44
5. PIAȚA ȘI POLITICILE ZAHĂRULUI	48
5.1. Cerere, ofertă, preț - forțe fundamentale ale pieței	48
5.2. Indicatorii definatorii ai pieței zahărului în România.....	49
5.3. Liberalism și protecționism în organizarea și funcționarea pieței zahărului.....	51
5.4. Prețul de producție al zahărului românesc și raporturile sale cu prețul internațional.....	59
6. DECALAJELE ECONOMICE EXISTENTE. AMPLOARE ȘI TENDINȚE	62
6.1. Decalajele inițiale și nivelul lor din 1985-1989	62
6.2. Decalajele în perioada de tranziție	68
7. CONCEPTUL NECESAR ROMÂNIEI ÎN SOLUȚIONAREA PROBLEMEI ZAHĂRULUI.....	72
7.1. Parametrii definatorii ai conceptului	72
7.2. Condiții și direcții de acțiune	74
STUDII ȘI CERCETĂRI ECONOMICE NR. 3-4/1999	79
<i>REALIZĂRI ȘI PERSPECTIVE ALE REFORMEI SISTEMULUI FISCAL ÎN ROMÂNIA ÎN VEDEREA INTEGRĂRII ÎN UNIUNEA EUROPEANĂ. DESCENTRALIZAREA BUGETARĂ.....</i>	<i>81</i>
PREAMBUL.....	85
Capitolul I - BUGETELE LOCALE ȘI FINANȚELE PUBLICE LOCALE ...	86
1.1. Realități în domeniul bugetelor locale	86
1.2. Perspective ale sistemului finanțelor locale	89
1.3. Sectorul public și dimensiunea sa managerială în contextul tranziției.....	90
Capitolul II - CONSTITUIREA ȘI GESTIONAREA BUGETELOR LOCALE	97
2.1. Principiile administrației publice locale	97
2.2. Veniturile și cheltuielile administrației publice locale	100
2.3. Gestiunea financiară a colectivităților locale	105
2.4. Aspecte privind impozitul local.....	109

Capitolul III - DESCENTRALIZAREA BUGETARĂ	112
3.1. Considerații privind locul și rolul bugetelor locale în România.....	112
3.2. Finanțele locale ale țărilor europene cu economie de piață dezvoltată	119
3.3. Organizarea administrativă și finanțele locale în țări cu economie în tranziție	124
Capitolul IV - FINANȚAREA ADMINISTRAȚIILOR PUBLICE LOCALE ...	140
4.1. Organizarea administrațiilor publice locale	140
4.2. Sursele de venituri ale bugetelor locale	142
4.3. Surse de venituri ale municipiului București	147
CONCLUZII ȘI PROPUNERI	151
Mutații în ceea ce privește controlul federal asupra cheltuielilor locale.....	155
Intermediarii regionali	156
BIBLIOGRAFIE	164
STUDII ȘI CERCETĂRI ECONOMICE NR. 5-6/1999	165
<i>COMPORTAMENTUL ECONOMIC ÎN PERIOADA DE TRANZIȚIE DIN ROMÂNIA</i>	<i>167</i>
INTRODUCERE	171
Capitolul 1. MOBILUL ACTIVITĂȚII ANTREPRENORIALE ȘI MIJLOCUL LUI DE REALIZARE	174
1.1 Mizeria reformei: pauperizarea populației.....	174
1.2 Renașterea individualismului	180
1.3 Familismul - comportament economic	198
Capitolul 2 - COMPORTAMENTUL DE PRODUCȚIE.....	226
2.1. Evoluția producției	226
2.2. Dimensiunea și comportamentul firmei.....	232
2.3. Consecința unui comportament constrâns: formarea arieratelor ..	239
2.4. Întreruperea producției prin conflicte colective de muncă.....	244
Capitolul 3 - COMPORTAMENTUL DE REPARTIȚIE.....	246
3.1. Societățile și cvasisocietățile nefinanciare	250
3.2. Gospodăriile populației	251

3.3. Administrația publică.....	252
Capitolul 4 - COMPORTAMENTUL DE SCHIMB.....	254
4.1. Comportamentul de schimb intern.....	254
4.2. Comportamentul de schimb extern.....	259
Capitolul 5 - COMPORTAMENTUL DE CONSUM.....	266
5.1. Nivelul consumului.....	266
5.2. Substituția în consum alimentar.....	268
5.3. Consumul de bunuri de folosință îndelungată	270
5.4. Consumul de servicii.....	271
Capitolul 6 - COMPORTAMENTUL DE ECONOMISIRE, ACUMULARE ȘI INVESTIȚIE.....	273
6.1. Ansamblul economiei.....	273
6.2. Societăți și cvasisocietăți nefinanciare	274
6.3. Gospodăriile populației	275
Capitolul 7 - COMPORTAMENTUL ECONOMIC ȘI ROLUL STATULUI	277
7.1. Responsabilitatea statului.....	277
7.2. Aparatul de stat.....	281
BIBLIOGRAFIE	283
STUDII ȘI CERCETĂRI ECONOMICE NR. 7/1999	285
<i>PARTICULARITĂȚI ALE CERERII ȘI OFERTEI DE MĂRFURI ÎN SPAȚIUL RURAL ROMÂNESC.....</i>	<i>287</i>
Capitolul 1 - CONVERSIA NECESITĂȚILOR DE CONSUM ALE POPULAȚIEI RURALE SUB IMPACTUL RESTRUCTURĂRILOR ECONOMICE ACTUALE.....	291
1.1. Necesitățile de consum alimentar în condițiile socio-economice actuale.....	293
1.2. Influența proprietății funciare asupra necesităților de consum nealimentar	300
1.3. Serviciile în mediul rural.....	304
1.4. Tendințe și mutații posibile în structura necesităților de consum ale populației rurale	305

Capitolul 2 - PARTICULARITĂȚILE OFERTEI DE MĂRFURI ȘI SERVICII DIN MEDIUL RURAL	308
2.1. Oferta industriei în aprovizionarea zonei rurale	308
2.2. Cooperația de consum, ca agent ofertant în mediul rural	311
2.3. Oferta agenților economici privați	314
Capitolul 3 - PERSPECTIVA SCHIMBĂRII STRUCTURII SORTIMENTALE A CERERII DE MĂRFURI ȘI SERVICII ÎN MEDIUL RURAL	317
3.1. Modificări ale cererii de produse agroalimentare în condițiile dezvoltării gospodăriilor țărănești și fermelor familiale	317
3.2. Creșterea cererii de resurse materiale pentru agricultura particulară.....	321
3.3. Schimbări de atitudine în asigurarea confortului familial la sate...	323
BIBLIOGRAFIE	326
STUDII ȘI CERCETĂRI ECONOMICE NR. 8/1999 _____	327
<i>ÎNTREPRINDERILE MICI ȘI MIJLOCII SFIDEAZĂ VIITORUL.....</i>	<i>329</i>
INTRODUCERE	333
1. ÎNTREPRINDERILE MICI ȘI MIJLOCII – CARACTERISTICI GENERALE	335
1.1. Conceptul de întreprindere mică și mijlocie	335
1.2. Caracteristici generale ale activității IMM	336
1.3. Tendințe recente în evoluția sectorului IMM	337
2. EVOLUȚIA IMM ÎN ȚĂRILE VEST-EUROPENE.....	340
2.1. Prezentare generală	340
2.2. Situația pe țări.....	340
3. EVOLUȚIA IMM ÎN ȚĂRILE CENTRAL ȘI EST-EUROPENE	346
3.1. Prezentare generală	346
3.2. Situația pe țări.....	346
4. EVOLUȚIA IMM ÎN ROMÂNIA	350
4.1 Caracteristici actuale ale activității IMM.....	350
4.2. Strategii propuse pentru sectorul IMM.....	355

5. SPRIJINUL FINANCIAR ACTUAL ACORDAT SECTORULUI IMM DIN ROMÂNIA	365
CONCLUZII SUMARE	373
ANEXE	374
BIBLIOGRAFIE	388
STUDII ȘI CERCETĂRI ECONOMICE NR. 9-10/1999	395
<i>MANAGEMENTUL SOCIETĂȚILOR COMERCIALE PE ACȚIUNI ÎN CONDIȚIILE DEZVOLTĂRII ACȚIONARIATULUI ȘI A PIEȚEI BURSIERE</i>	<i>397</i>
CUVÂNT INTRODUCATIV	401
Capitolul 1 - TENDINȚE ALE ORGANIZĂRII BURSELOR DE VALORI MOBILIARE, IMPLICAȚII ASUPRA MANAGEMENTULUI SOCIETĂȚILOR COMERCIALE	402
1.1. Perfecționarea organizării burselor de valori mobiliare din țările dezvoltate, facilități oferite societăților comerciale în vederea atragerii acestora pe piața bursieră	402
1.2. Preocupări privind organizarea pieței bursiere din țara noastră ..	409
1.3. Cerințe revenite managementului societăților comerciale în condițiile cotării la bursă	417
Capitolul 2 - MODIFICĂRI ÎN STRUCTURA ACȚIONARIATULUI, IMPLICAȚII ASUPRA MANAGEMENTULUI SOCIETĂȚILOR COMERCIALE ȘI A RELAȚIILOR ACESTUIA CU PROPRIETARII	423
2.1. Abordări moderne în teoria guvernării întreprinderii	423
2.2. Tendințe ale schimbării structurii acționariatului	428
2.3. Separarea funcțiilor de proprietate, conducere și de control - realitate a întreprinderilor mari înscrise la bursă	431
2.4. Consiliul de administrație - loc de armonizare a intereselor managerilor și acționarilor	437
2.5. Structura acționariatului și managementul societăților comerciale cotate la bursă din țara noastră	442
2.6. Tendințe ale reformării guvernării întreprinderii în condițiile modificării structurii acționariatului	452

ANEXE	464
STUDII ȘI CERCETĂRI ECONOMICE NR. 11-12/1999	481
<i>CONJUNCTURA ECONOMIEI MONDIALE</i>	<i>483</i>
CONJUNCTURA ECONOMIEI MONDIALE	487
Introducere	487
Evoluția conjuncturii pe plan mondial	487
Prognoza de bază	489
Aspecte de politică economică	496
Politica economică pentru stimularea înviorării	497
Dezbaterea asupra regimului de curs de schimb practicat în economiiile în dezvoltare	500
Incertitudini și riscuri ale prognozei	501
AMERICA DE NORD	504
UNIUNEA EUROPEANA	510
ECONOMIILE ÎN TRANZIȚIE	516
BULGARIA	525
Tendințe actuale	525
Previziuni	526
CEHIA	527
Tendințe recente	527
Perspective	529
CROAȚIA	531
Prognoze	533
POLONIA	535
Tendințe actuale	535
Previziuni	536
RUSIA	539
Considerente fiscale	540
SLOVACIA	542
Tendințe recente	542

Prognoze	543
SLOVENIA	545
Evoluții recente	545
Prognoze	546
JAPONIA	548
AFRICA	551
Prognoze pentru 1999-2004	553
Șansele dezvoltării Africii.....	557
Perspectivele de dezvoltare pentru 1999 și pe termen mediu	561
ASIA DE VEST	562
Israel.....	564
Turcia.....	566
ANALIZA EVOLUȚIEI MACROECONOMICE A REGIUNII ASIA- PACIFIC.....	569
AMERICA LATINĂ ȘI CARAIBE	576
CONCLUZIILE PRIMULUI RAPORT AL SECRETARIATULUI OMC PRIVIND EVOLUȚIA COMERȚULUI INTERNAȚIONAL	582
Principalele caracteristici ale comerțului mondial în 1998	583
Repercusiuni ale scăderii prețurilor produselor primare	590
Perspectivele comerțului mondial în 1999	591
PREȚURILE MĂRFURILOR: CICLURI LA NIVEL MONDIAL ȘI TENDINȚE PE TERMEN LUNG	595
Efectele crizei asiatice și ale recesiunii din Japonia	596
Indicii de prețuri oferți de Fondul Monetar Internațional.....	596
Tendințele pe termen lung	596
Metale neferoase	597
INDEX DE AUTORI	600



**INSTITUTUL NAȚIONAL
DE
CERCETĂRI ECONOMICE**

**STUDII ȘI CERCETĂRI
ECONOMICE
NR. 1/1999**



**CENTRUL DE INFORMARE
ȘI DOCUMENTARE ECONOMICĂ
BUCUREȘTI**

ACADEMIA ROMÂNĂ
INSTITUTUL NAȚIONAL DE CERCETĂRI ECONOMICE

INSTITUTUL NAȚIONAL
DE CERCETĂRI ECONOMICE
ÎN ANUL 1998

CENTRUL DE INFORMARE ȘI DOCUMENTARE ECONOMICĂ

CUPRINS

I. ACTIVITATEA DE CERCETARE	7
II. CONTRACTE DE CERCETARE, COLABORĂRI, STUDII OPERATIVE, ASISTENȚĂ DE SPECIALITATE	11
III. MANIFESTĂRI ȘTIINȚIFICE.....	14
IV. RELAȚII INTERNAȚIONALE ÎN DOMENIUL CERCETĂRII ECONOMICE.....	15
V. ACTIVITATEA PUBLICISTICĂ ȘI EDITORIALĂ.....	16
VI. ACTIVITATEA DE DOCTORAT ȘI DE PERFEȚIONARE PROFESIONALĂ.....	17
ANEXĂ	18

I. ACTIVITATEA DE CERCETARE

Activitatea de cercetare științifică a INCE și a institutelor componente se încadrează în prevederile programelor prioritare ale cercetării economice în perioada 1996-2000, aprobate de secția de specialitate și incluse în planul Academiei Române. Ea este axată preponderent pe problematica reformei în România în perspectiva integrării în structurile europene și euroatlantice. Tematica de cercetare a fost structurată pe nouă programe - care cuprind 51 de proiecte cu 110 teme (anexă) și abordează subiecte de interes teoretic și practic major pentru perioada actuală de dezvoltare a României, constituind în același timp o preocupare de prim-plan a institutului.

1. Tranziția la economia de piață a constituit un program care a cuprins 12 proiecte de cercetare cu 20 teme, repartizate pe institute astfel:

- IEN - 4 proiecte cu 4 teme;
- IEI - 4 proiecte cu 7 teme;
- IEA - 2 proiecte cu 3 teme;
- IPE - 2 proiecte cu 6 teme.

Temele abordează o gamă largă de probleme, de mare actualitate și importanță pentru economia națională, cum ar fi:

- efectele macroeconomice ale privatizării;
- inflația și nivelul de trai;
- formarea și eficiența utilizării capitalului fix în industrie;
- contribuția investițiilor străine directe la restructurarea industriei românești;
- impactul politicii de liberalizare a ratei de schimb asupra comerțului exterior cu produse industriale românești;
- piețele agroalimentare în România;
- scenarii prospective macroeconomice;
- modificări în structura consumului final al populației;
- perspective ale politicilor sociale în condițiile integrării europene.

2. Reforma și restructurarea în perspectiva integrării europene, program cu 14 proiecte și 32 de teme, au constituit cele mai importante programe de cercetare ale institutului, la realizarea lor participând cea mai mare parte a potențialului de cercetare.

Problematica abordată este în concordanță cu solicitările conducerii Academiei Române referitoare la contribuția pe care cercetarea economică trebuie să o aibă în plan teoretic și practic la cunoașterea specificului tranziției în România, a fenomenelor economice și sociale pentru a oferi o fundamentare a orientărilor și deciziilor vizând deopotrivă reforma în complexitatea ei și satisfacerea exigențelor procesului de integrare pe baza convergenței și compati-

bilității în domeniile legislative, ale mecanismelor economico-financiare, ale parteneriatului instituțional etc. Proiectele și temele cuprinse în acest program abordează o gamă largă de subiecte. Între ele amintim pe cele referitoare la:

- factori determinanți ai avantajului comparativ al României în comerțul internațional și reintegrarea eficientă și dinamică a țării noastre în fluxurile internaționale de schimb cu mărfuri și servicii;
- tendințe în politicile comerciale ale diferitelor țări și grupe de țări. Sugestii pentru o politică promoțională și dinamică a exporturilor României în perspectiva integrării României în UE;
- strategii și politici de producție în domeniul industriei la nivel național și internațional. Sugestii pentru o nouă politică industrială și tehnologică a României în vederea integrării în UE;
- implicații ale aderării României la UE;
- ajustări structurale în domeniul extractiv, energetic și de prelucrare primară în perspectiva integrării României în structurile economice ale UE;
- integrarea IMM din România în economia europeană;
- modalități de adaptare a infrastructurii transporturilor la cerințele dezvoltării economice și ale integrării în perspectivă a României în UE;
- procesul de ajustare structurală a agriculturii în conexiune cu evoluția economiei naționale și a agriculturii din țările europene;
- structura circuitelor monetar-financiare internaționale și capacitatea de integrare a României în spațiul economic internațional.

3. Integrarea economică a României și a Republicii Moldova. Programul a cuprins un proiect cu o temă privind evoluția comerțului exterior al Republicii Moldova în perspectiva integrării economice cu România, precum și un număr important de comunicări științifice prezentate la simpozionul de la Chișinău.

4. Dezvoltarea durabilă. Programul a fost compus din trei proiecte de cercetare și patru teme, vizând în special:

- dimensiunea economică a mediului din perspectiva dezvoltării durabile și a integrării în UE;
- restructurarea industriei prelucrătoare potrivit conceptului de dezvoltare durabilă. Strategii pentru eficiență și reindustrializare;
- dezvoltarea economică regională.

5. Dezvoltarea umană și calitatea vieții. Acest program cu 5 proiecte și 21 de teme de cercetare acoperă o gamă largă de subiecte din sfera dezvoltării umane, a calității vieții și a politicilor sociale în România, în perioada de tranziție. Studiile urmăresc, în principal, să ofere o diagnoză a nivelului de

traie și a calității vieții pentru diferite categorii sau segmente ale populației, evaluări ale unor programe și/sau politici sociale, elemente de fundamentare din perspectiva socială a strategiei de aliniere la standardele europene.

6. Impactul științei și cercetării asupra creșterii economice și competitivității. Programul este constituit din două proiecte de cercetare, și anume:

- impactul asocierii și preaderării României la UE asupra inovativității firmelor românești;
- știința economică-cunoaștere și construcție de realitate economică.

7. Modelarea economiei naționale. Programul este structurat pe 5 proiecte și 8 teme de cercetare și continuă o cercetare cu rezultate deosebite obținute în anii anteriori. El a avut ca principal obiectiv dezvoltarea macro-modelului economiei naționale în direcția perfecționării metodologice, precum și utilizarea acestuia în analiza unor scenarii de evoluție pe termen scurt - mediu a unor fenomene sau segmente din economie.

Prezentările care au avut loc în cadrul colectivelor din Ministerul Finanțelor și din Banca Națională a României au fost bine apreciate și deosebit de utile.

8. Valorificarea gândirii economice contemporane. Programul a fost structurat pe trei direcții principale:

- realizarea temei prioritare de cercetare “Premiile Nobel pentru economie și limbajul economic național - cercetări de epistemologie economică”, coordonată de acad. Tudorel Postolache. Colectivul a avut o serie de întâlniri de lucru, primul volum al seriei consacrat laureaților Nobel pentru economie din perioada 1969-1978 fiind pregătit pentru dezbateri în cadrul colectivului științific de redactare. A fost integral asigurată baza documentară (selecție texte), traducerea, procesarea și prima lectură a volumului, respectiv asistența științifică pentru pregătirea manuscrisului;
- continuarea editării operei complete a savantului american de origine română N.G. Roegen, pentru redarea patrimoniului științific național a lucrărilor marelui om de știință;
- valorificarea operei economice a lui Gh. Zane și Ion Ghica.

9. Programe specifice institutelor. În această categorie sunt incluse 6 proiecte de cercetare cu 19 teme menite să abordeze alte aspecte economice și sociale de interes pentru cercetarea economică fundamentală confruntată cu o problemă inedită: abordarea unor aspecte speciale ale teoriei economice, relațiilor economice internaționale în anumite zone ale lumii; estimarea unor

indicatori economici pe perioade istorice lungi; fenomene, procese, comportamente demografice și consecințele lor; sistemul informațional și dezvoltarea bazei de date pentru cercetarea economiei.

10. În cadrul temei **Soluții și programe pentru modelare economică** (CCEAC) a fost perfecționat sistemul de programe pentru rezolvarea sistemului simultan de ecuații al macromodelului, la care au participat: Mateescu Daniel, Sâman Corina, Fomin Petru și Răsturnoiu Constantin. În cadrul acestei acțiuni s-au testat programele pe modele mari folosindu-se modelul elaborat pentru 1998.

Pentru tema **Modelarea proceselor economico-sociale într-o economie deschisă** (CCEAC) a fost realizat un model al datoriei externe a României care urmează să fie testat și s-a realizat studiul "Analiza comerțului exterior al României în perioada 1990-1997".

II. CONTRACTE DE CERCETARE, COLABORĂRI, STUDII OPERATIVE, ASISTENȚĂ DE SPECIALITATE

Aprecierea activității colectivelor de cercetători din cadrul INCE și a institutelor componente ar fi incompletă fără luarea în considerare a lucrărilor de cercetare elaborate în cadrul programelor PHARE și PNUD, a celor pentru instituții și organisme din țară și din străinătate, precum și a studiilor întocmite pe baze contractuale pentru diverși agenți economici.

1. În iunie 1998 a apărut **Raportul național al dezvoltării umane - România 1998**, variantele în limbile română și engleză. Este al doilea an consecutiv când PNUD încredințează INCE și Editurii Expert realizarea acestui Raport național, lansarea oficială a acestei lucrări având loc în prezența președintelui țării.

2. Raportul a avut de această dată ca focalizare problematica rolului statului în economie și viața socială.

Cercetători din cadrul INCE au realizat în cadrul volumului "România orizont 2020" capitolul privind economia și demografia precum și sinteza concluziilor. Lucrarea apare tot sub egida PNUD, autorul fiind Academia Română.

3. **A fost convenit un protocol de colaborare profesională între INCE și Camera de Comerț și Industrie a României.**

4. **Cercetătorii** de la ICCV au desfășurat în perioada respectivă lucrările aferente unui număr de zece contracte în afara planului de cercetare și au acordat consultanță de specialitate pe domenii ca: dezvoltare urbană, politici de locuire, calitatea serviciilor medicale și starea de sănătate a populației României după anul 1990 etc. Prof.dr. Cătălin Zamfir a definitivat raportul pentru ONU "Politici sociale în țările în tranziție". În luna mai, a fost lansat, la Helsinki, Raportul Consiliului Europei cu tema "Excluziune socială și demnitate în Europa" la care prof.dr. Cătălin Zamfir este coautor.

5. **Cercetătorii** de la IEM "Costin Murgescu" au elaborat un număr important de studii în afara planului de cercetare pe domenii privind: evoluția cererii și a ofertei de produse petroliere pe plan mondial în deceniul IX; dezvoltarea industriei chimice din România și dezvoltarea industriei metalurgice, studii solicitate de FPS; rapoarte periodice realizate în colaborare cu experții de la Departamentul Agriculturii al SUA și specialiștii de la IEA al ASAS și de la CNS; participarea la lucrarea "Politica industrială a României. Orizont 2000-2005"; studii elaborate pentru strategiile sectoriale privind dezvoltarea industriei.

Acordarea de asistență de specialitate a fost considerată și în acest an o sarcină de bază a IEM, îndeosebi în direcția facilitării și diversificării accesului agenților economici la fluxul de informații privind piața internațională printr-un sistem de publicații de specialitate proprii.

6. În cadrul IPE a fost redactată o serie de materiale pentru Programul național de aderare la UE, pentru participarea la programele ACE - PHARE desfășurându-se și o bogată activitate de consultanță de specialitate și de realizare a unor lucrări în regim de contract.

În luna iunie au fost avizate favorabil cele două rapoarte finale ale unor studii cu finanțare PHARE, la care au participat și cercetători din IPE, privind creditarea agriculturii private și strategia energetică.

Au fost elaborate o serie de materiale pentru "Raportul asupra sărăciei în România", lucrare realizată cu sprijin financiar din partea PNUD.

S-a participat, în cadrul proiectului MEET - IV, la realizarea a două subproiecte finanțate de PHARE.

În colaborare cu instituții de învățământ superior de prestigiu (Universitatea Sorbona și Paris XII din Franța, Universitatea Göttingen din Germania) s-a participat la realizarea Proiectului "The Informal Economy in Romania".

Dintre lucrările pe bază de contract menționăm participarea la realizarea studiului "Politica industrială a României. Orizont 2000-2005" și a unor studii de prognoză până în anul 2010.

Tot în afara programului de cercetare s-au elaborat două contracte de grant cu Academia Română și cu MCT.

7. Dintre studiile extraplan elaborate de cercetătorii IEI sau la care aceștia au colaborat, menționăm:

- cele patru studii solicitate de FPS;
- strategiile sectoriale coordonate de MIC cu finanțare MCT (cinci studii);
- lucrarea "Politica industrială a României. Orizont 2000-2005";
- contractul cu URBAN-PROIECT privind stadiul actual și propuneri de dezvoltare a industriei în teritoriul zonal riveran Dunării;
- proiectul INCO-COPERNICUS.

8. IEN a elaborat un număr important de studii privind impactul asocierii și preaderării României la UE asupra dezvoltării economiei românești, conceptul de marketing ecologic și privatizarea și finanțarea externă a României.

S-a participat la lucrarea privind coordonate ale sărăciei în România și la studiul privind dezvoltarea durabilă în România (ambele cu finanțare PNUD).

De asemenea, s-a participat la un contract INCO-COPERNICUS și a fost elaborat un studiu la solicitarea ICEG - SAN FRANCISCO.

Cercetătorii din cadrul IEN au elaborat un număr important de lucrări în regim de contract cu MCT și de granturi acordate de Academia Română.

9. IEA a colaborat cu specialiștii din Ministerul Agriculturii și Alimentației la realizarea raportului anual pe 1997 intitulat "Evoluția sectorului agroalimentar în România".

Împreună cu reprezentanți ai MAA și MIC, cercetătorii din IEA au finalizat studiul "Analiza reformei comerciale și impactul asupra produselor agroalimentare sensibile".

O altă lucrare realizată în colaborare cu IEA- ASAS, MAA, Biroul ASAL a fost lucrarea "Evaluarea schemei de cupoane din 1997".

În cadrul programului PHARE-Dezvoltarea rurală în România și-au desfășurat activitatea opt cercetători din institut.

Mai mulți cercetători din institut colaborează cu firma de consultanță AGRER-BELGIA la tema "Programul național pentru introducerea contabilității manageriale în exploatațile agricole individuale din România" și acordă consultanță la proiecte ale MAA, Guvernului, Băncii Mondiale.

10. Deși nu au avut nici un contract de colaborare în acest an, cercetătorii din ICFM "Victor Slăvescu" au acordat consultanță și au desfășurat o activitate susținută de informare și colaborare cu Ministerul Finanțelor, Banca Națională a României, Oficiul Concurenței, Comisia Națională pentru Statistică ș.a.

11. Deși dispune de un colectiv puțin numeros, și CCD a realizat o serie de lucrări în afara programului de cercetare.

12. O serie de cercetători valoroși din toate institutele componente ale INCE a desfășurat în această **perioadă o bogată activitate didactică**, iar în institute se acordă consultanță studenților pentru pregătirea lucrărilor de diplomă. Redacțiile economice și sociale ale unor posturi de radio și televiziune au solicitat participarea unor cercetători din diferite institute ale INCE, la dezbaterile organizate pe profil.

13. În această perioadă, **Centrul de Informare și Documentare Economică** s-a preocupat de promovarea unor cât mai bune relații cu presa de specialitate economică din România, precum și cu agențiile naționale de știri, în vederea difuzării cât mai largi a rezultatelor cercetărilor. În publicațiile "Adevărul economic", "Economistul", "Capital", "Azi" au fost prezentate sau preluate parțial ori integral cercetări realizate în institut, iar agențiile de presă Mediafax și Rompres, cu care Centrul de Informare și Documentare Economică a dezvoltat un schimb de informații operativ și mai eficient, au înscris în circuitele informaționale activitatea INCE.

O noutate a acestei perioade o constituie continuarea colaborării - în ideea promovării activității INCE și CIDE - cu Societatea Română de Radio-difuziune, Programul România-cultural, unde directorul Centrului a susținut - în perioada ianuarie-iunie 1998 -, o emisiune săptămânală de informare și documentare economică, accentul fiind pus pe cercetarea desfășurată în institut.

III. MANIFESTĂRI ȘTIINȚIFICE

Comunicarea rezultatelor de cercetare la diferitele manifestări științifice constituie una din preocupările de bază ale institutelor și cercetătorilor. Participarea la manifestări științifice în străinătate a fost relativ redusă în această perioadă.

Menționăm, totuși, participarea consistentă, numeric și calitativ, a cercetătorilor din INCE la simpozionul româno-moldovean de la Chișinău.

Din cauza lipsei resurselor, deplasările efectuate în acest scop sunt susținute financiar de organizatori, îndeosebi în cadrul unor proiecte comune de cercetare. Această situație va restricționa și mai mult contactul cercetătorilor români cu cercurile științifice din străinătate, invitațiile adresate cercetătorilor noștri neputând fi onorate.

Evidențiem consistenta participare a cercetătorilor de la IEA (31 de comunicări) la simpozionul național cu tema: "**Agricultura României la răscrucea tranziției. Dileme și strategii**", organizat de Academia Română în luna februarie; dezbaterile științifice cu tema: "**Politici sociale în România**", organizată de ICCV; dezbaterile privind Raportul național al dezvoltării umane - România 1998, organizatori: INCE - PNUD; sesiunea "**Probleme actuale ale economiei românești**" organizată de IEN și Fundația "România de Mâine"; seminarul interdisciplinar al CCD; participările la dezbaterile programelor PHARE - SESAM și CONSENS, TEMPUS.

În perioada 11-12 noiembrie a avut loc sesiunea științifică anuală a ICFM "Victor Slăvescu" cu tema "**Cercetarea științifică: cerințe și împliniri, stimulare și eficiență**", la care au participat cercetători, cadre didactice și specialiști din domeniul financiar, bugetar, bancar, din diferite instituții guvernamentale și neguvernamentale.

În ziua de 5 decembrie 1998 a avut loc ședința publică de omagiere a dl. Pierre Werner, membru de onoare al Academiei Române, președintele de onoare al Centrului de Studii și Documentare România-Luxemburg al Academiei Române, acțiune organizată și coordonată de dl. academician Tudorel Postolache și onorată de prezența președintelui Academiei Române și a unor personalități din Luxemburg și România.

IV. RELAȚII INTERNAȚIONALE ÎN DOMENIUL CERCETĂRII ECONOMICE

La începutul acestui an, au fost analizate și aprobate de către secția de specialitate a Academiei Române propunerile privind problemele individuale ale schimbului interacademic. Din păcate, din lipsa resurselor financiare, a fost aprobat un număr restrâns din propunerile pentru schimburi interacademice și aceasta cu condiția ca cercetătorii să suporte cheltuielile pentru transportul internațional. Deplasările efectuate în străinătate au fost prilejuate de participarea unor cercetători de la IEA, IEN, IEM, IEI, IPE și ICCV la conferințe internaționale, work-shop-uri, schimburi interacademice, instruirii și schimburi de experiență, programe PHARE, burse de doctorat.

Relațiile externe ale IEM au avut în vedere atât continuitatea cât și intensificarea unor relații bilaterale cu instituții similare de profil din SUA, Anglia, Franța, Polonia.

S-au continuat atât relația cu Banca Mondială, IEM, fiind depozitar al studiilor acestei instituții cât și schimbul de publicații cu institute din Rusia și Germania.

Ca o dimensiune a înscrierii Institutului Național de Cercetări Economice în circuitul european al cercetării economice academice se înscrie și activitatea desfășurată de Centrul de Studii și Documentare România - Luxemburg, centru coordonat de Excelența Sa dl. Pierre Werner, președinte de onoare al Guvernului din Luxemburg și de dl. academician Tudorel Postolache.

Centrul de Informare și Documentare Economică și Centrul de Studii și Documentare România-Luxemburg sunt membri fondatori ai Comitetului Român al Distribuției, organism afiliat la Asociația Internațională a Distribuției (AIDA), al cărui secretar general, dl. Leon F. Wegnez, a acceptat o colaborare permanentă atât în folosul cercetătorilor din România, cât și în editarea cu Asociația Română de Marketing a revistei "Marketing - Management". De altfel, dl. Leon Wegnez ne-a vizitat în luna februarie 1998, prilej cu care au fost stabilite coordonatele organizării la București, în perioada 18-19 mai a.c., a celui de-al 24-lea Congres AIDA. Cooptarea CIDE și CEDROMLUX în comitetul de organizare constituie, după părerea noastră, recunoașterea contribuției CIDE la dezvoltarea schimbului de informații în domeniul logisticii și distribuției. Aceasta cu atât mai mult cu cât Centrul de Informare și Documentare Economică a publicat în exclusivitate pentru România, și în una din seriile proprii de buletine, "**Cartea verde a comerțului european**" sub îngrijirea parlamentarului Ricardo Garosci.

De altfel, pentru această colaborare, conducerea Centrului de Informare și Documentare Economică a primit diploma de onoare pe anul 1997 pentru preocuparea în implementarea tehnicilor de merchandising în distribuția din România.

V. ACTIVITATEA PUBLICISTICĂ ȘI EDITORIALĂ

Institutele INCE, colectivele de cercetare și cercetătorii au manifestat o preocupare deosebită atât pentru valorificarea prin publicare a studiilor elaborate cât și pentru difuzarea acestora.

Semnalăm, în primul rând, apariția în această perioadă a 26 volume editoriale (din care 10 în străinătate - M. Britanie, Belgia, Franța, SUA, Bulgaria) la care specialiștii noștri sunt autori sau coautori. De asemenea, semnalăm, încă o dată, apariția Raportului național al dezvoltării umane, ediția 1998, în limbile română și engleză.

Este de evidențiat, efortul unor cercetători de a publica în diverse reviste de specialitate, periodice, publicații: *Romanian Economic Review*, *Studii și cercetări economice*, *Tribuna economică*, *Adevărul economic*, *Economistul*, *Probleme economice*, *Revista de cercetări sociale*, *Revista demografică*, *Populație și societate*, *Revista de statistică*, *Analele Universității București*, *Top Business*, *Caiete de management*, *Publicațiile IEM*.

Centrul de Informare și Documentare Economică (CIDE) al INCE a continuat să-și desfășoare, alături de activitățile specifice de asigurare a informării și documentării cercetării științifice, activitatea de editare și valorificare a rezultatelor cercetării din institutele componente ale INCE, de editare a unor lucrări fundamentale. În perioada raportată, CIDE a realizat editarea și difuzarea a:

- 47 apariții ale săptămânalului "Probleme economice";
- 12 apariții ale buletinului lunar "Studii și cercetări economice";
- 12 apariții ale publicației destinată schimburilor cu străinătatea, în limbile engleză și franceză: "Romanian Economic Research Observer/ L'Observateur de la Recherche Economique Roumaine";
- 6 apariții din "Analele Institutului Național de Cercetări Economice";
- 6 apariții din periodicul "Populație și societate" al CCD;
- s-a continuat publicarea seriei "Biblioteca demografică".

În cadrul programului de valorificare a gândirii economice românești, CIDE a editat vol. III (din seria celor șapte) al operei complete a lui N.G. Roegen - "Statistică și matematică" (cartea I - "Metoda statistică" și cartea II - "Statistică și matematică") și a continuat lucrul la vol. IV - "Analytical economics". De asemenea, s-a ajuns în faza pregătirii pentru tipar a volumului "Memorii" al ediției critice "Ion Ghica - Scrieri economice".

VI. ACTIVITATEA DE DOCTORAT ȘI DE PERFECTIONARE PROFESIONALĂ

În anul 1998 s-a continuat activitatea de pregătire prin doctorat. În INCE sunt 20 conducători științifici care desfășoară o bogată activitate de îndrumare și coordonare a doctoranzilor pe întreaga perioadă de pregătire. În diferite stadii de pregătire se află 170 doctoranzi, 85 aflându-se în faza de susținere, unii reușind chiar să finalizeze tezele și să obțină titlul științific de doctor în economie.

O serie de cercetători tineri din institutele INCE se află la studii în străinătate urmând stagii postuniversitare sau doctorate. Aceștia au câștigat concursurile organizate și susținute financiar de diferite organisme sau instituții internaționale, universități etc.

Procesul de pregătire profesională se desfășoară și în alte formule specifice cercetării. Continuă seminarul de modelare economică condus de dl. academician Emilian Dobrescu la care participă cercetători din mai multe institute. Seminarul pe subiecte actuale și de interes științific practic se desfășoară în toate institutele, unele dintre acestea fiind organizate sub patronajul sau cu concursul unor specialiști din străinătate. Institutele sunt, de asemenea, furnizoare de pregătire. Un număr mare de cercetători sunt cadre didactice asociate sau titulari la diverse catedre din învățământul superior de stat și particular, în București și în țară.

Anexă

LUCRĂRI REALIZATE ÎN CADRUL PROGRAMULUI DE CERCETARE ȘTIINȚIFICĂ ÎN ANUL 1998

	Programe, proiecte și teme de cercetare	Institutul
1. Tranziția la economia de piață		
1.1	Corelația dezvoltare economică - nivel de trai - dezvoltare umană (cuprinde un proiect)	IEI
1.1/1	Inflația și nivelul de trai	
1.2	Efecte macroeconomice ale privatizării în România (cuprinde un proiect)	IEI
1.3	Guvernarea corporativă în economia românească (cuprinde un proiect)	IEI
1.4	Reforma și tranziția la economia de piață. Abordări teoretice și experiențe (cuprinde un proiect)	IEI
1.5	Mecanismul creșterii economice în contextul tranziției la economia de piață (cuprinde trei proiecte)	IEI
1.5/1	Formarea și eficiența utilizării capitalului fix în industrie	
1.5/2	Contribuția investițiilor străine directe la restructurarea industriei românești	
1.5/3	Impactul politicii de liberalizare a ratei de schimb asupra comerțului exterior cu produse industriale românești	
1.6	Schimbarea comportamentului societăților comerciale pe acțiuni din industrie corespunzător cerințelor economiei de piață (cuprinde un proiect)	IEI
1.6/1	Managementul societăților comerciale pe acțiuni în condițiile dezvoltării acționariatului și a pieței bursiere	
1.7	Abordarea financiară a creșterii economice (cuprinde două proiecte)	IEI/INCE
1.7/1	Evoluții în disciplina financiară în economia României	
1.7/2	Posibilități de estimare prin metode monetare a economiei subterane din România	
1.8	Procesul de comunicare intra și interorganizațională în sprijinul tranziției (cuprinde un proiect)	IEI
1.8/1	Imaginea publică a întreprinderii	
1.9	Piețele agroalimentare - competitivitate internă și internațională (cuprinde două proiecte)	IEA
1.9/1	Cercetarea agregată a sistemului agroalimentar al României - dimensiuni și competitivitate	

	Programe, proiecte și teme de cercetare	Institutul
1.9/2	Piețele agroalimentare în România - structură, funcționalitate, competitivitate	
1.10	Instituțiile partenariale ale schimbării și capacitatea lor de gestionare a procesului de formare a competitivității în spațiul rural (cuprinde un proiect)	IEA/CIDE
1.11	Alternative ale evoluției românești în perspectiva anilor 2005-2010	IPE
1.11/1	Scenarii prospective macroeconomice	
1.11/2	Proiecții privind principalii indicatori macroeconomici utilizând balanța legăturilor între ramuri și tabloul economic de ansamblu	
1.12	Comportamentul agenților economici în perioada de tranziție	IPE
1.12/1	Tendențe în modificarea comportamentului economic al statului	
1.12/2	Modificări în structura consumului final al populației	
1.12/3	Creditarea agriculturii private românești: posibilități de modernizare	
1.12/4	Perspectivă ale politicilor sociale în condițiile integrării europene	
2. Reforma și restructurarea în perspectiva integrării europene		
2.1	Ratele de schimb și rolul acestora în economiile deschise (cuprinde un proiect)	
2.2	Restructurarea sistemelor de ocupare a forței de muncă din perspectiva globalizării și internaționalizării piețelor (cuprinde un proiect)	IEN
2.3	Evaluarea și analiza comparativă a stadiului reformei economice în țările din centrul și estul Europei și perspectivele procesului de integrare a acestora în Uniunea Europeană	IEM
2.3/1	Evaluarea și analiza comparativă în anii 1997- 98 și perspectivele procesului de transformare sistemică din țările Europei centrale și de est. Evoluția conjuncturii economice în aceste țări	
2.3/2	Evaluarea și perspectivele procesului de transformare sistemică din țările din spațiul ex-sovietic. Evoluția conjuncturii economice în aceste țări	
2.3/3	Diversificarea și consolidarea raporturilor externe directe (economice, tehnologice, financiare) ale întreprinderilor - baza dezvoltării durabile și a penetrării pe piețele externe în perioada de tranziție	
2.4	Factori determinanți ai avantajului comparativ al României în comerțul internațional și reintegrarea eficientă și dinamică țării noastre în fluxurile internaționale de schimb cu mărfuri și servicii (cuprinde cinci proiecte)	IEM

	Programe, proiecte și teme de cercetare	Institutul
2.4/1	Investițiile străine directe	
2.4/2	Serviciile și integrarea României în structurile economice europene și mondiale	
2.4/3	Analiza indicatorilor de competitivitate a României în raport cu statele U.E. Competitivitatea internă și externă; specializarea exporturilor. Direcții posibile pentru o viitoare strategie industrială	
2.5	Tendențe în politicile comerciale ale diferitelor țări și grupe de țări. Sugestii pentru o politică promoțională și dinamică a exporturilor României în perspectiva integrării României în Uniunea Europeană (cuprinde trei proiecte)	IEM
2.5/1	Deschiderea economiei țărilor în curs de dezvoltare față de Uniunea Europeană	
2.5/2	Tendențe în comerțul internațional cu produse chimice și perspectivele exportului	
2.5/3	Evoluții și perspective în procesul de armonizare a agriculturii și a politicii comerciale a României cu politicile Uniunii Europene	
2.6	Strategii și politici de producție în domeniul industrial la nivel național și internațional. Sugestii pentru o nouă politică industrială și tehnologică a României în vederea integrării în Uniunea Europeană (cuprinde șase proiecte)	IEM
2.6/1	Strategii și politici de producție și comercializare în domeniul construcției de mașini pe plan internațional	
2.6/2	Dezvoltarea și finanțarea industriei miniere în Uniunea Europeană și pe plan mondial. Industria minieră românească în perspectiva aderării la Uniunea Europeană	
2.6/3	Evoluția pe piața internațională a materiilor prime siderurgice și implicații asupra aprovizionării industriei românești în perspectiva aderării la Uniunea Europeană	
2.6/4	Perspectivele pieței uraniului și energiei nucleare pe plan mondial. Orientări privind energia nucleară în România	
2.6/5	Tendențe în activitatea de rafinare a uleiului pe plan mondial și perspectivele ei în România	
2.6/6	Alinierea lucrărilor de infrastructură la standardele U.E. Perspective, orientări și necesități pentru statele periferice ale U.E. Direcții de abordare a politicilor de restructurare în România	
2.7	Implicații ale aderării României la Uniunea Europeană (cuprinde patru proiecte)	IEM
2.7/1	Lărgirea Uniunii Europene către est prin prisma Tratatului de la Amsterdam și documentelor Comisiei UE "Agenda 2000": concept, criterii, evaluări și șanse de aderare a țărilor candidate	

	Programe, proiecte și teme de cercetare	Institutul
2.7/2	Reforma politicii agricole în unele țări central și est-europene candidate la aderarea în Uniunea Europeană (Polonia, Ungaria, Cehia)	
2.7/3	Restructurarea în sectorul zahărului din cele șase țări est-europene propuse a adera în primul val la Uniunea Europeană	
2.7/4	Amplificarea corelației dintre conceptele de dezvoltare durabilă și protecția mediului în economia mondială contemporană și implicațiile posibile ale acestui fenomen asupra strategiei integrării României în circuitele mondiale	
2.8	Ajustări structurale în domeniul extractiv, energetic și de prelucrare primară în perspectiva integrării României în structurile economice ale UE (cuprinde un proiect)	IEI
2.9	Integrarea IMM din România în economia europeană (cuprinde un proiect)	IEI
2.9/1	Rolul patronului investitor și manager în integrarea IMM în economia europeană	
2.10	Modalități de adaptare a infrastructurii transporturilor la cerințele dezvoltării economice și ale integrării în perspectivă a României în U.E. (cuprinde un proiect)	IEI
2.10/1	Evaluarea economică, socială și ecologică a proiectelor de transport	
2.11	Procesul de ajustare structurală a agriculturii în conexiune cu evoluția economiei naționale și a agriculturii din țările europene (cuprinde trei proiecte)	IEA
2.11/1	Determinanții competitivității sectorului agricol în perspectiva integrării în Uniunea Europeană - mediul socioeconomic și reforma întreprinderii/exploatației agricole	
2.11/2	Formarea exploatației familiale viabile. Oportunități, obstacole și direcții de acțiune	
2.11/3	Dezvoltarea rurală integrată - formarea clasei mijlocii în agricultură	
2.12	Structura circuitelor monetar-financiare internaționale și capacitatea de integrare a României în spațiul economic internațional (cuprinde un proiect)	ICFM
2.13	Integrarea monetar-financiară a României în spațiul economic internațional (cuprinde patru proiecte)	ICFM
2.13/1	Autonomia financiară a administrațiilor locale - cadrul de realizare a relansării economice	

	Programe, proiecte și teme de cercetare	Institutul
2.13/2	Percepții privind rolul și funcțiile prețurilor în economia concurențială	
2.13/3	Modernizarea sistemului financiar românesc, cerință și condiție pentru integrarea României în Uniunea Economică și Monetară Europeană	
2.14	Moneda europeană la finele secolului XX (cuprinde un proiect)	ICFM
3. Integrarea economică a României și Republicii Moldova		
3.1	Integrarea României și Republicii Moldova. Evoluția comerțului exterior al Republicii Moldova în perspectiva integrării economice cu România (cuprinde un proiect)	IEM
3.2	Unsprezece comunicări științifice pentru Simpozionul bilateral la Chișinău	INCE
4. Dezvoltarea durabilă		
4.1	Dimensiunea economică a mediului din perspectiva dezvoltării durabile și a integrării în UE (cuprinde un proiect)	IEN
4.1/1	Dimensiunea economică - de piață și publică - a dezvoltării durabile	
4.2	Restructurarea industriei prelucrătoare potrivit conceptului dezvoltare durabilă. Strategii pentru eficiență și reindustrializare (cuprinde două proiecte)	IEI
4.2/1	Respecializarea industriei naționale și intensificarea participării la circuitul economic mondial. Amplificarea fenomenului inovării în aceste procese	
4.2/2	Disparități regionale și dezvoltarea industrială în România	
4.3	Dezvoltarea economică regională (cuprinde un proiect)	IPE
4.3/1	Stimularea inițiativelor comunităților locale în România în vederea realizării unei dezvoltări durabile	IPE
5. Dezvoltarea umană și calitatea vieții		
5.1	Politici sociale (cuprinde patru proiecte)	ICCV
5.1/1	Direcții ale reformei sistemului de protecție socială în România	
5.1/2	Costurile sociale ale integrării României în structurile Uniunii Europene	
5.1/3	Politica socială rurală din România și Uniunea Europeană	
5.1/4	Victime și cauze ale victimizării. Măsuri de protecție juridice și sociale	
5.2	Calitatea vieții în perioada de tranziție (cuprinde cinci proiecte)	ICCV
5.2/1	Diagnoza anuală a calității vieții	
5.2/2	Schimbarea socială	
5.2/3	Stiluri de viață ale tinerilor în societatea românească	

	Programe, proiecte și teme de cercetare	Institutul
5.2/4	Drepturile sociale. De la norme la realitatea cotidiană	
5.2/5	Evoluția modurilor și stilurilor de viață din România din perspectiva integrării europene	
5.3	Standardul de viață din România (cuprinde șase proiecte)	ICCV
5.3/1	Diagnoza sărăciei și politici antisărăcie	
5.3/2	Distribuția veniturilor populației	
5.3/3	Condițiile de viață ale populației de vârstă a treia din România	
5.3/4	Sărăcia și influența ei asupra evoluției demografice	
5.3/5	Politici de ocupare a forței de muncă în condițiile restructurării economice	
5.3/6	Șomaj și reorientări ocupaționale	
5.4	Dezvoltarea comunitară (cuprinde cinci proiecte)	ICCV
5.4/1	Calitatea vieții și programe de dezvoltare comunitară	
5.4/2	Tipologia așezărilor rurale din România și calitatea vieții	
5.4/3	Impactul interetnicității în contextul societății românești	
5.4/4	Situația social-economică a populației de romi. Politici de suport	
5.4/5	Autoritățile și serviciile publice. Accesibilitatea învățământului și a asistenței medicale	
5.5	Analiza proceselor sociale declanșate de restructurarea mineritului (cuprinde un proiect)	
6. Impactul științei și cercetării asupra creșterii economice și competitivității ICCV		
6.1	Impactul asocierii și preaderării României la UE asupra inovativității firmelor românești (cuprinde un proiect)	IEN
6.2	Știința economică - cunoaștere și construcție de realitate economică (cuprinde un proiect)	IEI/INCE
6.2/1	Noi abordări în epistemologia economică	
7. Modelarea economiei naționale		
7.1	Dezvoltarea și utilizarea macromodelului economiei naționale (cuprinde un proiect)	INCE
7.2	Utilizarea unor modele în analize economice (cuprinde două proiecte)	IEM
7.2/1	Modelul econometric al agriculturii românești	
7.2/2	Utilizarea modelelor economico-matematice în analiza situației actuale a competitivității externe a României. Determinarea scenariilor posibile de integrare în Uniunea Europeană și interpretarea rezultatelor	
7.3	Macromodelul economiei românești în tranziție (cuprinde un proiect)	IPE
7.4	Modelarea economiei naționale (cuprinde patru proiecte)	IPE
7.4/1	Modelarea economiei sub impactul teoriei generale a	

	Programe, proiecte și teme de cercetare	Institutul
	discontinuității	
7.4/2	Politici salariale și relația: inflație-șomaj; analiză și previziune pe termen scurt	
7.4/3	Modelarea relațiilor economice pe baza structurilor de tip rețea	
7.5	Modelarea proceselor economico-sociale într-o economie deschisă (cuprinde un proiect)	CCAC
7.5/1	Analiza și modelarea sistemului demoeconomic și sistemului populației	
8. Programe specifice institutelor		
8.1	Avuția națională a României în perioada 1920-1922 și 1938-1939 (cuprinde un proiect)	IEN
8.2	Industria românească interbelică (1919-1939) în context european (cuprinde un proiect)	IEN
8.3	Fenomene majore și tendințe pe termen scurt, mediu și lung în economia mondială (cuprinde opt proiecte)	IEM
8.3/1	Tendințe și perspective în evoluția conjuncturii în țările dezvoltate cu economie de piață	
8.3/2	Tendințe și perspective în evoluția conjuncturii economiei în R.P. Chineză. Analiza procesului de reformă economică din această țară	
8.3/3	Tendințe și perspective în evoluția conjuncturii în țările în curs de dezvoltare	
8.3/4	Noi coordonate ale procesului de integrare și cooperare la scara spațiilor geoeconomice și strategice: nordamericane și mediteranean	
8.3/5	Tendințe și perspective în evoluția conjuncturii pe piețele internaționale pentru produse siderurgice, metale neferoase și metale prețioase	
8.3/6	Tendințe și perspective în evoluția conjuncturii pe piețele internaționale pentru produse ale industriei petroliere și chimice	
8.3/7	Tendințe și perspective în evoluția conjuncturii pe piețele internaționale pentru produse agroalimentare și materii agricole nealimentare	
8.3/8	Rapoarte privind situația și perspectiva principalelor produse agricole în România	
8.4	Sistemul de indicatori și baza de date al ICCV (cuprinde un proiect)	ICCV
8.4/1	Întreținerea bazei de date a indicatorilor sociali și economici	
8.5	Cercetări demografice (cuprinde șase proiecte)	CCD
8.5/1	Populația României după naționalitate și religie	
8.5/2	Evoluția fondului biologic al poporului român	

	Programe, proiecte și teme de cercetare	Institutul
8.5/3	Evoluția mortalității pe grupe de vârstă	
8.5/4	Analiza demografică pe cele opt macroregiuni de dezvoltare a României	
8.5/5	Influența factorului economic asupra morbidității și mortalității	
8.5/6	Demografia familiei	
8.6	Cercetarea economică asistată de calculator în INCE. Soluții de integrare și cooperare informațională a institutelor de cercetare componente (cuprinde două proiecte)	CCAC
8.6/1	Soluții de interconectare și acces la baze de date locale/naționale/internaționale	
8.6/2	Soluții și programe pentru modelarea economică	
9. Valorificarea gândirii economice contemporane		
9.1	Opera lui N.G. Roegen - volumul: Epistemologie	INCE
9.2	Opera economică a lui Gheorghe Zane	IPE



**INSTITUTUL NAȚIONAL
DE
CERCETĂRI ECONOMICE**

**STUDII ȘI CERCETĂRI
ECONOMICE
NR. 2/1999**



**CENTRUL DE INFORMARE
ȘI DOCUMENTARE ECONOMICĂ
BUCUREȘTI**

**ACADEMIA ROMÂNĂ
INSTITUTUL NAȚIONAL DE CERCETĂRI ECONOMICE**

**POATE ROMÂNIA
SĂ REZOLVE PROBLEMA ZAHĂRULUI
FOLOSIND MATERIE PRIMĂ PROPRIE?**

Prof. dr. Nicolae BELLI

CENTRUL DE INFORMAREA ȘI DOCUMENTARE ECONOMICĂ

CUPRINS

1. NECESITATE ȘI OBIECTIVE	34
2. PRĂBUȘIREA PRODUCȚIEI DE SFECLĂ DE ZAHĂR DUPĂ 1989	36
2.1. Evoluțiile tendențiale de ansamblu ale producției	36
2.2. Evoluția sectorului privat în producția națională	39
3. DETERIORAREA PRODUCȚIEI ȘI A CONSUMULUI DE ZAHĂR DUPĂ 1989	41
4. ZAHĂRUL ÎN COMERȚUL EXTERIOR AL ROMÂNIEI (1989-1997).....	43
4.1. Indicatorii importului și exportului de zahăr.....	43
4.2. Noul regim vamal al importurilor	44
5. PIAȚA ȘI POLITICILE ZAHĂRULUI	48
5.1. Cerere, ofertă, preț - forțe fundamentale ale pieței	48
5.2. Indicatorii definatorii ai pieței zahărului în România.....	49
5.3. Liberalism și protecționism în organizarea și funcționarea pieței zahărului.....	51
5.4. Prețul de producție al zahărului românesc și raporturile sale cu prețul internațional.....	59
6. DECALAJELE ECONOMICE EXISTENTE. AMPLOARE ȘI TENDINȚE	62
6.1. Decalajele inițiale și nivelul lor din 1985-1989	62
6.2. Decalajele în perioada de tranziție	68
7. CONCEPTUL NECESAR ROMÂNIEI ÎN SOLUȚIONAREA PROBLEMEI ZAHĂRULUI.....	72
7.1. Parametrii definatorii ai conceptului	72
7.2. Condiții și direcții de acțiune	74

Studiul de față își propune să răspundă la întrebarea dacă România are nevoie și poate să-și rezolve problema zahărului folosind materie primă autohtonă. Nevoia este indiscutabilă, fiind impusă de prăbușirea în perioada de tranziție a întregului sistem de producție a zahărului: producția de materie primă, procesarea industrială a acesteia și comercializarea. În schimb, posibilitatea este însoțită de numeroase discuții contradictorii. Nihilismul bolnăvicios al unora, care declară sentențios că sfecla de zahăr este definitiv cultura agricolă cea mai neperformantă și că suntem condamnați să depindem de importuri, dublat de optimismul festiv cu tentă electorală al altora polarizează extremele acestor dezbateri.

Respingând în egală măsură aceste extremismе, ca și orice pretenții - personale sau ale altora - de a deține monopolul asupra adevărului, autorul se înscrie în aceste dezbateri cu părerea că - sprijinindu-se pe argumentele cercetărilor - România are nu numai nevoie dar și posibilitatea de a-și rezolva problema zahărului din resurse proprii de materii prime. Evoluțiile semnificative ale producției de sfeclă de zahăr și de zahăr din perioada de tranziție sunt analizate din diverse unghiuri de vedere, dar mai ales sub aspectul implicațiilor economice, valutar-financiare și sociale. Nu sunt uitate lecțiile trecutului în organizarea și dezvoltarea producției de zahăr, ca și învățămintele experienței naționale ale țărilor europene, vecine și membre ale CEFTA și ale U.E., în același domeniu. Aceste învățăminte, deduse din analiza politicilor zahărului folosite în țările amintite, vizează trei domenii esențiale:

- sprijinirea veniturilor producătorilor de sfeclă de zahăr și de zahăr printr-un sistem adecvat de prețuri și/sau premii;
- protecția pieței naționale față de importuri și stimularea exporturilor;
- armonizarea acestor politici interne cu tendințele de liberalizare a proceselor economice și a comerțului mondial care stau la baza hotărârilor adoptate în cadrul Runderi Uruguay, ca și cu prevederile acordurilor internaționale, bi sau multilaterale adoptate de fiecare țară.

Pornind de la analiza faptelor, autorul fundamentează, ca punct final al cercetării sale, necesitatea unui program național al zahărului având trei obiective majore: ieșirea din criza acută de supraproducție; relansarea producției naționale de zahăr și așezarea ei pe făgașul unei dezvoltări durabile; substituirea pe cât mai mult cu putință a importurilor și folosirea valutei economisite în scopuri investiționale și diminuarea decalajelor față de țările dezvoltate.

1. NECESITATE ȘI OBIECTIVE

România are nevoie vitală să rezolve problema zahărului bazându-se pe resurse proprii de materii prime, din cauza a cel puțin trei împrejurări majore. În primul rând, datorită importanței vitale a acestui produs în alimentația populației, condiționând nivelul și calitatea vieții. În al doilea rând, datorită căderii brutale a producției, încă din primii ani ai tranziției, într-o profundă criză de subproducție care trimite semnale de instabilitate în întreaga economie și societate. În al treilea rând, datorită moștenirii unor puternice decalaje de nivel și de eficiență în producerea și consumul acestui produs, decalaje agravate enorm de mersul șleampăt și fără orizont al tranziției noastre.

Rezolvarea acestei complexe probleme devine posibilă nu oricum, ci pe baza unui program național al culturii sfeclii de zahăr și al producției de zahăr. Reflectând împrejurările care-i legitimează necesitatea, programul ar urma să se structureze în jurul următoarelor obiective strategice:

- a) asigurarea unui consum de zahăr minim necesar populației și industriei alimentare din producția autohtonă de materie primă, consum apreciat, în termeni cantitativi, la cel puțin 30 kg pe locuitor - an;
- b) ieșirea din criza acută de subproducție prin relansarea și așezarea producției de sfeclă de zahăr și de zahăr pe făgașul unei dezvoltări durabile prin forțele pieței. Într-o primă etapă, este necesară o creștere a producției din 1997 de cel puțin 2,5 ori, pentru atingerea nivelului său din 1989;
- c) diminuarea, până la lichidare, a decalajelor economice moștenite în cultura sfeclii de zahăr, ca și în producția și consumul de zahăr și alinierea acestora din urmă la nivelul celor din țările europene dezvoltate industrial și agricol;
- d) substituirea, pe cât mai mult posibil, a importurilor de zahăr și folosirea valutei economisite la modernizarea tehnologică și eficientizarea întregii filiere a zahărului;
- e) fundamentarea celor mai eficiente politici agricole de producție și de comerț privind modalitățile și căile concrete necesare pe termen scurt, mediu și lung pentru atingerea obiectivelor amintite.

Este firesc ca orice discuție despre program să pornească de la analiza stărilor de fapt actuale - actual însemnând perioada de tranziție - pentru a cunoaște unde ne aflăm cu producția și consumul de zahăr în raport atât cu propriul trecut, cât și cu alte țări aflate înaintea noastră. Tot firesc este și faptul ca producția de zahăr să fie abordată așa cum este în realitate: ca un sistem unitar, caracterizat, pe de o parte, printr-o entitate proprie, structurată de componente interdependente, iar pe de altă parte, printr-o largă deschidere

spre exterior, cu intrări și ieșiri specifice din și spre economia națională, ca și din economia mondială. Din motive pragmatice, vom aborda producția de zahăr preponderent din perspectiva celor două subsisteme componente: producția de sfeclă de zahăr ca materie primă și industrializarea acesteia.

2. PRĂBUȘIREA PRODUCȚIEI DE SFECLĂ DE ZAHĂR DUPĂ 1989

Producția sfeclii de zahăr este rezultatul necesar al acțiunii conjugate a suprafeței cultivate și a producției medii/ha obținute. Fiecare din acești factori depinde, la rândul său, de numeroase alte împrejurări, cum ar fi: disponibilitățile țării de teren alocabil acestei culturi în corelație cu alte alocări necesare; înzestrarea tehnică a producătorilor; sistemul de stimulente folosit; nivelul de dezvoltare al științei agricole, reflectat în calitatea materialului săditor, în tehnologia de cultivare, întreținere și recoltare a plantei etc. Aceasta, pe de o parte. Pe de altă parte, se știe că agricultura noastră, prin decolectivizarea operată în 1991, își bazează activitatea pe contribuția a două sectoare: privat și de stat; sectorul privat este preponderent, împrejurare care se reflectă ca atare și în producția sfeclii de zahăr.

Înainte să purcedem la analiza propriu-zisă, se cuvine să subliniem, sub aspectul documentării, starea precară a principalelor surse informaționale disponibile. De fapt, este vorba uneori de o adevărată harababură existentă în acest domeniu, din moment ce, pentru același indicator, statistica națională prezintă anumite date, statistica internațională (FAO, UNCTAD, EUROSTAT, OECD etc.) altele, iar Patronatul Zahărului din România (PZR) cu totul altele. Cele mai mari și mai supărătoare neconcordanțe le întâlnim însă acasă, între statistica oficială și statistica Arhivei PZR și privesc toate cele trei serii de date de bază: suprafața cultivată, producția medie/ha și producția de zahăr obținută din materia primă proprie. Întrucât lista acestor neconcordanțe este foarte lungă, ne vom limita, pentru ilustrare, la un singur exemplu: producția/ha din anul 1994. Conform *Anuarului statistic al României* această producție este evaluată la 21,26 tone față de 16,40 tone după Arhiva PZR. Diferența de 4,86 tone/ha, multiplicată cu suprafața cultivată (130 mii ha), conduce la o producție de sfeclă de 631,8 mii tone, corespunzându-i o producție de zahăr de peste 61 mii tone în plus sau minus, după cum se folosește una sau alta din sursele de date. Este, categoric, o diferență prea mare - anume de 31,4% din producția de zahăr a anului în cauză după datele Arhivei PZR - ca să nu fie un obiect de critică și îndoială. În ceea ce ne privește, ne bazăm analiza pe seriile anuale de date ale statisticii oficiale; numai când acestea lipsesc, apelăm la alte surse informaționale.

2.1. Evoluțiile tendențiale de ansamblu ale producției

O dată făcute aceste precizări, să revenim la problemă, anume la analiza stării actuale a producției de sfeclă de zahăr. Ca întreaga economie națională,

și economia sfecei de zahăr a stat sub semnul marilor procese de demolare a vechilor structuri de proprietate, de exploatare și de producție. În mod normal, fiind vorba de o revoluție, restructurarea trebuia să fie un proces, numit în teoria economică, de "distrugere creatoare". Din păcate, procesul a fost numai de "distrugere", nefiind urmat, deocamdată - acest deocamdată durează de 9 ani - și de cel de creație, adică de constituire a noilor structuri de producție înlocuitoare, menite să asigure dezvoltarea pe mai departe a culturii sfecei de zahăr. Așa cum se poate observa din datele de mai jos, căderea producției de sfeclă de zahăr este profundă și indiscutabilă.

Tabelul 1 - Producția sfecei de zahăr în România, în perioada 1989-1998

Indicatori	1989	1990	1991	1992	1993	1994	1995	1996	1997	1998
1. Suprafața cultivată										
1.1. În mii ha	255,9	162,7	201,6	179,9	97,2	130,0	133,2	136,7	128,8	118,0
1.2. În % din arabil	2,7	1,7	2,1	1,9	1,0	1,4	1,4	1,5	1,4	1,3
2. Producția de sfeclă										
2.1. Totală, mii tone	6771	3278	4703	2897	1776	2764	2655	2848	2726	2361
2.2. Pe ha, tone	26,5	20,15	23,33	16,1	18,28	21,26	19,93	20,4	21,17	20,05
3. Conținut de zahăr %										
3.1. Testat potențial	13,6	15,1	14,8	13,7	13,9	13,4	12,9	12,6	13,0	12,8
3.2. Extras prin prelucrare	9,2	10,9	9,3	10,8	10,5	9,1	10,9	10,8	10,2	10,3
4. Utilizări din producția de sfeclă, mii tone										
4.1. Prelucrată pt. zahăr	5671	2892	4183	2660	1501	2492	1892	2368	2316	2010
4.2. Furajată	{1110	{386	385	157	187	199	530	{480	{410	354
4.3. Pierderi			135	80	199	73	233			
5. Dinamici, 1989=100										
5.1. Suprafața cultivată	100	63,6	78,8	70,3	38,0	50,8	52,1	53,1	50,3	46,1
5.2. Prod. medie/ ha	100	75,8	87,9	60,8	69,1	80,4	75,1	79,2	79,9	75,6
5.3. Prod. totală de sfeclă	100	48,4	69,5	42,8	26,2	40,8	39,2	42,1	40,2	34,9

Surse: CNS Anuarul statistic al României, anii 1990-1997; Informații statistice operative, nr.3-4/1998; FAO Yearbook Production, 1996; United States Department of Agriculture Sugar and Sweetener, iunie 1997; Arhiva Patronatului Zahărului din România.

Tabloul principalelor evoluții ale producției de sfeclă de zahăr din perioada de tranziție ne arată că:

- în perioada 1990-1998, România a produs, în medie, anual, 2956 mii tone de rădăcini, reprezentând doar 43,7% din nivelul său inițial (1989). Este, de fapt, o adevărată prăbușire a producției naționale de sfeclă de zahăr, cu punct de cădere maximă în 1993, până la 26,2% la nivelul său din 1989. Ulterior, în anii 1994-1996, există o tendință de revenire, dar, fiind anemică, nu recuperează decât 42,1% din nivelul inițial. Anii 1997-1998 întrerup această tendință și aduc o nouă cădere a producției, până la cca 34,9% din nivelul inițial. Astfel, producția națională de sfeclă de zahăr continuă să se zbată într-o profundă criză de subproducție, cu grave implicații asupra producției de zahăr și consumului populației, ca și asupra economiei naționale;
- la evoluția producției de sfeclă de zahăr concură doi factori definatorii: suprafața de teren alocată și producțiile medii/ha. Pe ansamblul perioadei 1990-1998, volumul producției s-a redus, ca medie anuală față de 1989, cu 4201 mii tone. Această diminuare a fost cauzată, în proporție de 76,2%, de micșorarea suprafețelor alocate și, în proporție de 23,8%, de scăderea producțiilor medii/ha;
- nu întreaga producție de sfeclă de zahăr obținută este prelucrată; o parte din ea este furajată, iar o altă parte pierdută, mai ales prin deteriorare din cauza neajunsurilor cronice din transport și depozitare. În anul 1995, de pildă, s-au prelucrat doar 71,3% din sfecla de zahăr. Aproape o cincime din producție (19,9%) a fost folosită la furajarea animalelor, semn clar că nici prețul de achiziție al sfeclei, nici zahărul și nici borhotul (date de regulă producătorului la tona de materie primă predată fabricii), n-au fost suficient de stimulative pentru producător ca să-l determine să vândă fabricii și ultima rădăcină de sfeclă. În fine, un capitol important îl constituie pierderile, (de 8,8% tot în 1995), cauzate mai ales de îngrămădirea sfeclei recoltate, mai întâi pe câmp, apoi prin gări, în bătaia ploilor și a vânturilor de toamnă, așteptând zile în șir să-i vină și a și a vânturilor de toamnă, așteptând zile în șir să-i vină rândul la vagoane pentru transport la fabrică. În alte țări, fabricile de zahăr contractante își programează producătorii pe zile când să recolteze și să transporte sfecla (în aceeași zi cu recoltarea) la locul de prelucrare;
- sfecla de zahăr este o materie primă. Și, ca oricare alta, se distinge și ea printr-un anumit conținut util, potențial și recuperabil prin prelucrare industrială. Conținutul potențial de zahăr, testat în laborator, a oscilat, în perioada 1990-1998, în jurul a 13,75%, iar cel extras, în jurul a 10,2%; s-a recuperat astfel în medie, anual, doar 74,3% din potențialul util al materiei prime. Datele devin grăitoare dacă le comparăm cu cele din țările cu agricultură dezvoltată, unde procentul de zahăr extras atinge niveluri până la

16-18% (18,3% în cazul Franței în 1990-1996, după USDA Sugar and Sweetener, iunie 1997). Față de aceste niveluri, cele cunoscute în țara noastră în perioada amintită, anume de 10,2%, prezintă puternice rămăneri în urmă, constituind unul din aspectele marilor decalaje de eficiență existente în producția de sfeclă de zahăr.

2.2. Evoluția sectorului privat în producția națională

În perioada anterioară tranziției, producția de sfeclă de zahăr era concentrată în proporție de peste 4/5 în sectorul agricol colectivizat. Restul era produs de sectorul de stat și sectorul privat (format din gospodăriile individuale ale populației, mai ales din zonele necolectivizate). În 1989, de pildă, cele trei sectoare participau la indicatorii naționali ai culturii sfeclei de zahăr astfel: **sectorul colectivizat** - cu 81,53% din suprafață și 81,63% din producție, realizând un randament de 26.295 kg/ha; sectorul de stat - cu 14,8% din suprafață, 14,2% din producție și 25.296 kg/ha, iar sectorul privat - cu 3,6% din suprafață și 4,2% din producție, realizând o producție medie/ha de 30.560 kg!

În perioada de tranziție, încă din primii săi ani, are loc, după cum se știe, decolectivizarea agriculturii și reconstituirea, din 1991, a sectorului privat de tipul gospodăriei țărănești individuale sau asociate. De aceea, din analiza modului în care a evoluat cultura sfeclei de zahăr în perioada de tranziție nu poate lipsi contribuția la această evoluție a sectorului privat. În primul rând, fiindcă a devenit predominant în producția acestei materii prime. În al doilea rând, fiindcă este un sector nou, reînviat după lunga perioadă de colectivism, de care se leagă speranțele noastre de ieșire din criză și relansare a progresului durabil.

Tabelul 2 - Principalii indicatori ai sectorului privat în producția sfeclei de zahăr în România în perioada 1991-1998

Anii	Sector privat, în % din total țară = 100		Producția medie/ha, tone		
	Suprafața	Producția	Sectoare:		Sector privat față de sector de stat
			Privat	Stat	
1991	87,6	88,2	23,47	22,33	105,1
1992	88,2	85,5	15,62	19,72	79,2
1993	82,4	78,1	17,31	22,75	76,1
1994	77,1	74,3	20,50	23,86	85,9
1995	84,1	80,8	19,14	24,10	79,4
1996	84,2	83,3	20,07	25,67	78,2
1997	87,8	87,0	20,99	22,51	93,2
1998	88,3	85,4	19,35	24,61	78,6

Sursa: C.N.S. Anuarul statistic al României, anii 1991-1997. Informații statistice operative, nr.3-4/1998.

Din cercetarea datelor prezentate în tabel rezultă câteva constatări care merită subliniate. Astfel:

- în perioada de tranziție, sectorul privat a devenit preponderent, lui revenindu-i, în medie anual, 85% din suprafața și 83% din producția sfeclă de zahăr;
- privite comparativ, rezultatele acestui sector sunt, deocamdată, inferioare celor din sectorul de stat, anume cu o rată care, la nivelul randamentelor medii/ha, a basculat, în timp, între 15 și 26%;
- ambele sectoare au contribuit la căderea dramatică a producției naționale de sfeclă de zahăr; sectorul de stat, care în 1989 a cultivat aproape 37,97 mii ha și a obținut 960,72 mii tone sfeclă de zahăr, în perioada 1990-1998 și-a redus suprafețele la 36,8% iar producția la 35,9%; în cazul sectorului privat, datele respective indică diminuări la 47,7% și respectiv 34,7%. Din totalul diminuărilor de suprafață și producție, sectorului de stat îi revin 17,4% și respectiv 14,0% iar sectorului privat - 82,6% și respectiv 86,0%. Așadar, ținând seama de predominanța sa în producție, ca și de randamentele mai slabe, sectorul privat apare drept principalul participant la căderea producției sfeclă de zahăr din perioada tranziției;
- aceste constatări sunt reale și trebuie recunoscute ca atare. Ele însă nu sunt deloc un motiv pentru a le ideologiza politic, în sensul fetișizării rezultatelor sectorului de stat și condamnării la inferioritate apriorică a sectorului privat. Sunt însă un motiv de îngrijorătoare neliniște pentru soarta sectorului privat care, de abia creat și lăsat în izbeliște, este nevoit să-și desfășoare activitatea în condiții extrem de precare. Spre deosebire de fermele de stat, care dețin cele mai fertile terenuri și comasate în câmpuri mari, dispun de o apreciabilă zestre tehnică (tractoare, mașini agricole etc.) și de personal de specialitate calificat, sectorul privat, apărut după decolectivizare, a pornit la drum, practic, cu mâinile goale. El este aproape complet decapitalizat, nedispunând, nu numai de tractoare și de mașini agricole, ci nici măcar de atelaje cu tracțiune animală; terenurile sunt relativ mai slabe ca fertilitate și, în plus, fărâmițate într-o puzderie de parcele minuscule. Nu mai vorbim de o adevărată cârdășie a diferitelor forme de capital în forfecarea continuă a muncii și veniturilor țăranilor: capitalul de stat din AGROMECA-uri - prin prețurile jefuitoare, de monopol, al prestărilor de servicii agricole de mecanizare; capitalul bancar - prin nivelul spoliator al dobânzilor; capitalul industrial și comercial - prin cunoscutul foarfece al prețurilor etc. În aceste condiții, nu sectorul privat ca atare este vinovat de rezultatele sale mai slabe până acum în producția de sfeclă de zahăr, ci mediul economic total nefavorabil în care el este nevoit să funcționeze. Amintim, chiar și în trecut, că în agriculturile occidentale, sectorul privat, operând într-un adevărat mediu economic de piață, obține 60-70 tone de sfeclă de zahăr/ha. Dar asupra acestei probleme - a decalajelor - vom reveni mai cuprinzător, la locul cuvenit.

3. DETERIORAREA PRODUCȚIEI ȘI A CONSUMULUI DE ZAHĂR DUPĂ 1989

România a pășit în perioada de tranziție cu o industrie a zahărului formată din 33 fabrici, cu o capacitate de producție de aproape 960 mii tone anual, repartizată aproape în toate zonele țării apte de a cultiva sfeclă de zahăr. În pofida acestor capacități, producția de zahăr a țării din perioada post-decembristă a cunoscut și ea, asemenea celei de sfeclă, o cădere dramatică, așa cum rezultă din datele de mai jos:

Tabelul 3 - Evoluția producției și a consumului de zahăr în România, în perioada 1989-1997

Anii	Producția de zahăr			Producția de zahăr pe locuitor - kg	Consumul de zahăr	
	Total mii tone	din care, din: sfeclă de zahăr	zahăr brut importat		pe loc. kg	Total mii tone
1989	693	507	186	29,9	26,0	601,9
1990	538	366	172	23,2	27,3	633,5
1991	348	338	10	15,0	26,4	612,1
1992	290	250	40	12,7	24,4	556,1
1993	185	130	55	8,1	23,5	534,7
1994	231	191	40	10,2	24,5	556,9
1995	266	207	59	11,7	23,5	533,0
1996	396	244	152	17,5	22,4	506,5
1997	260	204	56	11,4	22,1	499,4
media anuală 1990-'97	314	241	73	13,8	23,5	555,7

Sursa: Anuarul statistic al României, anii 1989-1997; FAO Trade Yearbook 1996; US Department of Agriculture, iunie 1997.

Tabloul producției de zahăr din perioada de tranziție, urmând, de fapt, curba producției de materie primă, ne arată că:

- în perioada 1990-1997, România a produs în medie, anual, 314,25 mii tone zahăr rafinat, reprezentând doar 45,3% din nivelul său din 1989! Observăm astfel că și în cazul zahărului exista o adevărată prăbușire a producției naționale, cu punct maxim al căderii până în 1993, când s-au obținut doar 26,1% din nivelul inițial (1989). Tendințele de revenire, cunoscute după stoparea căderii producției, sunt firave și inconstante,

neacoperind în 1996 decât 57,1% din nivelul inițial. Anul 1997 aduce o nouă cădere a producției în discuție. Rezultă așadar, că și producția națională de zahăr continuă să se zbată în strânsoarea unei acute crize de subproducție cu mari implicații asupra populației și economiei;

- din producția de zahăr a perioadei 1990-1997, 76,8% provin din materia primă autohtonă și restul de 23,2% din materia primă (zahăr brut) importată și prelucrată în fabricile noastre de zahăr;
- raportul dintre producția și consumul de zahăr cunoaște și el deteriorări apreciabile: față de 115,1% în 1989, acest raport a fost, în întreaga perioadă 1990-1997, doar de 56,3%. Cum producția proprie de zahăr are două componente: materia primă proprie (sfecla de zahăr) și materia primă importată (zahăr concentrat brut), rezultă că, în final, consumul de zahăr în România din perioada 1990-1997 a fost asigurat în proporție de numai 43,3% din resurse proprii și 56,7% din resurse atrase din exterior;
- cele două surse de zahăr - proprii și importul - au asigurat în aceeași perioadă un consum mediu anual/locuitor de 23,5 kg, cu tendință de diminuare a acestei medii după 1996. Cu 23,5 kg/loc. se asigură, astfel, doar 78,7% din consumul minim necesar, apreciat la 30 kg/loc.

4. ZAHĂRUL ÎN COMERȚUL EXTERIOR AL ROMÂNIEI (1989-1997)

4.1. Indicatorii importului și exportului de zahăr

Căderea producției naționale de zahăr a impus necesitatea apelului la surse externe de aprovizionare. Față de 1989, când producția autohtonă asigura integral consumul intern și unele disponibilități pentru export, în perioada ulterioară - 1990-1997 - comerțul nostru exterior al zahărului a constat, aproape exclusiv, din importuri. Am importat și zahăr brut și zahăr rafinat în cantități și valori care au variat în timp între un minim de 217,5 mii tone la un cost de 63,3 milioane dolari în 1993 și un maxim, în 1996, de 444,2 mii tone în valoare de 159,2 milioane dolari.

**Tabelul 4 - Importul și exportul de zahăr al României
în perioada 1989-1998**

Anii	Import de zahăr echivalent zahăr brut		Din care:				Exportul de zahăr	
			zahăr brut		zahăr rafinat			
	mii tone	mil.\$	mii tone	mil.\$	mii tone	mil.\$	mii tone	mil.\$
1989	243,4	103,0	243,4	103,0	-	-	189,0	61,80
1990	293,9	137,3	293,9	137,3	-	-	4,46	1,51
1991	253,5	117,0	-	-	233,3	117,0	-	-
1992	308,0	113,9	236,2	87,0	67,0	27,0	0,18	0,06
1993	212,5	63,3	103,0	29,9	114,6	33,5	5,4	1,7
1994	218,1	66,8	141,9	43,1	70,2	23,7	0,09	0,04
1995	254,5	98,3	154,7	61,5	91,8	36,8	0,34	0,17
1996	444,2	159,2	336,5	121,4	99,1	37,8	1,44	0,62
1997	215,4	75,1	94,1	31,7	121,3	43,4	0,83	0,37
media anuală 1990-'97	276,9	103,9	170,0	64,0	99,7	39,9	1,23	0,55

Sursa: *Fao Trade Yearbook, vol.47/1993, vol.50/1996 (pentru anii 1989-1996); CNS Anuarul de Comerț Exterior al României, 1998 (pentru 1997).*

Este necesar să precizăm de la început că importul de zahăr, fie el brut sau rafinat, nu este o noutate descoperită, cumva, de tranziție. România a importat acest produs încă din 1970. Modeste la început, cantitățile importate au crescut ulterior, ajungând, în perioada imediat anterioară tranziției, 1985-1989, la 218,4 mii tone anual. Subliniem însă că aceste importuri au avut loc în condițiile unei producții medii anuale de zahăr de 598 mii tone în aceeași perioadă și că, uneori, zahărul românesc apare și la export, cea mai mare

cantitate (189 mii tone, în valoare de 61,8 milioane dolari), fiind operată în 1989. Ceea ce apare nou în perioada de tranziție este sporirea cantitativă a importului de zahăr și dispariția lui de la exporturi. În urma acestor schimbări, România a trebuit să suporte un sold pasiv în comerțul său exterior numai cu acest produs de 104 milioane dolari în medie anual în perioada 1990-1997. Importul de zahăr devine, așadar, un puternic factor de dezechilibru al balanței de comerț exterior și de plăți, și implicit al economiei naționale.

Zahărul importat are două componente: zahăr brut și zahăr alb (rafinat). Raportul dintre ele este net favorabil zahărului brut destinat rafinării. În principiu, importul de materie primă și prelucrarea ei industrială este un demers justificat economic: sporește gradul de folosire a capacităților de producție, ridică valoarea încorporată în produs, asigură locuri de muncă și venituri suplimentare etc. În cazul nostru însă, apelul la materia primă amintită se supune altor judecăți. În primul rând, el este determinat nu de considerente de creștere economică, ci de căderea dramatică a producției proprii de materie primă; în al doilea rând, această materie primă este zahăr brut concentrat, adică un semifabricat care, pentru a deveni produs finit - zahăr rafinat -, are nevoie doar de o singură operație, anume de albire. Ca urmare, munca proprie (națională) solicitată de această operație contribuie doar cu un segment redus, până la 10%, la valoarea adăugată totală încorporată în produsul finit¹; în al treilea rând, zahărul brut concentrat, fiind un semifabricat foarte aproape de produsul finit, are, de regulă, un preț, doar cu puțin mai mic decât zahărul rafinat. Mai adăugăm la aceste constatări faptul că uneori zahărul brut importat are o puritate de 99%, dar este trecut prin vamă ca materie primă care, fiind supusă la taxe vamale reduse (25% în loc de 50%), păgubește bugetul de stat cu milioane de dolari. Or, ceea ce pierde statul revine ca profit nemeritat agenților economici importatori. Așadar, în final, importul acestei materii prime, presupunând un efort valutar apreciabil - 64 milioane dolari anual în anii 1990-1997 - și reduceri de taxe vamale, se înscrie printre factorii tensionanți ai economiei din perioada de tranziție.

4.2. Noul regim vamal al importurilor

Dar importul de zahăr ridică și alte probleme critice. Ne gândim, de pildă, la regimul concurențial la care sunt supuși producătorii autohtoni și la complicata problemă a protecției lor - dacă este necesară și cât anume? - în fața concurenței externe. Problemele se acutizează mai ales după adaptarea noului regim vamal din 1997. De regulă, România importa zahăr din Republica Moldova, din țările membre ale U.E. și CEFTA, din țările în curs de dezvoltare participante la Sistemul Generalizat de Preferințe Comerciale (SGPC), ca și din

¹ După USDA, Sugar:World Markets and Trade, 1 kg zahăr rafinat este egal cu 1,07 kg zahăr brut din trestie de zahăr și 1,087 kg zahăr brut din sfeclă de zahăr.

alte țări. Patronatul Zahărului din România critică sever aceste importuri deoarece, fiind fie scutite de taxe vamale, fie supuse unor taxe simbolice, creează o concurență neloială, demolatoare a producătorilor interni¹.

Noul regim vamal adoptat din mai 1997 în numele liberalismului și al creării mediului concurențial pe piața internă, a dus la o reducere substanțială a taxelor vamale, inclusiv la zahăr. Precizăm că regimul vamal la importul acestui produs cuprinde două rânduri de tarife: **tariful general**, care se aplică tuturor importurilor din țări cu care nu avem acorduri speciale și **tariful favorabil**, care prevede reduceri sau excepții de la plata taxei vamale pe bază de reciprocitate pentru importurile din țări cu care avem acorduri în acest sens. Este vorba de Republica Moldova, țările membre ale U.E., AELS, CEFTA și Turcia. La acestea se adaugă țările participante la Sistemul Global de Preferințe Comerciale (SGPC) și țările semnatare ale Protocolului privind negocierile comerciale între 16 țări în curs de dezvoltare.(PI-16)

Tariful general, ca și cel favorabil, se diferențiază în funcție de diferitele forme de zahăr, clasificate în patru poziții tarifare.

Începând din 1998 taxele vamale au coborât la următoarele niveluri:

- **la poziția tarifară 17.01** - zahăr din trestie sau din sfeclă de zahăr și zaharoză pură în stare solidă - taxa generală a coborât de la 192% la 50% pentru zahărul rafinat și la 25% pentru zahărul brut din trestie de zahăr destinat rafinării. Tariful favorabil stabilește taxele vamale reduse la: 18,8% (pentru o cotă de 20000 tone) în cazul importurilor din U.E.; 25% în relația cu Cehia și Ungaria pentru o cotă de 4000 tone (1000 t și respectiv 3000 t), 15% pentru o cotă de 15000 tone în cazul Poloniei și 40% pentru importurile din țările PI-16. De tariful favorabil redus la zero beneficiază importurile din Republica Moldova și din țările SGPC;
- **la poziția tarifară 17.02** - alte zaharuri, inclusiv lactoză, maltoză, glucoză și fructoză (levuloză) pure și în stare solidă; siropuri din zaharuri; miere artificială în amestec sau nu cu miere naturală; zaharuri și melase caramelizate - taxa generală de 188% s-a redus la 10-50%, iar taxele favorabile reprezintă 20-30% sau la unele sortimente sunt reduse la zero în relație cu țările CEFTA;
- **la poziția tarifară 17.03** - melase rezultate din extragerea sau rafinarea zahărului - taxa generală s-a redus de la 188% la 30%, iar cele preferențiale sunt stabilite la 14% în relația cu țările CEFTA, 21% în cazul țărilor din sistemul SPGC și 24% în cazul țărilor din grupul PI-16.

¹ Al. Dan Dincă: Din cauza importurilor la preț de dumping, stocurile fabricilor de zahăr nu pot fi lichidate. România liberă, 17 noiembrie 1998.

- **la poziția tarifară 17.04** - produse zaharoase (inclusiv ciocolată albă) care nu conțin cacao - aceeași taxă generală s-a diminuat de la 48% la 24-38,2% în cazul a 10 categorii de produse și de la 138% la 60% în cazul bomboanelor de zahăr și a caramelelor. Cât privește taxele preferențiale, acestea apar numai în cazul țărilor CEFTA și se situează la 12% pentru ambele serii de produse.

Oricine analizează noul regim al taxelor vamale la importurile de zahăr și de produse zaharoase poate lesne observa că reducerile operate la aceste taxe semnifică o veritabilă dezarmare vamală. Criticată sever de către Patronatul Zahărului din țara noastră, această dezarmare vamală constituie implicit o dezarmare și a producătorilor autohtoni în fața concurenței externe. Este clar că această concurență, desprinsă din schemele abstracte ale gândirii liberale, împinge fabricile noastre de zahăr la o confruntare neloyală și demolatoare; ele pierd astfel piața internă, fiind obligate să-și restrângă activitatea și, în final, să falimenteze. Dar la acest regim vamal păgubos se mai adaugă un fapt extrem de agravant: invaziile masive de importuri frauduloase de zahăr. Acestea ne trec frontierele cu acte false sau prin corupția vameșilor, păgubind statul cu miliarde de lei¹. Ele însă afectează și activitatea fabricilor noastre de zahăr care, supuse unor prețuri de dumping, își blochează desfacerea stocurilor.

Industria noastră de zahăr, aflată în derivă, este supusă, realmente, unei concurențe externe agresive care-i periclitează nu numai existența și ieșirea din criză, dar și însuși viitorul. Făcând această apreciere nu ne gândim deloc să punem în discuție nici tendințele de liberalizare contemporane și nici acordurile convenite cu diferitele țări și cu organizațiile internaționale. Ne gândim doar la modul lor de aplicare în practică și la nevoia imperioasă a unei anumite protecții a producătorilor interni, așa cum fac toate țările, inclusiv partenerele noastre de comerț exterior.

În cazul importurilor din Republica Moldova, importuri exceptate de la plata taxelor vamale, este necesar un control eficient, pentru ca de această exceptare să beneficieze doar zahărul originar din țara soră, nu și zahărul ucrainean cu legitimație moldovenească de împrumut. Importurile din celelalte țări ridică probleme de protecție nu atât cele care se operează în limita cotelor cu tarif favorabil, cât cele operate cu tarif general. În 1998, de pildă, contingentul de zahăr atras cu taxe vamale favorabile (reduse) reprezenta doar 39 mii de tone (20 mii din U.E. și 19 mii din CEFTA), iar cel din Republica Moldova cu taxă vamală zero, 63864 tone, din care rafinat 39.092 tone, în timp ce importul total de zahăr a fost de 358.046 tone, din care 129.537 tone zahăr rafinat; zahărul supus taxei generale de 50% depășește considerabil cotele amintite. Este clar, așadar, că în aceste condiții, protecția producătorilor autohtoni slăbește considerabil și nu-și poate juca rolul său promoțional.

¹ Lucian Cristea: Suveica arabă a păgubit statul cu aproape 4 miliarde lei, România liberă, 18 noiembrie 1998.

Protecția însă nu poate fi asigurată numai prin politica vamală. Poate mai important chiar decât acesta este eficiența factorilor de producție, reflectată în producțiile medii/ha de sfeclă de zahăr, conținutul de zahăr potențial și extras al acesteia, productivitatea muncii și costul de producție pe toată filiera zahărului de la materia primă până la produsul finit. Repetăm și aici că numai cu 20-22 tone/ha de sfeclă de zahăr față de 60-70 tone în Uniunea Europeană și 30-35 tone în țările CEFTA - și numai cu 9-10% randament la extracție față de 13-17% în celelalte țări europene luate în comparație -, nu se poate realiza o protecție constructivă, justificativă economic, a industriei naționale de zahăr. Diversele calcule și analize privind costurile de producție unitare ale materiei prime și relația lor cu randamentele la ha ne arată că fără 30-35 tone sfeclă de zahăr/ha și fără 12-14% randament la extracție, tariful vamal general de 50% la zahărul rafinat nu poate fi un factor nici de protecție justificată, nici de concurență stimulantă. Iar cât privește tariful favorabil - cu taxe vamale reduse sau exceptate - invocarea reciprocității nu are nici o valoare reală. Căci în condițiile în care producătorii autohtoni sunt mult mai slabi decât concurenții lor externi, iar România, începând din 1990, este numai importatoare nu și exportatoare de zahăr, reciprocitatea consacră, de fapt, o egalitate între neegali, devenind astfel monocitate favorabilă celui mai puternic competițional.

În afară de argumentele privind liberalizarea și crearea mediului concurențial, diminuarea taxelor vamale la zahăr de la 190 la 50% a fost motivată și prin prisma necesității protecției consumatorului: populația țării și industria produselor zaharoase. Aici însă ne întâlnim cu o altă dilemă: cu cât taxele vamale sunt mai mici iar industria națională a zahărului mai slabă și mai costisitoare, cu atât și consumul populației este mai costisitor. În condițiile liberalizării prețurilor de consum și absenței unor măsuri de protecție a consumatorului, costurile protecției producătorilor autohtoni sunt suportate, de fapt, de populație. Ca să nu se întâmple acest lucru, ar trebui ca reducerea taxelor vamale să se reflecte într-o reducere corespunzătoare și a prețului de consum al zahărului. În realitate însă, din cauza unei adevărate mafii monopoliste a angroșiștilor de zahăr care omoară orice concurență internă, populația nu beneficiază de asemenea avantaje, deoarece prețul de consum al zahărului, indiferent dacă produsul provine din import sau din producție proprie, se aliniază la costurile interne, mai mari decât cele internaționale.

5. PIAȚA ȘI POLITICILE ZAHĂRULUI

5.1. Cerere, ofertă, preț - forțe fundamentale ale pieței

Piața zahărului, asemenea oricărui alt produs, reprezintă spațiul de întâlnire a cererii și ofertei. Împreună cu prețul care le mijlocește întâlnirea, ele constituie forțele fundamentale ale pieței. Ea însă este mult mai mult decât atât. Căci pe lângă forțele care-i definesc entitatea, ea cuprinde, de asemenea, și întregul complex de condiții tehnice, economice și sociale care se circumscriu spațiului amintit. **Cererea**, de pildă, reprezentându-l pe consumator pe piață, integrează în volumul și structurile sale acțiunea conjugată a numeroși factori: populația țării și veniturile acesteia, prețul produsului și preferințele consumatorilor, posibilitățile de substituție etc. În schimb, **oferta** îl reprezintă pe producător pe aceeași piață. Este vorba de producătorul de materie primă și cel de produs finit, primul fiind agricol, de ordinul a zecilor de mii, iar al doilea - industrial, format din cele 33 de fabrici de zahăr și din fabricile de produse zaharoase, în cadrul cărora lucrează mai multe zeci de mii de oameni. Cererea și oferta sunt prezente pe piață nu numai prin agenții economici care produc materie primă și produse finite, ci și prin agenții comerciali care asigură circulația produsului de la producție la consumul populației. Băncile care dau credite producătorilor și consumatorilor fac parte și ele din structurile instituționale ale pieței zahărului. Rezultă, așadar, că între cerere și ofertă se formează inevitabil relații extrem de complexe, care, prin lanțul efectelor succesive, cuprinzând întreaga populație a țării, capătă astfel o dimensiune națională.

Evident, din structurile pieței zahărului face parte integrantă și prețul în dubla sa ipostază: pe de o parte ca instrument suveran care, transmițând producției mesajul cererii, asigură alocarea și folosirea eficientă a resurselor materiale și umane; pe de altă parte, ca ax central în care se înnoadă, convergent sau divergent, interesele tuturor agenților economici și ale întregii populații care concură la producerea, comercializarea și consumul zahărului.

Sub raport tipologic, piața zahărului apare în circuitul economic general cu o fizionomie proprie, dată atât de natura obiectului său, cât și de specificitatea proceselor de producție și a agenților săi economici. Se știe, de pildă, că materia primă se produce în cicluri bioeconomice anuale, se recoltează o singură dată pe an, în septembrie-octombrie, iar prelucrarea ei în fabricile de zahăr este concentrată în circa 100 de zile. În schimb, consumul zahărului are loc zilnic pe întregul parcurs al anului, ceea ce presupune necesitatea stocării unor mari cantități de zahăr și, implicit, angajarea unor importante cheltuieli pentru păstrarea și manipularea lor. Raporturile de piață dintre diverșii agenți economici se interferează, fie în forme asociative la nivelul producției de materie primă, fie în forme partenariale de tip integrator în jurul fabricii de zahăr, fie în forme concurențiale între producătorii de zahăr autohtoni și între aceștia și importatori. Am subliniat

toate aceste aspecte specifice - chiar dacă nu sunt singurele - cu scopul unei mai clare și corecte înțelegeri a particularităților pieței zahărului și a complexității deosebite a relațiilor economice pe care le generează.

5.2. Indicatorii definatorii ai pieței zahărului în România

O dată cu debutul tranziției, piața zahărului din țara noastră a urmat aceeași cale ca și economia națională: înainte să fie restructurată, prin inserția forțelor pieței în alcătuirile sale, a fost puternic destructurată și lăsată ca atare timp de aproape un deceniu. Destructurarea pieței zahărului s-a manifestat mai întâi la nivelul producției de materie primă, dar a cuprins și industria națională de zahăr. Cererea și oferta, însoțite de liberalizarea prețului, și-au remodelat raporturile reciproce, căpătând noi dimensiuni ca nivel și structură. Pe de altă parte, comerțul exterior cu zahăr a cunoscut și el mutații agravante: a dispărut din el aproape cu desăvârșire exportul, iar importul, devenit predominant, se insinuează tot mai relevant în funcționarea pieței și asigurarea consumului populației. Faptul ridică noi probleme critice, atât în fața producătorilor, privind mai ales performanțele lor competitive chiar pe piața internă, cât și în fața economiei naționale, obligată să aloce anual cel puțin 100 milioane dolari pentru asigurarea importurilor de zahăr necesare. Înainte însă de alte comentarii, să ne adresăm faptelor concrete.

Tabelul 5 - Indicatorii pieței zahărului în România, comparativ cu alte țări europene, în perioada 1991/92-1997/98 (medii anuale)

Indicatori	România	Ungaria	Polonia	U.E.
I. Formarea resurselor (ofertei).				
1. Stocul mediu la începutul perioadei				
a) mii tone	15,0	70,6	138,3	2522,8
b) în % din consum	3,0	16,2	8,3	17,7
2. Producția de zahăr				
a) mii tone	268,6	456,1	1899,1	1739,1
b) în % din consum	53,0	104,9	113,8	124,3
3. Importuri				
a) mii tone	239,4	22,1	54,3	1973,0
b) în % din consum	47,2	5,1	3,3	13,8
4. Total resurse, mii tone	508,0	548,8	2091,7	22234,9
II. Destinația resurselor (cererea)				
1. Exporturi				
a) mii tone	1,1	35,4	241,2	5522,0
b) în % din producție	0,0	7,8	12,7	31,1
2. Consumul intern				
a) mii tone	506,9	434,7	1669,2	14266,9
b) kg/loc.	22,5	39,5	39,9	35,6
3. Stocul mediu anual la sfârșitul perioadei: mii tone	15,5	78,7	181,3	2444,1

Sursa: U.S.D.A.: *Sugar and Sweetener*, iunie 1997; *Sugar: Markets and Trade*, mai 1998.

Perioadele cuprind intervalul de timp dintre august/iulie în cazul României, septembrie/august în cazul Ungariei și octombrie/septembrie în cel al U.E.

Datele din tabel exprimă medii anuale referitoare nu la ani calendaristici, ci la ani comerciali. De aici și anumite neconcordanțe de mărime cu datele din tabelele anterioare. Prezența acestor diferențe însă nu infirmă, ci, dimpotrivă, confirmă caracteristicile tendențiale ale pieței zahărului din perioada de tranziție a țării noastre.

- Evoluția deteriorantă a ofertei de zahăr constituie prima și cea mai importantă tendință caracteristică a formării pieței românești a zahărului. Anterior ne-am referit deja la multiple aspecte ale acestei tendințe. Aici am dori doar să punctăm că deteriorarea ofertei de zahăr este expresia unei adânci crize economice de subproducție, care face corp comun cu criza similară a întregii noastre economii naționale, fiind un segment al acesteia.
- Marea dependență de exterior constituie o altă trăsătură caracteristică a pieței zahărului din țara noastră postdecembristă. Astfel, pentru formarea resurselor sale (oferta), ea trebuie să apeleze la masive importuri anuale, care-i asigură aproape 46% din ofertă pe întreaga perioadă cercetată.
- Rata înaltă a vulnerabilității constituie și ea o caracteristică a pieței în discuție. Dovada acestei afirmații o constituie proporția extrem de redusă a stocului mediu anual de la începutul perioadei. Fiind de numai 3% din totalul resurselor necesare consumului, acest stoc asigura consumul populației doar pentru 10 zile, față de 30 zile în Polonia și 60-64 zile în Ungaria și Uniunea Europeană.
- Consumul populației de 22,5 kg/loc. constituie nu numai o diminuare față de anii anteriori (cu aproape 5 kg față de 1990), ci și un semn al decalajului față de consumul respectiv din țările europene luate în comparație. Se cuvine să subliniem că, în țările dezvoltate industrial, după ce s-a ajuns la o **stare saturată a consumului de zahăr al populației**, se discută și se încearcă a se aplica noi politici alimentare, bazate pe reconsiderarea conceptului de sațietate, mai ales la zahăr și grăsimi animale, prin reducerea consumului acestora la nivelul lor rațional fiziologic, înlăturând sau diminuând astfel un factor de risc al sănătății - predispoziția la îngrășare și accidente cardiovasculare. Pentru români însă acest factor de risc din partea zahărului nu există ca fenomen general pe țară, din cauza consumului actual mult sub cerințele fiziologice.

5.3. Liberalism și protecționism în organizarea și funcționarea pieței zahărului

În teorie, liberalismul și protecționismul constituie două antinomii și, în consecință, se exclud reciproc. În practica economică însă, nevoia le cere deseori o căsnicie comună. Cât liberalism și cât protecționism intră în această căsnicie este o altă problemă care depinde, în fiecare caz în parte, de mai mulți factori. Nu este cazul să ne ocupăm aici de aceste proporții. Notăm însă un lucru cu caracter de legitate: cu cât potențialul de performanță concurențială al producției de zahăr dintr-o țară este mai mare - și este mai mare când prețul de producție național este mai mic decât prețul pieței mondiale - cu atât este mai ridicată și ponderea liberalismului în politica zahărului.

România nu face excepție de la această regulă. Se știe că tranziția la economia de piață este o tranziție și pentru piața zahărului. Pornită dintr-o stare inițială de control și dirijism absolut, astăzi ea a devenit o piață total liberalizată în ceea ce privește funcțiile sale interne. Liberalizarea prețurilor și comerțului interior dau măsură acestei noi stări de lucruri. Pași importanți s-au făcut și în liberalizarea funcțiilor sale externe, prin coborârea substanțială a cotei tarifului vamal (de la 192% la 50%), ca și prin înlăturarea barierelor netarifare. Aranjamentele speciale ale României cu o serie de țări, față de care folosește taxe vamale de import favorabile sau reduse la zero, se înscriu pe aceeași traiectorie a liberalizării. Așadar, piața românească a zahărului este în mare măsură liberalizată și în relațiile sale externe, elementele de protecție fiind minime.

Unii însă critică prezența chiar și a acestor elemente reduse de protecționism, apreciindu-le drept relicve ale dirijismului. Credem că în judecarea acestor "relicve" putem dispune de un plus de argumente dacă încercăm să știm ce se gândește și ce practici există și prin alte părți. Mai întâi să cunoaștem modul în care sunt reflectate problemele zahărului în preocupările UNCTAD-ului și a OMC, (fostul GATT).

5.3.1. Zahărul în preocupările UNCTAD și OMC

UNCTAD - organ al ONU pentru comerț și dezvoltare - analizează printre altele și regimul comercial al zahărului. O amplă analiză a acestui produs a făcut obiectul unui raport special al secretariatului prezentat ultimei sesiuni a UNCTAD. Privind acest raport din perspectiva discuției noastre despre liberalism și protecționism reținem, punctual, următoarele aprecieri:

- "Majoritatea țărilor producătoare de zahăr își protejează sectoarele proprii de zahăr, menținând scump zahărul străin și subvenționând într-un fel sau altul, exportul". "Intervenția guvernamentală într-un număr de țări a jucat și el un rol în mărirea producției lor de zahăr".
- Țările și-au sporit "producția de zahăr la costuri mult peste prețul pieței mondiale". De pildă "în perioada 1987/88-1992/93 costurile de

producție ale celor mai mari producători de zahăr au fost, în medie, dublul prețului mondial și nici o singură țară n-a avut costuri de producție mai mici decât prețul pieței mondiale. În majoritatea lor, marii exportatori de zahăr au avut costuri de producție cu 30 până la 80% peste prețul mondial”.

- În această lumină “n-ar trebui deci să surprindă faptul că doar foarte puține țări (anume Australia, Canada și Singapore) lasă producătorii și rafinările de zahăr să opereze într-un mediu liberalizat. Toate celelalte țări folosesc diferite combinații între barierele tarifare și netarifare și sistemele de susținere internă pentru a proteja sectoarele lor de zahăr”.
- Politicile protecționiste au favorizat creșterea producției de zahăr într-un număr de țări, dar în același timp, ele “au agravat dezechilibrul dintre producție și consum”. Intervenția guvernamentală este considerată principala vinovată pentru limitarea accesului pe piețele naționale, pentru îngustarea expunerii economiei zahărului la forțele pieței, pentru frânarea eficienței în procesele de producție și de marketing. Militând pentru liberalizare ca mijloc de înlăturare a actualelor distorsiuni de pe piața mondială a zahărului, autorii raportului nu ezită să precizeze că “liberalizarea comerțului are efecte potențiale negative pentru țările în curs de dezvoltare net importatoare de zahăr care, în mod evident ar putea suferi orice creștere de prețuri la zahăr rezultând din liberalizare care ar crește costul importurilor lor”.¹

O.M.C. Aceleași realități sunt reflectate și în hotărârile adoptate de Organizația Mondială a Comerțului (fostă GATT), după dezbaterile lungi și anevoioase ale Rundei Uruguay. Acordul încheiat constituie un start în abordarea distorsiunilor de pe piețele internaționale ale zahărului create de politicile protecționiste practicate de marea majoritate a țărilor producătoare de zahăr. Startul se înscrie în tendințele spre liberalizare a comerțului mondial și spre o mai mare deschidere spre forțele pieței. În baza Acordului de la Marrakesh, țările semnatare și-au asumat următoarele obligații:

- a) reducerea subvențiilor directe ale exportului de zahăr;
- b) convertirea restricțiilor netarifare la frontieră în tarife, limitarea și reducerea acestora;
- c) guvernarea măsurilor interne de sprijin a producătorilor de reguli și obligații internaționale.

De pildă, exportul mondial de zahăr subvenționat urmează a-și reduce volumul de la 7,2 milioane tone în perioada de bază (1986-1988) la 5,7 milioane tone în 2000, respectiv cu 20,8%, reprezentând doar 19% din exportul

¹ UNCTAD/COM/72. Prospects for the World Sugar Economy in the Light of the Uruguay Round Agreements. Report by the UNCTAD secretariat, 16 august 1996.

mondial de zahăr. În schimb, valoarea subvențiilor urmează a se reduce cu 36% în aceeași perioadă. Măsuri concrete sunt prevăzute și în celelalte două domenii arătate mai sus. Ce ne arată lecțiile Runderi Uruguay? Că piața mondială a zahărului se liberalizează dar că încă nu s-a liberalizat; 81% din exporturi vor continua să fie subvenționate; o parte din barierele netarifare se convertesc în tarife supuse limitării până în 1995 și reducerii până în 2000, dar rămân în continuare suficiente bariere la frontiere care restricționează importurile; tarifele de import vor continua în multe cazuri să depășească însăși valoarea zahărului.

Cunoașterea acestor aspecte ne oferă într-adevăr un plus de argumente pentru aprecierea și a tendințelor cunoscute în organizarea și funcționarea pieței românești de zahăr. Multe probleme se învârtesc în jurul prețului, în calitate de componentă esențială a pieței zahărului. Ne referim, desigur, la prețul de producție al fabricii de zahăr. Criticat sever fiindcă este mai mare decât cel internațional, acest preț vlăguiește capacitatea competitivă a producătorilor autohtoni chiar pe piața internă, scumpind totodată și prețul zahărului la consumator. Nu aplaudăm deloc aceste diferențe de preț și implicațiile lor asupra pieței și consumului de zahăr, dar nici nu le fetișizăm. În judecarea lor este necesar să ținem seama și de alte împrejurări. Avem în vedere cel puțin trei asemenea împrejurări: a) raportul obiectiv dintre prețul zahărului din sfeclă și al celui din trestie de zahăr; b) raportul dintre prețul mondial și cel național al zahărului și reflectarea lui asupra politicilor naționale ale produsului; c) experiențele în organizarea și funcționarea piețelor de zahăr ale SUA și U.E. Invocăm aici aceste împrejurări fiindcă învățămintele pe care le degajă sunt utile atât pentru aprecierea stării actuale a pieței noastre de zahăr, cât și pentru gândirea privind orientarea viitoare a pieței în discuție.

Se știe că zahărul se obține astăzi din procesarea a două tipuri de materii prime de bază: sfecla de zahăr pentru zonele temperate și trestia de zahăr pentru zonele calde ale globului. Sfecla de zahăr, având randamente inferioare, este o materie primă mai costisitoare decât trestia de zahăr. Faptul se reflectă ca atare și în prețul de producție al zahărului, mai mare, de regulă, în cazul celui obținut din sfeclă. În ceea ce privește prețul mondial al zahărului, acesta reflectă, între alți factori determinanți, și condițiile de producție ale celor două materii prime, cu o influență procentuală mai mare, de 60%, a zahărului din trestie de zahăr. Ca urmare, prețurile naționale ale țărilor care produc zahăr din sfeclă de zahăr vor fi, de regulă, mai mari decât prețul mondial.

5.3.2. Politica zahărului în experiența SUA și UE

Experiențele țărilor confirmă aceste constatări. Apelăm în acest sens la experiența SUA și a U.E. SUA produc anual în jur de 7 milioane tone de zahăr folosind ca materie primă, în proporții relativ egale, atât sfecla, cât și trestia de zahăr. În perioada 1992-1996, producția medie/ha a oscilat în jur de 50 tone în

cazul sfecelei de zahăr și de 81 tone în cazul trestiei de zahăr. Iar prețul de producție a fost, în aceeași perioadă, de 39 dolari/tonă și respectiv 29 dolari/tonă¹. Aceasta în legătură cu prețul materiei prime.

Cât privește prețul de producție intern al zahărului, acesta a fost, în perioada 1994/97, mai mare decât cel mondial de 1,7-1,8 ori în cazul zahărului brut și de 1,4-1,9 ori în cazul zahărului rafinat². În pofida acestor diferențe, în spatele cărora se află cauzal sfecla de zahăr prin caracterul ei mai costisitor, SUA continuă să producă zahăr și din procesarea acesteia, fiindcă au nevoie, alocând culturii sale aproape constant, 580 mii ha anual.

Și mai mari sunt diferențele în cazul țărilor membre ale UE. Conform sistemului de prețuri folosit de această comunitate, rezultă că prețul de producție al sfecelei de zahăr - numit preț de bază pentru sfecla considerată la 16% zahăr - a fost în 1995/1997 de 47,67 ECU/tonă sau 61 dolari SUA/tonă (1 ECU = 1,28 \$). Este un preț de 1,5 ori și respectiv de peste două ori mai mare decât cel din SUA la sfeclă și la trestia de zahăr. Faptul se reflectă în mod necesar și asupra prețului de producție al zahărului. De regulă, acesta este cel numit preț de intervenție, egal cu 631,9 ECU/tonă³, respectiv 808,8 dolari/tonă, față de prețul internațional de 396,6 dolari în 1995, de 366,8 dolari în 1996 și 315,8 dolari în 1997.

Experiențele invocate mai sus, și ele nu sunt deloc singulare, ne arată că, atât în SUA, cât și în UE, există mari diferențe între prețurile interne și cele internaționale, diferențe care au în spatele lor mărimi diferite ale costurilor naționale și internaționale. În aceste condiții, se pune firesc întrebarea: ce s-ar fi întâmplat cu producătorii din UE și SUA dacă ei n-ar fi fost protejați în fața influențelor destabilizatoare venite de pe piața mondială a zahărului? Cu siguranță că acești producători, neprotejați, ar fi fost, practic, lichidați și, odată cu ei, ar fi fost subminate și industriile naționale ale zahărului. De aceea,

¹ Statistical Highlights of US Agricultural. National Agricultural Statistics Service, US Department of Agriculture, 1996/1997, p.19.

² U.S. Department of Agriculture. Sugar: World Markets and Trade, mai 1998, p.15. Conform acestei publicații, diferențele de prețuri sunt următoarele:

	1994	1995	1996	1997
a) Zahăr brut: dolari/tonă				
• Preț internațional	267,7	296,3	269,8	265,9
• Preț intern	485,8	506,2	493,8	483,6
• Preț SUA/preț internațional	1,81	1,72	1,83	1,81
b) Zahăr alb: dolari/tonă				
• Preț internațional	345,2	396,6	366,8	315,8
• Preț intern	554,5	569,4	642,8	597,2
• Preț SUA/preț internațional	1,60	1,44	1,75	1,89

³ U.E. European Commission: Commission adopts the 1996/97 Prices Package, Brussels, 14-02-1996, (1 ECU = 1,28\$).

pentru a evita asemenea evoluții, atât SUA, cât și UE au dus și duc în continuare o politică a zahărului puternic protecționistă.

SUA își protejează piața națională de zahăr în principal prin următoarele politici: a) susținerea prețurilor prin credite preferențiale; b) preț de stabilizare a pieței; c) restricționarea importurilor și d) alocări de piață producătorilor de zahăr.

Din 1997 politica de protecție a producătorilor de zahăr este implementată prin sistemul numit "Programul de împrumut" al organizației financiare "Commodity Credit Corporation" (CCC) (Corporație de Credit pentru Mărfuri). Este un sistem de susținere a prețurilor interne prin acordarea de credite preferențiale (cu dobândă subvenționată) procesorilor când prețul de piață scade sub un anumit nivel predeterminat. Cei care obțin asemenea credite au două obligații: de a plăti cultivatorilor de sfeclă și de trestie de zahăr prețuri minime, diferențiate pe zone și de a-și asuma costurile stocării.

Guvernul stabilește o rată de împrumut pentru zahărul brut, rată care servește ca referință și pentru zahărul alb. În baza "Legii securității alimentare" din 1985, rata națională minimă nerestituibilă a împrumutului pentru zahărul brut din trestie de zahăr este de 18 cenți/lb, adică 396,8 dolari/tonă, iar pentru zahărul din sfeclă se acordă un plus de 3 cenți, respectiv 462,9 dolari/tonă. Procesorii atrași în acest program de împrumut pot alege între două variante: a) fie să plătească împrumutul către CCC, plus dobânda redusă față de dobânda pieței, b) fie să forfeteze zahărul: în acest caz ei sunt scutiți de plata dobânzii, iar zahărul trece în mâinile CCC. În urma variației prețului mondial, mult zahăr a fost forfetat când prețurile au fost scăzute.

Pentru a evita un asemenea risc, Guvernul a introdus, printr-o lege din 1981, prețul de stabilizare a pieței, un fel de preț țintă pentru zahărul brut, la care vânzările comerciale sunt mai profitabile decât în cazurile de forfetare, pentru că este deliberat stabilit peste rata de împrumut. Prețul stabilizator al pieței nu se stabilește administrativ. Pentru a se ajunge la el, Guvernul prin Departamentul de Agricultură acționează asupra ofertei. Mai întâi, se estimează cererea internă de zahăr și apoi se manevrează cotele de import pentru a stabili, împreună cu producția internă, oferta globală adaptată cererii.

Cotele de import ale SUA au un caracter restrictiv prin lege. Cea mai mare parte a lor o formează cotele tarifare de zahăr brut alocate unor țări cu taxă vamală zero sau redusă. Inițial aceste cote au fost stabilite la 1,25 milioane tone, dar sunt revăzute în fiecare an. În 1997/98 nivelul lor s-a realizat la 1,6 milioane tone, dintr-un total de import de 1,972 milioane tone. Sunt 40 de țări care beneficiază de tarife preferențiale: din sistemul generalizat al preferințelor comerciale (SGPC), din zona Caraibe cu care SUA au acorduri preferențiale, din zona de liber schimb NAFTA și alte țări pe baza clauzei națiunii celei mai favorizate. Acestor 40 de țări li se alocă anual, diferențiat cote de export în SUA, oscilând între 7258 și 268350 tone (1997/98).

Pentru că, odată stabilite prin lege, cotele de import nu pot fi reduse, Legea agricolă dă Guvernului posibilitatea folosirii, în caz de nevoie, a unui instrument suplimentar pentru a ține sub control oferta prin așa-zisele "alocări de piață". Aceste alocări stabilesc cantitatea ce poate fi vândută pe piața internă de către o întreprindere individuală la primul nivel de procesare. În caz de surplus, producătorul în cauză trebuie să se descurce singur cum poate. În esență, politica de sprijinire a producătorilor de zahăr din SUA îmbracă forma unui preț de piață minim. Costul acestui sprijin este suportat, în majoritatea lui de către consumatori. După unele estimări, consumatorul american participă cu 1,4 miliarde dolari anual la politica de sprijinire a producătorilor de zahăr autohtoni¹.

În mod deosebit ne interesează reglementările în materie ale U.E., fiindcă îi suntem membru asociat și dorim să ne integrăm în structurile sale ca membru deplin cu drepturi și obligații corespunzătoare. Înainte însă să cercetăm aceste reglementări sunt necesare câteva precizări prealabile privind starea generală a pieței zahărului.

a) U.E. reprezintă astăzi cel mai mare și poate cel mai protejat producător de zahăr din lume, cu o producție de 19,282 mil. tone în 1997/1998. Să reținem însă că ea a ajuns la această situație printr-o politică de protecția a producătorilor agricoli și industriali orientată spre o creștere continuă a producției de zahăr în întreaga perioadă postbelică: de la 6,114 mil. tone în 1950, la 10,872 mil. tone în 1970 (ritm mediu anual de creștere 2,82%) și la 17,214 mil. tone în 1989/1991 (ritm mediu anual de creștere 4,7%). După 1990, producția s-a situat în jur de 18,08 mil. tone în medie anual cu oscilații între 16,8 mil. tone și 19,3 mil. tone.

b) Astăzi piața zahărului în U.E. este o piață saturată la un consum mediu anual de 39-40 kg/loc., din care consumul uman de 34 kg/loc. în perioada 1991/98. Cu o producție pe locuitor de 50-51 kg în anii 1991-1998 (de la numai 20,8 kg în 1950), UE produce mai mult decât necesarul său de consum, disponibilizând, astfel, pentru export în jur de 6,402 mil. tone anual în aceeași perioadă. În anul 1997/1998 acest export a însumat 6,402 mil. tone zahăr rafinat. Uniunea Europeană constituie astăzi al doilea mare exportator de zahăr din lume (după Brazilia).

c) Producția de zahăr a UE se bazează pe prelucrarea materiei prime autohtone, anume sfecla de zahăr. Ca urmare, zahărul Uniunii are un preț de producție mai mare atât față de zahărul din trestie de zahăr, cât și față de prețul mondial al acestui produs. Reflectând aceste condiții, la care adăugăm caracterul saturat al pieței comunitare și obligațiile de acces pe piața a zahărului, implicate de hotărârile Runderi Uruguay a OMC (fosul GATT), UE

¹ UNCTAD/Com/72Prospects for the World Sugar Economy in the Light of the Uruguay Round Agreements. Report by the UNCTAD Secretariat, 16 august 1996, p. 9.

duce actualmente o politică de stabilizare a producției și exporturilor la actualele niveluri și creșterea eficienței lor concurențiale.

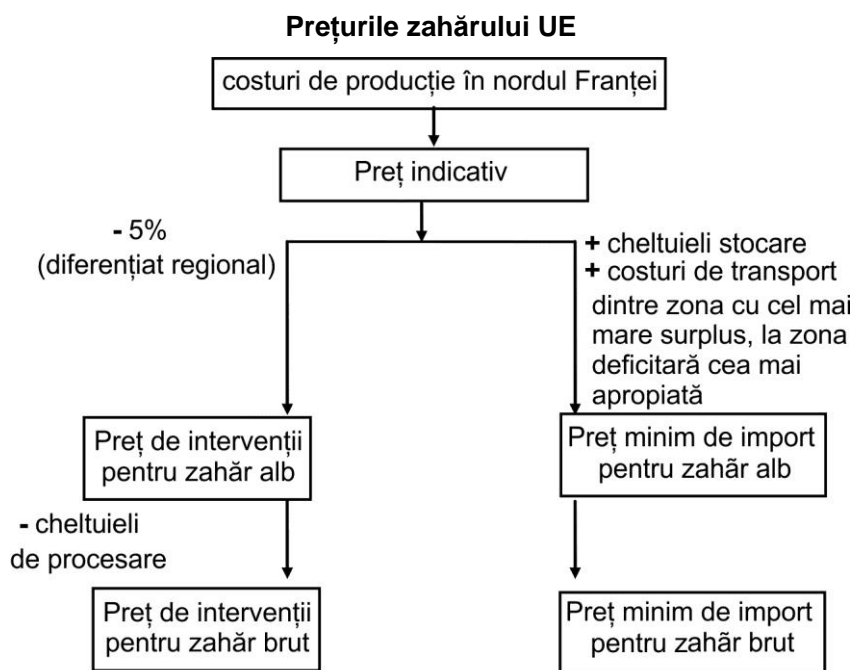
d) Uniunea Europeană face parte din acele experiențe internaționale în care politica protecționistă a jucat un rol important în creșterea producției de zahăr. Ea a practicat și continuă să practice și în prezent o politică protectoare a pieței zahărului extrem de complexă. Principalele instrumente folosite în acest sens sunt următoarele: a) prețuri interne subvenționate care permit producătorilor câștiguri sigure pentru anumite cantități prestabilite de zahăr și totodată menținerea capacităților de rafinare performante; b) alocarea membrilor UE cote de producție de zahăr contractuale la prețuri minime garantate; c) restricții de import cu acces liber limitat pentru anumite țări furnizoare și d) subvenții de export pentru anumite cantități din producția autohtonă de zahăr.

Producătorul comunitar de zahăr se bucură atât **de un sprijin direct**, prin intermediul prețurilor subvenționate ale livrărilor pe piața internă, **cât și indirect**, prin protejarea lui față de concurența externă printr-un riguros sistem **de prelevări** la importuri și **de restituiri** la exporturi extracomunitare.

În ambele cazuri, de sprijinire directă și indirectă, UE se folosește de un riguros sistem de prețuri, format, în principal, din următoarele categorii: prețul indicativ, prețul de intervenție și prețul prag. Ele sunt în general cunoscute. De aceea, ne vom limita să punctăm doar câteva elemente suplimentare. **Prețul indicativ** are funcția de preț angro la care producătorii își vând zahărul pe piața internă. El se formează pornind de la costurile de producție ale zonei cu cele mai favorabile condiții de producție și deci cu cea mai abundentă ofertă. Această zonă este considerată a fi nordul Franței. **Prețul de intervenție**, mai mic cu 5% decât cel anterior și diferențiat pe țările membre și pe zone ale acestora, este cel folosit de organele comunitare de intervenție din fiecare țară pentru achiziționarea zahărului contractat când prețul pieței scade sub nivelul său. Arătam anterior că acest preț a fost, în perioada 1 iulie 1996 - 31 august 1997, cu mult peste dublul celui mondial. **Prețul prag** este un preț minim de intrare a zahărului străin pe teritoriul UE, fiind folosit pentru **stabilirea sistemului de prelevări**. Având funcția taxei vamale, prelevarea reprezintă o mărime variabilă egală cu diferența dintre prețul prag și cel internațional al importurilor (prețul CIF - Rotterdam), când ultimul este mai mic decât primul. De exemplu, pentru perioada 1 ianuarie - 30 iunie 1998 s-au stabilit drept prelevări 382 ECU/tonă, adică cca 489 dolari la importul de zahăr brut destinat rafinării și 472 ECU/tonă, respectiv 604 dolari la importul de zahăr rafinat. Rezultă, așadar, că prețul prag era mai mare decât prețul mondial de import tocmai cu această diferență. Amintim că prețul mondial din perioada arătată a fost, după cotațiile bursei londoneze, în jur de 245 dolari/tonă pentru zahărul brut și de aproape 300 dolari/tonă pentru zahărul rafinat (FOB Europa). Din conjugarea acestor date se poate afirma că, în perioada cercetată, **coeficientul nominal de protecție** (raportul dintre tariful de import și prețul mondial) este de 198 % la zahărul brut și 201% la zahărul rafinat.

Cât privește importul preferențial, accesul liber a fost limitat la 1,3 milioane tone anual (echivalent zahăr alb) cu tarif vamal zero¹. La aceste importuri, UE constituie și o cotă tarifară anuală numită "MFN quota", pentru anumite aprovizionări cu zahăr brut din trestie de zahăr pentru rafinările Uniunii. Pe total însă importurile de zahăr ale UE cunosc, după 1990, o tendință de scădere de la 2,13 milioane tone anual în anii 1991/1993 - 1994/1995, la 1,8 milioane tone anual în perioada 1995/1996 - 1997/1998².

Exporturile de zahăr ale membrilor UE pe piața extracomunitară, fiind operate la prețurile mondiale, de regulă mai mici decât prețul de intervenție, se bucură, cum arătam anterior, de o politică stimulative prin subvenții, asigurate prin "sistemul de restituiri", tot din bugetul FEOGA. Se restituie exportatorilor diferența dintre prețul intern al zahărului, la care se adaugă costul depozitării și al transportului, și prețul de export, când acesta este mai mic decât primul. Aceste plăți, cu titlu de restituiri, reprezintă anual circa 600 milioane ECU, respectiv 768 milioane dolari³.



¹ De accesul liber pe piața comunitară beneficiază 17 țări africane, caraibiene și din zona Pacificului cu care UE are încheiate Acorduri Preferențiale.

² European Commission: Commission adopts the 1996-1997 Price Package. Annex no.1: Price proposals in ECUS for individual products. Brussels, 14.02.1996.

³ USDA: Sugar: World Markets and Trade. Mai 1998, p.8.

În fine, amintim, de asemenea, că prin sistemul prelevărilor practicate la importuri și vărsate la veniturile FEOGA, ca și prin sistemul substituirilor plătite pentru exporturi tot prin FEOGA, UE asigură imensei sale producții de zahăr un sistem de autofinanțare a majorității sale.

Întregul sistem de prețuri se folosește nu oricum, ci numai în cadrul determinat al programului comunitar de producere și comercializare a zahărului. Acest program cuprinde două categorii de cote: A și B. Cota A, cotă de bază, definește producția necesară consumului intern al UE. Ea se repartizează prin negocieri, pe țări, în cote A naționale, pe care guvernele le alocă procesorilor pe bază de contract și asigură desfacerea la prețul de intervenție. Cota B, concepută procentual, cam 35% din cota de bază, reprezintă cantitatea pe care UE o proiectează pentru export, bucurându-se de subvenții prin restituire. Cotele A și B formează împreună "cota maximă" a producției de zahăr subvenționate. În 1995, după aderarea Austriei, Finlandei și Suediei la UE cotele A și B s-au stabilit pentru o perioadă de 5 ani. În UE se produce și zahăr numit cota C. Acest zahăr constituie producția în exces peste cota maximă, nu este acoperit de sistemul de susținere al prețurilor și se comercializează pe riscul producătorilor; de regulă se exportă fără a se acorda restituiri. Acesta ar fi tabloul general al politicii de organizare și protecție a pieței zahărului în UE.

Cele două experiențe internaționale prezentate mai sus ne arată că, prin politica protecționistă pe care o promovează în domeniul zahărului, atât SUA, cât și UE urmăresc să-și asigure consumul intern prin producția proprie. SUA își asigură acest consum în proporție majoritară, anume între 75 și 85%, în perioada 1990-1998, în timp ce UE produce 135% față de consumul său, asigurând astfel și un important disponibil pentru export, de peste 6 milioane tone în ultimii ani.

5.4. Prețul de producție al zahărului românesc și raporturile sale cu prețul internațional

Cu aceste precizări și în gând cu principalele învățăminte pe care le degajă experiențele internaționale citate mai sus, să revenim la problematica zahărului din țara noastră. Mai întâi, o reflexie cu privire la raportul dintre prețurile mondiale și cele naționale: se înțelege de la sine că, dacă în țările cele mai dezvoltate economic din lume, cu tehnologiile agricole și industriale cele mai moderne, prețurile naționale ale zahărului sunt mai mari decât cele internaționale, cu atât mai mult aceste diferențe vor fi prezente și într-o țară ca România, unde randamentul cumulat al factorilor de producție este mult mai redus.

O altă reflexie o impune ideea "sperietoare" a protecționismului: dacă țările cele mai dezvoltate ale lumii - care se consideră și sunt efectiv portdrapel al liberalismului - își permit să-și protejeze piața națională a zahărului, fără a-și periclita deschiderea economică externă tot mai largă, de ce nu și-ar permite și România, în cazul căreia nevoia este și mai presantă, să ducă o politică de

protejare a pieței sale naționale de zahăr? Răspunsul nostru la această întrebare nu poate fi decât afirmativ: România are nu numai nevoie, dar și posibilitatea de a-și proteja piața națională de zahăr în scopul asigurării consumului intern din producția proprie, de a economisi anual cel puțin 100 milioane dolari cheltuiți pe importuri, de a-și reface și moderniza capacitățile de producție, de a crea noi locuri de muncă.

În acest scop, România dispune din abundență de cel puțin doi factori fundamentali ai producției: pământ și forță de muncă. Este adevărat că ieftinătatea lor influențează favorabil costurile de producție, ca și perspectiva investițiilor, inclusiv a celor străine, în diferite proiecte de producție a zahărului. Însă, fiind încă slab înzestrați tehnic, acești factori de bază rămân, deocamdată, în stare potențială ca factori generatori de avantaje performante concurențiale. Datele de care dispunem confirmă aceste aprecieri.

- După evaluările Patronatului Zahărului din România (PZR), din august 1997 prețul de livrare al zahărului la poarta fabricii era cuprins pe ansamblul industriei naționale de profil, între 3200 și 3590 lei/kg, ceea ce corespunde, la cursul valutar al lunii respective, unui preț de 441-495 dolari/tonă¹. În 1997, prețul mondial al zahărului (FOB Europa, după bursa londoneză) era de 345 dolari/tonă în luna august și de 315,8 dolari/tonă în medie pe ansamblul anului. Din aceste date rezultă că prețul zahărului la fabrică în România era mai mare cu 27,8%-43,5% decât prețul mondial din august 1997 și cu 40%-57,1% decât prețul mondial mediu anual din același an.

- În aprilie 1998, prețul cu ridicata al fabricii (inclusiv TVA și ambalajul) era de 3895 lei/kg². La cursul valutar din data respectivă rezultă un preț de 460,4 dolari/tonă, mai mare cu cca 45% decât prețul mondial al zahărului din 1998.

- Fabrica de zahăr Arad a practicat un preț de livrare de 4000 lei/kg până la 16 octombrie 1997 și de 4400 lei după această dată. La cursul valutar respectiv rezultă o creștere de la 519 dolari/tonă la 571 dolari/tonă, de 1,73-1,91 ori mai mare decât prețul mondial din luna respectivă. Fabrica de zahăr Luduș și-a mărit prețul de livrare la 27 august 1997 de la 2900 lei/kg la 3500 lei/kg, respectiv de la 400 la 470 dolari/tonă, fiind de 1,16-1,36 ori mai mare decât prețul mondial (345 dolari/tonă) al lunii respective. S.C.ED & F MAN - Zahăr Product România SRL a livrat zahărul după 20 august 1997 cu 3596 lei/kg (sporit cu 400 lei), respectiv cu 496 dolari/tonă, de 1,44 ori mai mare decât prețul mondial din august același an. Fabrica de zahăr Sascut: în ianuarie 1998 livra zahărul cu 509 dolari/tonă (la cursul dolarului de la începutul lunii), de 1,70 ori mai mare față de prețul mondial (298 dolari) din aceeași lună.

¹ Rompres: Zahărul (pentru scurt timp) la același preț. Declarația președintelui Patronatului Zahărului din România, Vasile Stancu. Curierul Național, 26 august 1997.

² Stocuri și prețuri la principalele produse agroalimentare. Documentar, România Liberă din 7 aprilie 1998

Iată o sinteză succintă a raporturilor dintre prețul de producție național, prețurile de import efective și cele internaționale la zahărul alb, în anii 1994-98¹.

Indicatori	1994	1995	1996	1997	1998
1. Prețul național al zahărului alb, în dolari/tonă	481	465	496	470	460
2. Prețul de import, dolari/tonă	337	404	381	382	276
3. Prețul mondial	345	397	367	315	317
4. Prețul României față de:					
a) prețul de import, în %	143	115	130	123	166
b) prețul mondial, în %	139	117	135	149	145

Aceste date și altele similare ilustrează fără tăgadă că zahărul românesc este mai scump decât zahărul comercializat pe piața mondială și cel importat. Existența acestei realități constituie categoric o sursă de neliniște, atât pentru guvernanți, cât și pentru managerii fabricilor noastre de zahăr. Fără a-i diminua acuitatea, nu este însă nici cazul pentru a face din ea un capăt de țară. După cum am văzut, aceste diferențe există, uneori fiind chiar mai mari, și în țările dezvoltate economic analizate anterior. De fapt, industria românească de zahăr suferă într-adevăr din cauza costurilor mai ridicate ale zahărului, dar și mai mult suferă din alte motive venite mai ales din interiorul său. În acest context, formarea și funcționarea normală a pieței zahărului în țara noastră cere multiple măsuri promoționale, inclusiv de protecție, așa cum procedează și UE, SUA etc.

¹ Datele anului 1998 sunt estimări provizorii.

6. DECALAJELE ECONOMICE EXISTENTE. AMPLOARE ȘI TENDINȚE

Starea actuală a culturii sfeclă de zahăr și a producției de zahăr în România se caracterizează prin prezența unor puternice decalaje față de nivelul de dezvoltare a acestor ramuri în țările avansate industrial și agricol. Două precizări prealabile sunt indispensabile înainte să descifrăm aceste decalaje: una de ordin metodologic și alta de ordin informațional general.

Sub aspect metodologic, este de reținut că în evaluarea decalajelor se pot folosi numeroși indicatori unitari de volum și eficiență. În cazul nostru considerăm că cei mai performanți ca reprezentativitate sunt: a) producția de sfeclă de zahăr pe unitatea de suprafață (ha); b) randamentul de prelucrare (conținut de zahăr extras prin procesarea materiei prime); c) producția de zahăr pe locuitor și pe ha cultivat cu sfeclă. Unii dintre acești indicatori exprimă factorii cauzali ai decalajelor (suprafața cultivată, producția/ha și conținutul de zahăr al sfeclăii), iar alții sunt indicatorii rezultativi (producția de sfeclă și de zahăr pe locuitor).

Sub aspect informațional general, precizăm că **decalajele au un caracter cronic**; ele există nu de azi și nici de ieri, ci au însoțit istoria României în întregul nostru secol, constituind una din multiplele expresii ale gradului mai redus de dezvoltare economică a țării. Fiind moștenite, aceste decalaje nu sunt deloc opera tranziției; aceasta n-a făcut decât să le agraveze. Și le-a agravat cu atâta "sârg", încât a reușit, doar într-un deceniu, să contribuie la dimensiunile lor actuale cam tot atât cât au contribuit zece decenii anterioare. Nu vom înțelege corect această agravare decât raportându-ne atât la propriul trecut cât și la experiențele altor țări europene. Am considerat necesar ca, mergând pe firul rațiunii, să investigăm evoluția decalajelor în trei secvențe temporale: prima ca moment inițial, cuprinzând anii 1950-1955; a doua ca moment imediat anterior tranziției, cuprinzând anii 1985-1989 și a treia cuprinzând anii tranziției: 1990-1998.

6.1. Decalajele inițiale și nivelul lor din 1985-1989

Ne interesează să cunoaștem aceste decalaje, fiindcă suflul rece al consecințelor lor îl simțim și astăzi, indiferent de "opera" tranziției în adâncirea lor. În plus, evaluarea lor, chiar sumară, ne ajută să ne înțelegem mai bine întregul nostru trecut din perioada postbelică, să separăm ce a fost bun și ce a fost rău în această experiență și să desprindem lecțiile cuvenite, utile viitorului.

La început, să aruncăm o scurtă și rapidă privire asupra situației culturii sfeclă de zahăr și a producției de zahăr din perioada antebelică. România a început să cultive sfecla de zahăr prin 1877, exact la 130 de ani de la dovedirea posibilității folosirii ei ca materie primă pentru fabricarea zahărului. După datele

statistice cunoscute, rezultă că, în **perioada 1934-1938**, România a cultivat în medie anual doar 25,6 mii ha de sfeclă de zahăr și a obținut 14,12 tone/ha. În aceeași perioadă, țări cu terenuri arabile mult mai reduse decât ale României cultivau, în mod absolut, suprafețe mult mai mari: 43 mii ha Austria, 50 mii ha Belgia, 43 mii ha Olanda, 40 mii ha Danemarca etc. Iar producțiile lor medii/ha erau duble și chiar triple: 26,2 tone Austria, 29 tone Belgia, 37-38 tone Olanda și Danemarca. În 1938, anul celei mai înalte conjuncturi economice a României interbelice, producția de zahăr/loc. era de 6 kg față de 22 kg în Austria, 28 kg în Belgia, 22,6 kg în Franța, 24 kg în Olanda, 47,8 kg în Danemarca. Rezultă, așadar, că **atât cultura sfeclei de zahăr, cât și industria zahărului au început să se coaguleze ca ramuri de producție de abia în perioada interbelică, cunoscând astfel, mari întârzieri față de țările dezvoltate economic.** Cu aceste întârzieri - respectiv decalaje - am intrat în perioada postbelică.

Să urmărim acum decalajele existente în 1951-1955.

Tabelul 6 - Decalajele României față de unele țări europene în cultivarea sfeclei de zahăr și în producție de zahăr existente în 1951-1955

Indicatori	România	Ungaria	Cehoslovacia	Polonia	Franța	Germania	Mondial
I. Indicatori de bază:							
1. Suprafața, mii ha	111	115	227	361	349	237	4705
În % din terenul arabil	1,1	2,1	4,5	2,3	1,7	2,9	1,5
2. Producția de sfeclă, mii tone	1406	2141	5641	6528	9427	8200	105611
3. Producția de zahăr, mii tone	109	214	688	966	1365	1058	30330
II. Indicatori unitari							
1. Suprafața /locuitor, m.p.	66	120	178	139	82	48	18
2. Prod. de sfeclă/ha, tone	12,7	18,6	24,0	18,1	28,4	35,1	22,4
3. Prod de sfeclă/loc., kg	83	220	434	250	221	171	40,1
4. Conținutul de zahăr, în %	7,8	10,0	12,6	14,8	14,5	13,0	x
5. Producția de zahăr/loc., kg	6,5	22,3	54,0	37,1	32,1	21,1	12,5
6. Producția de zahăr/ha, kg	982	1861	2996	1676	3900	4460	x

Sursa: Anuarul statistic al României, anii 1951-1956.

Deși datele statistice sunt grăitoare prin ele însele, totuși punctarea câtorva concluzii este inevitabilă. În primul rând, constatăm că, privite pe ansamblul lor, decalajele României sunt mari la toți indicatorii unitari comparați. În al doilea rând, observăm că la amploarea decalajelor contribuie, deși inegal, toți indicatorii cauzali: suprafață/loc., producția de sfeclă/ha și conținutul de zahăr al materiei prime. În unele cazuri - ne referim la comparațiile cu Ungaria, Cehoslovacia și Polonia - suprafața cultivată constituie factorul cu contribuția cea mai mare la amploarea decalajelor. În celelalte cazuri această contribuție, preponderentă, revine producțiilor medii/ha și randamentului de prelucrare. Ilustrăm această apreciere pe analiza concretă a decalajelor față de Ungaria și Franța. Producția de zahăr/loc. a României, de 6,5 kg reprezintă doar 29% din indicatorul respectiv al țării vecine, corespunzându-i un decalaj relativ de 71% și unul absolut de 2,4 ori. La acest decalaj factorii cauzali contribuie, astfel: suprafața cultivată cu 66,5%, producția medie la ha - 19,3% și randamentul de prelucrare cu 14,2%. În cazul Franței, contribuția celor trei factori la decalajul respectiv este de: 12%, 54% și 34%. Comparația cu Ungaria ne este utilă pentru că, fiind o țară în imediata noastră vecinătate, potențialul său natural de producție a sfeclii de zahăr are multe similitudini cu cel al României. În schimb, comparația cu Franța ne oferă termeni de comparație valabili pentru toate țările Uniunii Europene.

Din analiza decalajelor moștenite inițial rezultă că pentru înlăturarea lor era necesar ca țara noastră să acționeze simultan asupra tuturor factorilor cauzali. Dintre aceștia, cel mai important, dar și cel mai ușor de rezolvat era extinderea suprafețelor cultivate. În schimb, creșterea indicatorilor de eficiență - a producției medii la ha și a conținutului de zahăr din materia primă supusă industrializării - comporta dificultăți mai complexe, de ordin calitativ. Nu mai amintim de faptul că sporirea producției de sfeclă de zahăr impunea, de asemenea, dezvoltarea industriei naționale de zahăr, prin crearea de noi fabrici și re tehnologizarea celor zece capacități de producție moștenite din perioada interbelică. Să vedem acum ce s-a întâmplat cu decalajele amintite peste cele aproape patru decenii, anume din anii imediat anteriori tranziției.

Decalajele din anii 1985-1989. Analiza, chiar succintă, a acestei perioade ne interesează cel puțin sub două aspecte: primul vizează necesitatea de a ști dacă față de perioada inițială decalajele moștenite au fost sau nu diminuate; al doilea aspect constă în faptul că datele perioadei 1985-89 devin termeni de referință și în aprecierea evoluțiilor din cadrul tranziției.

Pentru a cunoaște dacă decalajele noastre au fost sau nu diminuate este necesar să analizăm evoluțiile interne ale României în primul rând față de propriul trecut și în al doilea rând comparativ cu cele ale țărilor comparate.

Tabelul 7 - Indicatorii producției de sfeclă și de zahăr din România, comparativ cu alte țări, în perioada 1985-1989 (medii anuale)

Indicatori	Ro-mânia	Ungaria	Ce-hoslo- vacia	Polonia	Franța	Ger- mania	Olan-da
I. Indicatori de bază							
1. Suprafața cultivată, mii ha	261	113	188	423	449	386	129
2. Producția de sfeclă, mii tone	5740	4401	6689	14262	26672	20016	7075
3. Producția de zahăr, mii tone	598	488	813	1840	4117	3199	1136
II. Indicatori unitari							
1. Supraf./loc., m.p.	114	107	121	112	69	65	88
2. Producția de sfeclă/ha, tone	22,0	38,9	35,5	33,7	59,4	51,9	54,8
3. Producția de sfeclă/loc., kg	251	415	430	378	479	337	483
4. Randament prelucrare, în %	9,5	11,0	12,4	12,9	15,4	16,0	16,1
5. Producția de zahăr/ha, kg	2288	4320	4315	4348	9161	8279	8818
6. Producția de zahăr/loc., kg	26,1	46,1	52,5	48,8	73,9	53,9	77,5

Sursa: FAO Yearbook: Production, 1987 și 1990 și Anuarul statistic al României, anii 1987 și 1990.

Evoluțiile interne față de propriul trecut ne arată că în cele aproape patru decenii avute în vedere (1950-1989), România și-a sporit considerabil atât suprafața cultivată, cât și producția de sfeclă de zahăr și de zahăr.

- **Suprafața cultivată.** De la 111 mii ha inițial (1951-55), ea a fost sporită cu 150 mii ha, iar ponderea de la 1,1% la 2,6% din terenul arabil al țării. Ea n-a sporit dintr-o dată, ci treptat, cu circa 50 mii ha la fiecare deceniu. După 1978, ea s-a situat cu regularitate la peste 250 mii ha. Considerată pe locuitor, suprafața a sporit de la 66 m.p. la 114 m.p., depășind, astfel, indicatorul respectiv din celelalte țări luate în comparație (cu excepția Cehoslovaciei). Creșterea suprafeței cultivate a cuprins în sine o dublă necesitate: pe de o parte, de înlăturare a decalajului la acest capitol, iar pe de altă parte, de compensare a creșterii mai lente a randamentului/ha.

- **Producția medie/ha de sfeclă de zahăr.** Situată inițial la 12,7 tone, ea a sporit la 22,1 tone în 1971-75 și la 22,0 tone în 1985-89; pe întreaga perioadă ea a sporit cu 74%. Începând din 1971-75 nivelul ei s-a situat, de regulă, la peste 22 tone/ha.

- **Producția totală de sfeclă de zahăr.** Conjugând extinderea suprafeței și sporurile recoltelor medii/ha, producția de sfeclă a României a cunoscut o creștere continuă a volumului său: de la 1299 mii tone în 1951-55, la 4758 mii tone în 1971-75 și la 5740 mii tone în 1985-1989. După 1975, nivelul acestei producții s-a situat tot timpul la peste 5 milioane tone anual. Pe ansamblul perioadei, creșterea medie anuală este de 4,1% la nivelul producției totale de sfeclă și 3,2% la nivelul său socotit pe locuitor. Menționăm că această creștere este superioară celei pe ansamblul agriculturii din aceeași perioadă.

De remarcat că la creșterea producției totale de sfeclă au contribuit ambii factori cauzali: suprafața cultivată și producția medie/ha. Dacă suprafața alocată, crescută de 2,35 ori, a contribuit cu 65% din întregul spor al producției de sfeclă, în schimb, recolta medie/ha, mărită numai de 1,9 ori, a contribuit doar cu 35% din sporul amintit¹. Avem de a face, așadar, cu un model al creșterii bazat preponderent pe factorii extensivi.

- **Producția de zahăr.** Reflectând dinamica producției de materie primă, producția de zahăr și-a sporit și ea volumul de la 87,2 mii tone în 1950, la 377 mii tone în 1970, apoi la 509 mii tone în 1980 și la 693 mii tone în 1989; creșterea este de 7,9 ori, sau cu 5,45% în medie anual. Pe locuitor, creșterea este de la 5,3 kg la 30 kg în aceeași perioadă (1950-1989), corespunzându-i unui ritm mediu anual de 4,5%. Creșterea producției de zahăr este rezultanta necesară a acțiunii conjugate a doi factori de bază: producția de materie primă și conținutul de zahăr al acesteia. Din întregul spor de producție, 92% (59,8% datorită suprafeței și 32,2% datorită creșterii producției medii/ha) reprezintă contribuția creșterii producției de sfeclă și 8% creșterii conținutului de zahăr extras din aceasta.

- Cum pot fi apreciate aceste dinamici? Un prim criteriu ar fi să le apreciem în raport de nevoile consumului de zahăr al populației: situat undeva pe la 5-6 kg/loc. în 1950, acest consum era gândit să ajungă treptat spre 30 kg/loc., considerat minim necesar. În acest scop, era nevoie, așadar, să crească producția de materie primă, din care să se extragă cantități sporite de zahăr. Un alt criteriu de apreciere ar fi compararea creșterii producției noastre de sfeclă și de zahăr cu tendințele manifestate pe plan mondial și în țările europene mari producătoare de zahăr. Menționăm că în întreaga perioadă

¹ Contribuția factorială la sporul producției de sfeclă de zahăr a fost stabilită conform formulei: $\Delta Q = \Delta S \cdot q_0 + \Delta q \cdot S_0 + \Delta S \cdot \Delta q$, în care ΔQ sporul de producție; S=suprafața cultivată; q=producția medie/ha. $\Delta S \cdot q_0$ =contribuția la ΔQ a creșterii suprafeței; $\Delta q \cdot S_0$ =contribuția la ΔQ a creșterii producției/ha. Factorul comun $\Delta S \cdot \Delta q$ a fost repartizat proporțional cu $S_0 \cdot \Delta q$ și $q_0 \cdot \Delta S$.

1950-1989, producția de sfeclă și de zahăr a cunoscut o tendință de creștere continuă, anume cu 3,0% în medie anual pe plan mondial și respectiv cu 3,3% pe plan european. În comparație cu aceste dinamici putem aprecia că, în întreaga perioadă postbelică, România s-a încadrat în tendințele mondiale și europene cu o dinamică mai înaltă a producției sale, atât la sfecla de zahăr, cât și la zahăr.

- România și-a sporit continuu producția de sfeclă de zahăr în întreaga perioadă postbelică fiindcă avea nevoie vitală să amelioreze substanțial consumul populației la acest produs, consum care era marcat de puternice decalaje atât față de cerințele minime, cât mai ales față de nivelurile sale din țările dezvoltate economic. Acționând sub presiunea nevoii, România a putut totodată să creeze și să aloce resursele necesare, atât pentru extinderea culturii sfeclei de zahăr, cât și pentru mărirea capacităților de prelucrare industrială - de la circa 10 fabrici inițial la 33 în 1989, respectiv de la circa 120 mii tone la 960 mii tone de zahăr/an.

- Evident, crearea și alocarea acestor resurse n-au fost deloc un proces lin, fără asperități, mai ales în domeniul investițiilor și al prețurilor. Iată câteva din avatarurile caracteristice din această perioadă:

- a. obligarea administrativă a întreprinderilor de stat și cooperatiste să cultive anual o suprafață minimă, transmisă centralizat prin planul de producție național;
- b. concentrarea majorității producției de sfeclă în unitățile cooperatiste și extinderea ei în toate zonele țării, în ideea autosatisfacerii teritoriale a necesarului de consum de zahăr;
- c. comercializarea obligatorie a rădăcinilor de sfeclă de către fabricile de prelucrare la prețuri prestabilite și care deseori nu acopereau nici costurile de producție ale producătorilor agricoli;
- d. limitarea și adesea chiar substituirea importurilor de zahăr rafinat în ideea de economisire a valutei, dar și din tendința generală a unei auto-aprovizionări cu tentă autarhică, specifică întregii dezvoltări economice a țării;
- e. controlul strict de stat, prin pârgurile centralizatoare ale planului și politicilor administrative speciale, asupra fluxurilor economice din aval și amonte, în special asupra prețurilor, menținând caracterul lor redistributiv al substanței economice de la agricultură spre industrie și alte sectoare ale economiei.

În același timp, statul, pentru a asigura producția sfeclei de zahăr necesară, a creat și anumite facilități, ca de pildă: scutirea producătorilor agricoli de costurile necesare pentru tratamentele insecto-fungicide; asigurarea gratuită a apei pentru irigații; procurarea seminței și tratamentul acesteia; transportul

sfecei la fabrică; completarea prețului de livrare a rădăcinilor cu unele plăți în natură, sub formă de zahăr, melasă și tăiței etc.

Evoluțiile României comparativ cu cele ale celorlalte țări ne arată, în sinteză, următoarele:

- lichidarea decalajului privind suprafața cultivată cu sfeclă de zahăr, deseori chiar depășind indicatorul respectiv din celelalte țări (cu excepția R.Cehe);
- diminuarea decalajelor la producția de sfeclă de zahăr/loc. față de toate celelalte țări;
- producția de sfeclă de zahăr/ha cunoaște o adâncire a decalajelor față de Ungaria, Franța și Olanda și de diminuare sau stagnare față de celelalte țări;
- decalajul privind conținutul de zahăr extras s-a diminuat în cele mai multe cazuri;
- producția de zahăr pe locuitor și pe ha cunoaște diminuări ale decalajelor inițiale în toate cazurile luate în comparație.

Cât privește intensitatea acestor evoluții - de diminuare sau adâncire a decalajelor - ele sunt cercetate mai departe (vezi Tabelul 9). Și acum să vedem ce s-a întâmplat după 1989.

6.2. Decalajele în perioada de tranziție

Prin caracterul ei bulversant, tranziția noastră a creat o adevărată destructurare și în domeniul producției de zahăr, acutizând grav problema acesteia. Deteriorată puternic, producția de zahăr a căzut brusc - după cum s-a arătat anterior - până în 1993, după care a urmat o revenire, dar cu totul nesemnificativă. În termeni statistici această evoluție a însemnat căderea producției de zahăr de la 29,94 kg/loc. în 1989, la 8,13 kg/loc. în 1993 și la 13,3 kg/loc. în anii 1994-1996. În anii 1997-1998 acest indicator se situează la circa 11 kg/loc. Deficitul total mediu anual din această perioadă însumează peste 300 mii tone, depășind însăși producția proprie de zahăr. Singura "realizare" notorie a tranziției este, deocamdată, înlocuirea tiraniei cozilor din trecut și a rației limitate la 1,5 kg zahăr lunar/loc., cu tirania creșterii năucitoare a prețurilor care, amputând puternic veniturile reale ale populației, a diminuat și consumul său de zahăr. În aceste condiții decalajele nu puteau să aibă o soartă mai bună. Dimpotrivă, adâncirea lor a devenit inevitabilă, cum se poate constata din datele din tabelul 8

Tabelul 8 - Decalajele României în producția de sfeclă și de zahăr față de unele țări europene (medie anuală 1990-1997)

Indicatori	Ro-	Unga-ria	Cehia	Polo-nia	Fran-ța	Ger-	Olan-da
------------	-----	----------	-------	----------	---------	------	---------

	mânia					mania	
I. Indicatori globali							
1. Suprafața, mii ha	149	122	99	406	454	575	117
2. Prod. de sfeclă, mii t	2989	4097	3871	13990	29747	27861	7698
3. Prod. de zahăr, mii t	298	499	502	1909	4740	4312	1139
II. Indicatori unitari							
4. Supraf./loc. m.p.	66	97	96	105	78	71	76
5. Prod. de sfeclă							
5.1. Pe ha, t	20,0	33,6	39,1	34,5	65,5	48,5	65,6
5.2. Pe loc., kg	132	399	375	363	513	342	502
6. Randament prelucrare	9,8	12,1	13,0	13,7	16,0	15,5	15,0
7. Prod. de zahăr							
7.1. pe locuitor, kg	13,8	48	49	50	82	53	74
7.2. pe ha, kg	1948	4075	5101	4702	10440	7499	9710
III. Decalaje: ponderea României în totalul fiecărei țări (=100)							
1. Suprafața/loc.	x	68	69	63	85	93	87
2. Prod. de sfeclă/ha	x	59,5	51,1	57,8	30,5	41,2	30,5
3. Prod. de sfeclă/loc.	x	33,1	35,2	36,4	25,7	38,6	26,2
4. Randament prelucrare	x	80,9	76,8	73,0	65,4	64,3	67,3
5. Prod. de zahăr/loc.	x	28,5	28,2	27,6	16,8	26,0	18,6
6. Prod. de zahăr/ha	x	47,8	38,2	41,4	18,7	26,0	20,1

Sursa: *FAO Yearbook Production, volumele: 47-50; United States Department of Agriculture (USDA). Sugar and Sweetener. Situation and Outlook Report, June, 1997. Anuarele Statistice ale României din anii 1991-1995.*

Comparațiile internaționale ne arată că decalajele României sunt mari la toți indicatorii relevanți ai culturii sfeclă și producției de zahăr. Unul dintre aceștia, poate cel mai important ca factor de producție, este, neîndoind, cel al suprafeței alocate; socotită pe locuitor, aceasta a fost mai mică în România de 1,1-1,6 ori. Ca pondere din totalul terenului arabil ea a reprezentat în România doar 1,5 față de 2,5-2,9% în Ungaria, Polonia și Franța, 3,1-4,7% în Cehia și Germania și 11,4% în Olanda. Din aceeași categorie sunt și indicatorii de randament, a pământului și materiei prime. Primul, exprimat prin recolta medie/ha de sfeclă, ne arată că România, că să ajungă la nivelul celorlalte țări, ar trebui să-și sporească indicatorul său (20 tone/ha) de 1,6-2,0 față de țările membre CEFTA și de 2,5-3,3 ori față de țările UE, arătate în tabel. Al doilea se referă la conținutul de zahăr extras: la fiecare tonă de rădăcini prelucrate, România obține aproape 100 kg de zahăr, mai puțin cu 24-40 kg decât Ungaria, Cehia și Polonia și cu 50-60 kg decât Olanda, Germania și Franța.

Indicatorii rezultativi însă aduc un plus de informație în aprecierea decalajelor, datorită mării lor capacități de exprimare sintetică a fenomenului. Este vorba de producția de zahăr pe locuitor și pe unitatea de suprafață. În perioada 1990-1997 România a produs, în medie anual, doar 13,8 kg zahăr/loc., reprezentând 28% din indicatorul respectiv al Ungariei și 16,8% din cel al Franței. Iar producția de zahăr/ha a României - de 2015 kg anual în

aceeași perioadă - era mai mică de 2 ori decât în Ungaria și de 5 ori decât Franța. La ambii indicatori, celelalte țări se înșiră între cele două limite arătate. Decalajele sunt, fără îndoială, mari, mai ales față de țările europene occidentale, unde producția medie de sfeclă trece peste 65 tone, conținutul de zahăr extras peste 16%, iar producția de zahăr /ha peste 10 tone.

Afirmam anterior că tranziția a agravat decalajele moștenite atât la producția de sfeclă de zahăr, cât și la producția de zahăr obținută din sfeclă. Problema care se pune este de a ști: **cât de mult au fost agravate aceste decalaje?** Pentru a răspunde la această întrebare, încercăm mai jos o privire pe verticală a evoluției decalajelor în întreaga perioadă 1950-1997 prin prisma celor trei secvențe temporale arătate anterior.

Tabelul 9 - Evoluția decalajelor României în producția rădăcinilor de sfeclă și a zahărului, în perioada 1950-1997 (ponderea României în indicatorii țărilor = 100)

Indicatorii decalajelor	Ungaria	Cehia	Polonia	Franța	Ger-mania	Olan-da
1. Suprafața/loc.						
1951-55	55	37	47	80	138	x
1985-89	107	94	102	165	175	130
1990-97	68	69	63	85	93	87
2. Producția de sfeclă/loc.						
1951-55	38	19	33	38	49	x
1985-89	61	58	66	52	75	52
1990-97	33	35	36	26	39	26
3. Producția de sfeclă/ha						
1951-55	68	53	65	45	36	x
1985-89	57	62	65	37	42	40
1990-97	60	51	58	31	41	30
4. Randament de prelucrare						
1951-55	78	62	53	54	60	x
1985-89	86	78	74	61	59,4	59
1990-97	81	77	73	65	64	67
5. Producția de zahăr/loc.						
1951-55	29	12	18	20	31	x
1985-89	57	50	54	35	49	34
1990-97	29	28	28	17	26	19
6. Producția de zahăr/ha						
1951-55	53	33	37	25	22	x
1985-89	53	53	53	25	28	26
1990-97	48	38	41	19	26	20

Sursa: FAO Yearbook. Production, 1987 și 1990 și Anuarul Statistic al României din 1987 și 1990.

Ceea ce ne interesează în mod vital este compararea datelor tranziției cu cele ale anilor 1985-89 și 1951-55. De reținut că tabelul cuprinde 108 poziții

comparative. Față de 1985-89 tranziția a înrăutățit situația efectiv la 105 din aceste poziții. Cele mai mari înrăutățiri au avut loc la alocarea suprafeței și la producția de sfeclă și de zahăr pe locuitor și pe ha. Ceea ce este însă și mai grav este faptul că la numeroși indicatori există serioase înrăutățiri ale decalajelor chiar și față de 1951-55, mai ales față de Ungaria, Franța și Olanda.

În fața acestei situații - paradoxale de altfel, dacă ținem seama de potențialul nostru agricol - ne punem întrebarea: poate România să-și rezolve în mod radical problema zahărului necesar din materie primă produsă acasă? Înainte să răspundem la întrebare se cuvine să precizăm modul în care noi înțelegem această rezolvare.

7. CONCEPTUL NECESAR ROMÂNIEI ÎN SOLUȚIONAREA PROBLEMEI ZAHĂRULUI

7.1. Parametrii definitorii ai conceptului

În opinia noastră, rezolvarea problemei zahărului pe baza producției autohtone de materie primă se circumscrie în următorii parametri:

a) **asigurarea unui consum mediu anual de zahăr de cel puțin 30 kg/locuitor**, din care 20 kg consum direct și 10 kg pentru industria alimentară producătoare de produse zaharoase, sucuri și alte produse care folosesc zahărul. Un asemenea consum este justificat fiziologic de către nutriționiști, corespunde unei cereri solvabile la nivelul veniturilor populației din anii 1989-1991 și este confirmat atât de experiența proprie din anii trecuți, cât și de experiența țărilor dezvoltate economic. Asigurarea acestui consum la nivelul actual al populației presupune un disponibil anual de cel puțin 680 mii tone zahăr.

Cu privire la necesarul de consum păreri sunt foarte diferite. După unii, acest necesar ar fi de 35 kg/loc¹. După alții, mai prudenți sau chiar pesimiști, necesarul de consum s-ar situa pe undeva la 384 mii tone², asigurând un consum de 17 kg/loc. În fine, o altă categorie de specialiști apreciază că același necesar ar fi de 460-550 mii tone anual³, revenind 20-24 kg/loc. În ultimele cazuri - și ele nu sunt singurele -, aprecierile făcându-se în stil afirmativ - declarativ, fără argumentări, exclud orice confruntare de păreri. De aceea și noi ne limităm doar a le invoca. Este util discuției noastre să arătăm cât zahăr consumă și alții. În perioada 1990-1997 acest consum a oscilat între 31,6-46,9 kg/loc. În Ungaria, între 37,5-43,7 kg în Polonia, între 34,7-36,2 kg în Uniunea Europeană, între 36,8-43,5 kg în Canada, între 29,2-30,2 kg în SUA etc⁴.

b) **Alocarea anuală** pentru producția sfeclei necesare producerii zahărului **a unor suprafețe de teren suficiente**, anume de cca 250 mii ha, reprezentând 2,5% din terenul arabil al țării. Menționăm că această porțiune o

¹ Dumitru Dumitru și colectiv Evoluția prospectivă a agriculturii, CIDE, 1995, p.28

² Agenția Reuter a transmis canalelor informaționale din lume că, după declarația unor oficiali din MAA (Roxana Dascălu), marți 2 septembrie 1997, România ar avea un necesar pentru anul în curs de 384 mii tone, format din 250 mii tone producție proprie și un import de 134 mii tone

³ Vezi documentarul "Cine are interes să falimenteze industria zahărului? Guvernul neîndurător cu agriculturii, dar generos cu importatorii". Adevărul, 5 octombrie 1995 !

⁴ United States Department of Agriculture, ERS, Sugar and Sweetener. Situation and Outlook Report, iunie 1997, p.23-25

regăsim atât în experiența noastră din anii precedenți tranziției, cât și în experiența țărilor europene vecine și din Uniunea Europeană. Bineînțeles că aceste suprafețe, amplasate riguros în zonele favorabile culturii sfeclei de zahăr, inclusiv în cele cu posibilități de irigații, vor fi angajate numai în regim contractual de către fabricile de zahăr integratoare. Pe măsura creșterii producției/ha, ele urmează să fie reduse.

c) **Adoptarea unor politici guvernamentale speciale** menite să-i stimuleze pe producătorii agricoli pe cel puțin trei planuri majore. În primul rând, este vorba de însușirea tehnologiilor moderne capabile să sporească randamentele - producția medie/ha și conținutul de zahăr în rădăcini. Această cerință este indispensabilă, căci cu randamentele actuale - de cca 20 tone/ha și 9-10% conținut de zahăr extras - nu se poate pretinde a avea o producție eficientă și competitivă, în stare să concureze atât pe piața internă importurile din alte țări, cât și pe piața externă, exporturile țărilor care obțin randamente până la 66,5 tone/ha și peste 16% conținut de zahăr extras. În al doilea rând, avem în vedere necesitatea asocierii și creării de loturi mari, comasate, de cultivare a sfeclei de zahăr, capabile să absoarbă metodele moderne de exploatare a solului. În al treilea rând, ne referim la cerința **capitalizării** exploatațiilor noastre agricole, aflate acum într-o stare extrem de precară, majoritatea lor nedispunând nici măcar de atelaje cu tracțiune animală, fără a mai vorbi de cele mecanizate.

d) **Reabilitarea industriei naționale de zahăr.** Odată cu refacerea producției de sfeclă de zahăr este necesară și reabilitarea industriei de zahăr. Reabilitarea este impusă de evoluțiile agravante ale acestei industrie în perioada de tranziție. Ne referim, pe scurt, la următoarele evoluții:

- gradul mare de subutilizare a potențialului de producție: din nivelul acestuia de peste 900 mii tone anual în 1989 se utilizau doar 29,5%, iar din cele 33 de fabrici de zahăr moștenite de la regimul trecut, în 1998 lucrau doar 17. Restul de fabrici, neavând ce să proceseze, au tras obloanele, unele fiind în conservare, altele lichidate juridic sau pur și simplu devalizate de managerii lor, mai ales prin mijlocirea firmelor-căpușe;
- gradul înalt de uzură fizică și morală a zestrei lor tehnice. Pe de o parte, această zestre precară a fost moștenită din trecut. Amintim că fabricile noi create după 1970 au fost utilizate în bună parte cu utilaje românești depășite tehnic, generând mari pierderi. Fabrica de zahăr Ianca (Brăila) și-a început activitatea recuperând doar 3% (!) din conținutul de zahăr al sfeclei, restul risipindu-se în apă sau borhot. Pe de altă parte, zestrea tehnică precară moștenită a fost considerabil agravată din lipsa aproape totală a investițiilor de re tehnologizare și modernizare;
- decapitalizarea societăților comerciale prin diminuarea sau chiar dispariția capitalului de exploatare (fondurile circulante), apelul la credite cu dobânzi înalte (dobânda ajunge deseori până la 30-35% din costurile de

producție) și îndatorarea lor cu sume care depășesc însuși capitalul social.

Întrucât majoritatea producătorilor agricoli individuali sunt reconstituiți după decolectivizare, iar din punct de vedere al zestrei tehnice sunt practic cu mâinile goale, asimilarea tehnologiilor moderne (semințe selecționate, mecanizare, chimizare, tehnici agricole etc.) nu se poate rezolva numai cu hărnicia și priceperea lor și nici cu jocul liber al cererii și ofertei; cu atât mai mult această rezolvare nu poate conta pe patriotismul, cumva, al băncilor furnizoare de credite sau al întreprinderilor industriale furnizoare de inputuri. Este necesară, așadar, **o politică liberală sub aripa protectoare a statului** care, prin politici speciale, proprii economiei de piață, așa cum se practică, de altfel, în marea majoritate a țărilor, inclusiv în Uniunea Europeană în care vrem să ne integrăm, să sprijine producătorul agricol ca să se înarmeze tehnic, adică să se capitalizeze și **să-și sporească neapărat randamentele/ha**. Repetăm și de această dată că, cu randamente de 20-22 tone de rădăcini/ha nu se poate practica o cultură eficientă. Într-o primă perioadă, aceste creșteri să țintească producții medii/ha de 30-35 tone, cu un conținut de zahăr de 12-14%. La ora actuală țările membre CEFTA obțin 35-46 tone/ha, iar Franța și Olanda 66,5 tone/ha. Ținta finală însă este atingerea unor niveluri medii/ha de peste 40 tone;

e) Gândirea noastră de rezolvare a problemei zahărului necesar pe baza resurselor proprii de materie primă concepe acest demers nu de pe poziții autarhice, ci din perspectiva unei economii agricole deschise spre exterior, cerută de tendințele obiective ale dezvoltării contemporane, ca și de acordurile de asociere la UE, CEFTA și CEMN, inclusiv de prevederile protocolului negociat în cadrul Runderi Uruguay cu OCM (fostul GATT) la care suntem membru deplin. În anumite limite este necesar și acceptăm inevitabil importul de zahăr și de produse zaharoase în care vedem nu numai o sursă de completare și variație a consumului, ci și ca instrument economic de stimulare a spiritului concurențial al producătorilor proprii și de disciplinare competitivă a acestora.

Acestea sunt datele generale ale conceptului nostru de rezolvare a problemei zahărului în România; conceptul constituie premisa generală de la care pornim și discuția despre necesitatea imperioasă a unui program național al producției de sfeclă de zahăr.

7.2. Condiții și direcții de acțiune

Bazați pe cunoașterea realităților, apreciem că **România dispune de condițiile necesare rezolvării problemei zahărului necesar din materie primă produsă acasă**. Folosirea însă a acestor condiții ridică o problemă de concepție și de organizare care privesc atât producția sfeclei de zahăr și locul ei în structura generală a producției agricole, cât și segmentul industrial de prelucrare a materiei prime. Nu greșim dacă afirmând că, întrucât principalele neajunsuri își

au sediul înainte de toate la nivelul culturii sfecele de zahăr, tot aici trebuie căutate și principalele căi de relansare a producției acestei culturi. Comparațiile, nu numai cu propriul trecut, ci și cu țările europene producătoare de zahăr, ne confirmă această constatare. Dacă neajunsurile noastre din producția de zahăr sunt determinate de cel puțin trei cauze majore: a) insuficiența suprafeței de teren alocate culturii sfecele de zahăr (materiei prime) necesare; b) nivelul precar al producțiilor medii/ha și c) conținutul redus de zahăr extras din sfeclă de către fabricile noastre prelucrătoare, tot la acest nivel apar și posibilitățile de rezolvare a problemei în discuție. Să le investigăm pe scurt.

Suprafața cultivată. Factor primar esențial al producției de zahăr, suprafața ridică cel puțin două probleme: dacă alocarea ei a fost sau nu suficientă și dacă România poate aloca o suprafață mai mare decât cea indicată de tabel. În primul caz, suprafața alocată culturii sfecele de zahăr în întreaga perioadă de după 1989 a fost indiscutabil insuficientă. Ea nu poate fi înțeleasă decât în contextul degringoladei create de tranziția noastră, autoarea căderii generale a producției de sfeclă de zahăr, cădere care a început cu însăși suprafața alocată acesteia. Suprafața alocată în 1994-1998, de circa 130 mii ha, reprezintă doar 1,4% din terenul arabil al țării și o cădere la 51,3% din suprafața cultivată anterior, de 254 mii ha anual în 1976-1989. Comparațiile internaționale vin și ele în sprijinul aprecierii noastre: în timp ce România a alocat în 1994-1998 doar 1,4% din terenul arabil, cu o medie/loc. de numai 58 mp, alte țări au alocat peste 2,6% din terenul arabil, revenind pe locuitor o suprafață de peste două ori mai mare - până la 125 mp -, în condițiile în care și producțiile medii/ha de sfeclă au fost de 2-3 ori mai mari. Invocând comparațiile internaționale nu ne gândim deloc la copierea modelelor străine; ne gândim doar la învățămintele pe care le degajă experiența lor, utile și în judecățile noastre. Aceasta ar fi prima problemă.

A doua problemă, decurgând logic din prima, constă în aprecierea dacă România poate sau nu să aloce culturii sfecele de zahăr o **suprafață de teren suficientă**, adică cel puțin 250 mii ha, respectiv 2,5-2,6% din terenul său arabil? Și în acest caz, ne vine în sprijin experiența proprie. Reamintim că în trecut România și-a sporit permanent suprafața: de la 110 mi ha anual în 1951-1955, la 254,3 mii ha în întreaga perioadă 1976-1989. Acestea sunt suprafețe medii anuale pe perioade lungi. În unii ani separați s-au alocat chiar suprafețe mult mai mari. Suprafața maximă alocată a fost de 282,4 mii ha în 1981 și 280,0 mii ha în 1984, apoi între 260-275,5 mii ha după 1985 până în 1989. Bazați pe aceste date, credem că pentru a înlătura actualul decalaj de suprafață, **România poate aloca culturii sfecele de zahăr o suprafață suficientă de teren** - repetăm de cel puțin 250 mii ha anual. Prin alocarea unei asemenea suprafețe s-ar crea, astfel, prima premisă majoră necesară rezolvării radicale a problemei zahărului în parametrii arătați anterior.

Producțiile medii la hectar constituie a doua premisă majoră. Ele sunt relevante atât prin nivelul lor ca atare, cât și prin faptul că integrează în acest nivel efectul cumulativ al tuturor factorilor de producție. În economia discuției

noastre interesează, deocamdată, doar nivelurile și evoluția lor. Consemnăm, mai întâi, că România a moștenit și în acest domeniu decalaje puternice față de țările europene; în chiar debutul perioadei postbelice, indicatorul României era mai mic de 1,54-3,3 ori! În anii care au urmat, producțiile medii/ha au fost sporite, practic la dublu, dar decalajele inițiale au rămas în continuare mari. Cu randamentele din 1981-1989 de numai 22,5 tone/ha, ne situăm la cele cunoscute de Cehoslovacia în 1951-1955, deci cu peste 45 de ani în urmă; de Ungaria și Polonia - în 1961-1965, deci cu peste 35 de ani în urmă. Nu ne referim la decalajele față de Franța, Germania, Italia etc., căci ar trebui să coborâm și mai mult în trecut, anume la anii antebelici! Și parcă n-ar fi fost suficient că acest decalaj era și așa destul de mare, el a trebuit să crească și mai mult în perioada tranziției, după 1990.

Problema este de a ști dacă România poate sau nu să micșoreze aceste decalaje de randament? Sunt mulți pesimiști și sceptici în această privință. După ei, sfecla de zahăr ar fi cea mai neperformantă cultură agricolă a României. Ca și cum restul agriculturii sau economia națională ar plesni de performanță competitivă. Deși nu suntem de acord cu ei, totuși îi înțelegem, fiindcă istoria trecută și prezentă nu le oferă, fără migala scormonirii ei mai adânc, nici un punct de sprijin pentru a-și schimba convingerile. Pe de altă parte, refuzăm categoric și optimismul de paradă, de tip electoral al celor de la putere din 1990 încoace, care afirmă că, sub conducerea lor, românul folosindu-și forța mioritică, poate, ca Făt-Frumos din poveste, să crească într-o zi cât alții într-un an și astfel, în doar câțiva ani, România să ajungă din urmă țările dezvoltate economic.

Până una alta, este util, credem, să aruncăm iarăși o privire asupra trecutului și poate că, acolo unde alții nu văd sau nu vor să vadă nimic, să găsim niște răspunsuri cu germeni de speranță pentru viitor.

Cercetarea acestui trecut din perspectiva producțiilor medii/ha, ne arată că au existat ani în care România a obținut randamente/ha mult mai înalte decât mediile anuale curente. Astfel, în 1972 au fost obținute, în medie pe țară, 28,39 tone sfeclă/ha, iar în 1976 - 29,4 tone; în deceniul următor, cele mai înalte medii pe țară au fost de 25,1 tone în 1984 și 26,47 tone în 1989. Tot în 1989 observăm că 13 județe au obținut producții peste media pe țară, cuprinse între 31,7 tone (Neamț) și 41,3 tone (Mureș). Între aceste județe fac parte cele mai mari producătoare de sfeclă de zahăr: Mureș, Timiș, Arad, Brașov, Covasna, Neamț, Suceava, Iași, Satu Mare, Prahova etc. Și mai semnificative sunt experiențele sectorului particular din aceste județe: 50,5 tone/ha în Covasna; 49,5 tone în Arad; între 42,6-43,8 tone în Mureș, Harghita și Satu Mare; între 38,2-38,9 tone în Alba și Suceava, 32-35,7 în Prahova și Iași etc.

De ce n-am putea și astăzi să repetăm aceste experiențe la scara națională? Nu-i mai puțin util să ne aruncăm privirea și asupra prezentului, anume chiar într-o zonă considerată de unii aprioric cu producții medii/ha mai mici. Este vorba de Bărăgan S.C. Beta SA Țândărei, privatizată cu participarea cunoscutului grup austriac Agrana Zucker. Producătorii contractanți cu această

fabrică au obținut în 1998 o producție medie/ha de 30 tone, iar societățile agricole din Ograda, Făcăeni, Slobozia din Ialomița și Drum Subțire din Călărași au obținut 38-40 tone/ha. În orice caz, datele prezentate mai sus, comparate cu mediile respective în anii 1990-1998, arată că nu potențialul de producție al pământului și nici lipsă de tradiție sau de știință a țaranului român în cultivarea sfeclei de zahăr ar fi de vină pentru actuala cădere a producției acestei culturi; de vină este lipsa de preocupare a managerilor guvernamentali ai tranziției pentru stabilirea unor politici și reglementări la scară națională, menite să implementeze mecanismele stimulatoare de sistem ale economiei de piață și în acest segment al activității economice.

Condiții și politici speciale de acțiune sunt necesare nu numai la primul nivel al sistemului - producția de materie primă - ci și la al doilea nivel, cel al producției de zahăr. Există cel puțin două probleme fundamentale care se cer rezolvate cât mai repede.

Prima este privatizarea. Până la sfârșitul anului 1998 au fost privatizate 11 societăți din cele 16 în funcțiune. Capitalul străin participant la această acțiune, care a cumpărat pachetul majoritar de acțiuni, aparține unor cunoscute grupuri din Austria, Germania și Franța. Grupul austriac, de pildă, Agrana Zucker a investit în pachetul majoritar de acțiuni la fabricile de zahăr Buzău, Urziceni, Țândărei și Danubiana-Roman. Despre necesitatea și importanța privatizării nu se poate spune decât atât: că trebuie făcută cât mai repede și mai bine, căci orice amânare mărește distrugerile și costurile sociale, întârzie restructurarea și relansarea creșterii economice.

A doua problemă este protecția producătorilor și reconsiderarea regimului vamal al importurilor de zahăr. Concepem această protecție nu ca un ajutor social de tipul cupoanelor actuale, ci ca un stimulent numai pentru cei care sunt eficienți sau pot deveni eficienți, deci nu și pentru cei neeficienți care trebuie să se retragă din activitate. Un mijloc important al protecției îl constituie regimul vamal: taxe și contingentări. O taxă vamală mare îi protejează și pe producătorii neeficienți, fără să merite, fiindcă scade ștacheta competiției. În schimb, o taxă vamală prea mică poate sugruma și pe cei competitivi, dar cu o forță economică mai redusă decât concurentul extern. **Credem că o taxă vamală egală cu diferența dintre prețul intern al zahărului și prețul internațional se justifică economic.** Considerăm, de asemenea, că importul ar trebui să fie, cât timp încă nu poate fi substituit prin aprovizionări din producția proprie, orientat preponderent spre zahărul brut destinat rafinării. Am spus-o și în alt loc, o spunem și aici că susținem această protecție cu fața întoarsă nu spre autarhism economic - fapt imposibil de altfel - ci spre o deschidere tot mai largă agriculturii și economiei noastre spre exterior și respectarea Acordurilor internaționale încheiate de România cu Uniunea Europeană, cu țările membre ale CEFTA și ale CEMN, cu Organizația Mondială a Comerțului (fostul GATT), cu Republica Moldova și Turcia.

Dar un asemenea demers, oricât de convingătoare i-ar fi argumentele care-i justifică necesitatea și obiectivele, nu va putea să prindă viață fără a fi

Însoțit de o fundamentare a celor mai eficiente politici ale zahărului. Politicile ar urma să reglementeze, folosind forțele pieței, domeniile cele mai importante ale economiei zahărului:

- sistemul de prețuri și de stimulente pentru sprijinirea producătorilor de sfeclă de zahăr și de zahăr în creșterea producției și, pe această bază, a veniturilor lor;
- modernizarea organizatorică, tehnologică și managerială a exploatațiilor agricole cultivate de sfeclă de zahăr, ca și a procesorilor de zahăr;
- accesul pe piața națională a zahărului și a produselor zaharoase străine, ca și accesul produselor românești pe piețele externe;
- condițiile sanitare și fitosanitare ale produselor care ne trec frontiera pentru protecția sănătății alimentare a populației, inclusiv a sănătății plantelor și animalelor;
- organizarea și funcționarea pieței naționale a zahărului, instituționalizarea burselor de mărfuri și a celorlalte forme ale rețelei distributive, pentru eficientizarea întregului proces de trecere a produselor de la producător la consumator;
- în fine, reînnoirea cadrului legislativ, prin adoptarea unei legi a zahărului care să stabilească normele de drept și formele juridice pe care trebuie să se întemeieze întreaga politică a zahărului.

Acestea ar putea fi principalele argumente în favoarea unui program național al zahărului necesar pentru relansarea producției și satisfacerea cererii de consum în mod preponderent din producția proprie.



**INSTITUTUL NAȚIONAL
DE
CERCETĂRI ECONOMICE**

**STUDII ȘI CERCETĂRI
ECONOMICE
NR. 3-4/1999**



**CENTRUL DE INFORMARE
ȘI DOCUMENTARE ECONOMICĂ
BUCUREȘTI**

**ACADEMIA ROMÂNĂ
INSTITUTUL NAȚIONAL DE CERCETĂRI ECONOMICE
INSTITUTUL DE FINANȚE ȘI PREȚURI "VICTOR SLĂVESCU"**

**REALIZĂRI ȘI PERSPECTIVE
ALE REFORMEI SISTEMULUI FISCAL
ÎN ROMÂNIA ÎN VEDEREA INTEGRĂRII
ÎN UNIUNEA EUROPEANĂ.
DESCENTRALIZAREA BUGETARĂ**

CENTRUL DE INFORMARE ȘI DOCUMENTARE ECONOMICĂ

Colectiv de autori

Capitolul I: DANA ROBESCU, cercetător științific
Capitolul II: GABRIELA BEILERIAN, cercetător științific
MĂDĂLINA MUȘAT, cercetător științific
MARIANA CRISTINA CIOPONEA,
cercetător științific principal gr.III
Capitolul III: MARIANA CRISTINA CIOPONEA,
cercetător științific principal gr.III
Capitolul IV; GHEORGHE MANOLESCU,
dr.cercetător științific principal grad I
Capitolul V: MARIANA CRISTINA CIOPONEA,
cercetător științific principal gr.III
Documentare: POPA ELENA, cercetător științific
Coordonator: MARIANA CRISTINA CIOPONEA,
cercetător științific principal gr.III

CUPRINS

PREAMBUL.....	85
Capitolul I - BUGETELE LOCALE ȘI FINANȚELE PUBLICE LOCALE ...	86
1.1. Realități în domeniul bugetelor locale	86
1.2. Perspective ale sistemului finanțelor locale	89
1.3. Sectorul public și dimensiunea sa managerială în contextul tranziției	90
Capitolul II - CONSTITUIREA ȘI GESTIONAREA BUGETELOR LOCALE	97
2.1. Principiile administrației publice locale	97
2.2. Veniturile și cheltuielile administrației publice locale	100
2.3. Gestiunea financiară a colectivităților locale	105
2.4. Aspecte privind impozitul local.....	109
Capitolul III - DESCENTRALIZAREA BUGETARĂ	112
3.1. Considerații privind locul și rolul bugetelor locale în România	112
3.2. Finanțele locale ale țărilor europene cu economie de piață dezvoltată	119
3.3. Organizarea administrativă și finanțele locale în țări cu economie în tranziție	124
Capitolul IV - FINANȚAREA ADMINISTRAȚIILOR PUBLICE LOCALE ...	140
4.1. Organizarea administrațiilor publice locale	140
4.2. Sursele de venituri ale bugetelor locale	142
4.3. Surse de venituri ale municipiului București	147
CONCLUZII ȘI PROPUNERI	151
Mutații în ceea ce privește controlul federal asupra cheltuielilor locale.....	155
Intermediarii regionali	156
BIBLIOGRAFIE	164

PREAMBUL

O autonomie locală reală este de neconceput fără resurse financiare. Aceasta implică constituirea bugetului de jos în sus, prelevarea directă la nivelul unităților administrativ-teritoriale, a impozitelor și taxelor locale, precum și a unei părți din alte impozite și taxe stabilite la nivelul țării, pentru ca bugetele locale să-și poată acoperi, dacă nu integral, măcar într-o bună parte, cheltuielile prin încasări proprii. Adoptarea unei legi a finanțelor publice locale ar putea, între altele, să stimuleze unitățile administrativ-teritoriale să-și diversifice sursele de venituri și să combată evaziunea fiscală, două măsuri benefice pentru constituirea bugetului național.

Există o mare disproporție între nivelul răspunderii administrative, competențele și obligațiile ce revin gestionarilor locali, resursele de care dispun și nivelul deciziei ce revine administrației centrale de stat. Ca urmare, ia naștere o dependență a administrației publice locale și o politizare a resurselor, două fenomene care atrag după ele dezinteresul administrației locale de a încuraja investițiile și creșterea economică a localităților. În concordanță cu legislația europeană și cu articolul 9 al *Cartei privind autonomia locală*, este necesar ca printr-o lege a finanțelor locale să se consacre dreptul colectivităților teritoriale de a avea, în cadrul politicii economice naționale, resurse proprii suficiente de care să poată dispune liber în exercitarea competențelor lor. Resursele financiare ale colectivităților locale trebuie să fie proporționale cu competențele ce le sunt acordate prin lege și o parte din aceste resurse trebuie să provină din taxe și impozite al căror nivel trebuie să poată fi stabilit de consiliile locale și departamentale, după caz.

Sistemul financiar de care vor depinde aceste resurse, aflate la dispoziția colectivităților locale, trebuie să fie foarte diversificat și dinamic pentru a le permite să evolueze liber către lărgirea competențelor și realizarea obiectivelor propuse. Protejarea colectivităților locale care dispun de resurse financiare insuficiente impune reglementarea criteriilor și a procedurilor de acordare a resurselor financiare provenind de la bugetul de stat. Asemenea proceduri nu trebuie însă să afecteze sau să limiteze libertatea de opțiune a colectivităților locale în domeniile ce le sunt rezervate prin lege. Subvențiile acordate administrației publice locale nu trebuie să fie hotărâte de către structurile ministeriale sau guvernamentale. De asemenea, ele nu trebuie să afecteze sau să provoace atingere libertății colectivităților locale în ceea ce privește decizia și punerea în practică a propriilor politici în domenii considerate ca fiind de resortul lor. În acest sens este necesar să se recurgă la "transferuri globale". Cadrul legislativ în materie ar trebui, totodată, să autorizeze și să ajute consiliile locale și departamentale pentru a avea acces la piața națională de capital pentru a finanța anumite investiții.

CAPITOLUL I - BUGETELE LOCALE ȘI FINANȚELE PUBLICE LOCALE

În conformitate cu prevederile Constituției României, bugetele locale ale comunelor, orașelor, municipiilor și județelor fac parte integrantă din bugetul public național, ceea ce implică și o reglementare unitară în domeniul finanțelor publice, indiferent de sfera de aplicare: administrația publică centrală, administrația publică locală, asigurări sociale.

Aprecierea sferei finanțelor publice locale presupune analiza componentelor sale principale care vizează bugetele locale, prin aceasta înțelegându-se bugetele de venituri și cheltuieli ale unităților administrativ teritoriale, inclusiv cheltuielile administrate în regimul mijloacelor extrabugetare - direct de către autoritățile publice locale sau prin instituțiile publice de subordonare locală, precum și fondurile speciale la dispoziția autorităților publice locale, administrate în afara bugetelor locale.

1.1. Realități în domeniul bugetelor locale

Structura sistemului bugetelor locale în România corespunde orientării spre economia de piață în condițiile existenței unei relații încă strânse cu bugetul de stat, proprii perioadei de tranziție, perioada de descentralizare și de căutare a soluțiilor consensuale în situația actuală.

În conformitate cu cadrul legislativ în vigoare, fiecare unitate administrativ teritorială (comună, oraș, municipiu, sector al municipiului București, județ, respectiv municipiul București și Sectorul Agricol Ilfov), întocmește și aprobă, în condițiile de autonomie, bugetul propriu al consiliului local sau județean după caz. La elaborarea și definitivarea fiecărui buget propriu, dimensionarea prevederilor bugetare, atât la venituri cât și la cheltuieli, trebuie să se facă în funcție de baza legală existentă.

Potrivit acestor prevederi și în conformitate cu dispozițiile articolului 57 din Legea nr.72/1996, privind finanțele publice, ordonatorii principali de credite ai bugetelor locale sunt președinții consiliilor județene, primarul general al municipiului București pentru bugetul acestui municipiu și primarii celorlalte unități administrativ-teritoriale, pentru bugetele acestor unități.

Deosebit de aceasta, potrivit articolului 8 din Legea nr.69/1991, republicată în 1996, privind administrația publică locală, în relațiile dintre administrația publică locală (a comunelor, orașelor, municipiilor) și cea județeană nu există raporturi de subordonare, ceea ce conferă autonomie fiecărei unități administrativ-teritoriale.

Ca urmare, nu se poate realiza autonomia locală, în general, și cea financiară, în special, pentru autoritățile publice locale, dacă intervin relații de

subordonare între consiliul județean și consiliile municipale, orașenești și comunale.

Autonomia locală și, în special cea financiară presupun o preocupare mai mare din partea organelor de decizie ale consiliilor locale și județene pentru asigurarea unui grad de autofinanțare ridicat și prin identificarea de noi surse de venituri, în condițiile legii, de stabilire a proprietăților, în ceea ce privește dimensiunea, angajarea și utilizarea fondurilor bugetare, înlăturarea imobilizărilor de fonduri, precum și pentru eliminarea cauzelor care generează abateri de la disciplina financiară și bugetară.

Totodată, este necesar de precizat că, potrivit prevederilor art.99 din Legea nr. 69/1991, republicată în 1996, privind administrația publică locală, în bugetele locale și cele județene se înscriu, la cheltuieli, sumele destinate activităților care se finanțează de la aceste bugete, în condițiile legii și nici o cheltuială bugetară nu poate fi aprobată fără existența surselor de finanțare.

De asemenea, potrivit prevederilor articolului 78 din Legea nr. 72/1996 privind finanțele publice, nici o cheltuială nu poate fi înscrisă în bugetele locale și nici efectuată din aceste bugete, dacă nu există baza legală pentru asemenea cheltuieli.

Elaborarea și aprobarea bugetelor locale în condiții de autonomie contribuie la stimularea inițiativei locale, în vederea satisfacerii cerințelor sociale, exercitării drepturilor organelor locale de a dimensiona prevederile bugetare de cheltuieli în funcție de nevoile proprii și corelat cu resursele bugetare posibile de mobilizat.

Repartizarea veniturilor între verigile sistemului bugetar se face în funcție de modul în care au fost delimitate atribuțiile între aparatul de stat central și cel local. Astfel, veniturile cele mai importante sunt: impozitul pe salarii, impozitul pe profit, și TVA-ul, ca surse ale bugetului de stat, iar impozitele și taxele locale sunt principalele venituri proprii ale bugetelor locale.

Structura veniturilor aferente fiecărei verigi a sistemului bugetar poate fi modificată prin prevederile legii bugetare anuale, fiind influențată de sarcinile ce revin organelor centrale și, respectiv, celor locale în procesul de descentralizare a serviciilor publice.

Structura bugetelor locale a cunoscut, în perioada ultimilor ani, mutații corespunzătoare unor stricte orientări, care au dus la creșterea treptată a veniturilor proprii ale bugetelor locale.

În anul 1993, spre exemplu, prin Legea bugetului de stat au fost trecute, de la bugetul de stat la bugetele locale, venituri constând în: taxe de timbru de la persoane juridice; taxe asupra mijloacelor de transport deținute de persoane juridice; taxe pentru examinarea conducătorilor de autovehicule, eliberarea permiselor de conducere și alte venituri privind circulația pe drumurile publice; veniturile din recuperarea cheltuielilor de judecată, imputații și despăgubiri, restituiri de fonduri din finanțarea bugetară locală a anilor precedenți; venituri din vânzarea locuințelor construite din fondurile statului.

De asemenea, anul 1993 a marcat începutul asigurării cu resurse din bugetul de stat, prin sistemul “de sume defalcate din impozitul pe salarii” a mijloacelor financiare de echilibrare a bugetelor locale, dar și a celor necesare acoperirii cheltuielilor care s-au trecut din bugetul de stat în cadrul acțiunilor întreprinse în procesul de descentralizare, respectiv a cheltuielilor materiale și de prestări servicii pentru sănătate și a cheltuielilor pentru asistență socială.

Tot din anul 1993, potrivit prevederilor legii bugetare anuale, se acordă transferuri din bugetul de stat la bugetele locale cu afecțatie specială, după cum urmează: pentru asigurarea protecției sociale vizând energia termică livrată populației la prețuri superioare celui unic, aprobat potrivit dispozițiilor legale, precum și pentru asigurarea funcționalității serviciilor de transport urban în comun, de călători, potrivit dispozițiilor legale și care pot fi acoperite în completare și din venituri proprii și sume defalcate din impozitul pe salarii; pentru finanțarea cheltuielilor de capital la obiective și lucrări de investiții noi sau în continuare, integral sau în completarea surselor proprii, a altor fonduri legal constituite pentru finanțarea unor astfel de investiții și a alocațiilor aprobate cu această destinație prin bugetele locale, investiții de natura rețelelor, centralelor și punctelor termice, alimentărilor cu apă, stațiilor de epurare pentru ape uzate, colectoarelor și stațiilor de pompare, canalizărilor, amenajărilor edilitare conexe ansamblurilor de locuințe, drumurilor și podurilor locale, străzilor, pasajelor denivelate în localități, rețelelor de transport urban, de călători, inclusiv dotări cu tramvaie, autobuze și troleibuze, iar începând din anul 1994 și lucrărilor noi și în continuare pentru introducerea de gaze naturale în localități.

În anul 1994, ca urmare a elaborării Legii nr.34/1994 privind impozitul pe venitul agricol, s-a prevăzut o nouă sursă a bugetelor locale și de asemenea, au fost actualizate impozitele și taxele locale.

În același timp, au fost adoptate și măsuri vizând descentralizarea cheltuielilor, după cum urmează: începând din anul 1993, din bugetele locale s-a asigurat finanțarea atât a cheltuielilor materiale și a celor privind prestările de servicii, cu excepția medicamentelor și a materialelor sanitare, aferente unităților sanitare, cât și a cheltuielilor aferente unităților de asistență socială din subordinea Secretariatului de Stat pentru Handicapați.

Potrivit prevederilor Legii bugetului de stat pe anul 1995, din bugetele locale s-a asigurat finanțarea cheltuielilor pentru întreținere și gospodărire și a celor pentru reparații curente și capitale aferente.

La începutul anului 1995, s-a definitivat organizarea regiilor autonome de interes local, care au influențat efortul bugetului local în anumite domenii.

Totodată, în anul 1995 s-a prevăzut, prin legea bugetară anuală, constituirea - ca venituri ale bugetelor locale - atât a impozitului pe veniturile realizate de persoanele fizice și juridice nerezidente, cât și a încasărilor din restituirea împrumuturilor acordate de la bugetul de stat pentru înființarea Corpului Gardienilor Publici.

Din anul 1996, veniturile realizate ca urmare a eliberării de autorizații de către consiliile județene se fac venit la bugetul propriu județean.

De asemenea, tot din același an, o altă destinație a transferurilor de la bugetul statului către bugetele locale o constituie investițiile finanțate parțial din împrumuturi externe.

Pentru anul bugetar 1997, potrivit prevederilor articolului 39 din Legea nr. 72/1996, privind finanțele publice, o nouă sursă de venit la bugetele locale o constituie sumele obținute din valorificarea bunurilor confiscate în condițiile legii. Fiecare unitate administrativ-teritorială dispune de impozitele și taxele locale încasate pe teritoriul său, completate cu sume defalcate din impozitul pe salarii, precum și de transferurile din bugetul de stat cu destinație specială, după caz, care vor acoperi cheltuielile aprobate prin bugetul local a se efectua în anul respectiv.

Ca efect al măsurilor de descentralizare adoptate, gradul de autofinanțare a bugetelor locale a fost de 55,2% în anul 1993, de 57,8% în 1994 și de 65,2% în 1995, realizat pe seama veniturilor proprii și a sumelor defalcate din impozitul pe salarii.

1.2. Perspective ale sistemului finanțelor locale

Stadiul la care s-a ajuns cu descentralizarea și necesitatea punerii de acord a autonomiei locale, ca principiu instituțional garantat, cu sistemul finanțelor locale pe care se sprijină aceasta, impune realizarea unui nivel adecvat al resurselor bugetelor locale.

Începând cu anul 1997, prin completările aduse la Legea finanțelor publice, se lărgiște sfera competențelor decizionale ale organelor locale în ceea ce privește elaborarea și execuția bugetelor locale.

În acest sens, potrivit prevederilor articolului 23 din Legea nr.72/1996, prin legile bugetare anuale se pot stabili cote adiționale la unele impozite ale bugetului de stat și/sau ale bugetelor locale, care să constituie venituri ale bugetelor administrativ-teritoriale, în care scop vor fi prevăzute nivelul maxim al cotelor adiționale și categoriile de impozite directe asupra cărora se vor aplica, precum și repartizarea acestora pe consiliile locale și consiliile județene.

De asemenea, se prevede că din bugetul de stat se pot face transferuri pentru unitățile administrativ-teritoriale în vederea finanțării unor investiții cu caracter social, edilitar, gospodăresc, precum și a unor acțiuni de protecție socială.

În statele cu economie stabilă, se caută stabilitatea finanțării locale a serviciilor și investițiilor administrației locale prin utilizarea formulelor care stabilesc orientări clare, echitabile și previzibile de prognozare a veniturilor locale (anexa nr.1)

Formulele de repartizare a veniturilor se modifică la intervale de mai mulți ani, ceea ce permite statului să comunice administrațiilor locale, înainte de calcularea bugetului, cât vor încasa în anul următor.

În fiecare stat, combinația de cote din impozitele distribuite administrației locale este de așa natură încât se menține un echilibru care, împreună cu posibilitatea de a se acumula rezerve în anii mai buni pentru compensări ulterioare, permite administrației locale să finanțeze servicii pentru cetățeni într-un mod uniform și previzibil.

1.3. Sectorul public și dimensiunea sa managerială în contextul tranziției

Reforma sistemului administrativ este un proces dinamic, și ca oricare alt proces de reformă structurală, el nu este niciodată încheiat și desăvârșit. Chiar în momentul de față, sistemul administrației publice din România se află într-o perioadă de schimbare, de modernizare, iar ceea ce se impune într-o administrație modernă este specializarea oamenilor, a procedurilor și organelor.

Adaptabilitatea organizării și funcționării administrației publice îi permite acestuia să răspundă prompt și eficient comenzilor sociale permanent dinamice.

Flexibilitatea administrației publice permite realizarea în bune condițiuni a funcțiilor acesteia. În ceea ce privește funcțiile administrației publice, trebuie să subliniem că, în conținutul procesului de conducere din administrația publică se regăsesc, în proporții diferite, determinate de nivelul ierarhic al administrației respective, toate atributele conducerii.

Astfel, în realizarea funcțiilor sale, administrația publică își propune: să prevadă și să prognozeze; să organizeze procesul de execuție; să decidă, dar și să pregătească variante de decizii pentru decidentul politic; să coordoneze procesul de execuție; să controleze întreaga activitate de punere în executare și realizare a valorilor politice.

Acest fapt conduce la necesitatea ca administrația publică să introducă o dimensiune managerială în domeniul său de activitate.

Pornind de la aceste considerente generale, vom încerca să analizăm locul și rolul sectorului public în etapa actuală de tranziție și caracteristicile managementului administrației publice în România.

Sectorul public joacă un rol vital în economie, el afectând în mod direct performanțele economice prin greutatea sa în cadrul economiei, dar și prin fluxul de bunuri, de servicii și de costuri care îl leagă de sectorul privat. Această relație între sectorul public și sectorul privat trebuie să servească drept ghid pentru politica economică și administrativă.

Ceea ce sectorul public trebuie sau nu trebuie să facă este o problemă de alegere politică. Prin producerea de bunuri publice, prin furnizarea de bunuri și servicii, prin redistribuirea veniturilor, prin conducerea politicii macroeconomice și prin exercitarea puterii sale de reglementare, el pune la punct infrastructura și fixează cadrul în care operează economia de piață.

De aceea, este necesară o înțelegere a raporturilor complexe dintre sectorul public și cel privat, pentru a decide natura și modalitățile de acțiune ce vor fi întreprinse.

Sectorul public, acționând în numele autorităților politice, afectează toate sectoarele economiei și ale societății.

Eficacitatea lui condiționează foarte mult dezvoltarea economică și menținerea coeziunii politice și sociale.

Sectorul public este răspunzător și de mediul juridic și administrativ în care își exercită acțiunile întreprinderile private. El afectează deciziile și costurile de producție printr-o serie de controale, reglementări, servicii, transferuri și facilități fiscale.

El modifică configurația cererii și redistribuie veniturile. El reprezintă de asemenea, pentru economia privată, un cumpărător important, care influențează afectarea globală a resurselor.

Sectorul public influențează eficiența economiei naționale, ritmul de inovație tehnologică și organizatorică, orientarea și rapiditatea ajustării structurale și costul, pentru cei care le folosesc, al resurselor netarifare, cum ar fi mediul înconjurător.

Acțiunile din sectorul public sunt rezultatul acumulării deciziilor și instrucțiunilor trecute și prezente. Natural, fiecare dintre ele poate fi modificată de guvernanți. Dar, date fiind volumul și complexitatea acestui ansamblu de reguli, capacitatea factorilor de răspundere din sectorul public de a integra dispozițiile succesive, ținând cont de orientarea generală a politicii guvernamentale, este determinantă pentru eficacitatea conducerii afacerilor publice. Eficiența ansamblului economiei depinde, de asemenea, de gradul de receptivitate cu care sectorul public furnizează bunuri și servicii.

O abordare strategică și echilibrată a reformei este necesar să acopere întreaga administrație (centrală și locală), dar fără să impună soluții uniforme și fără să creeze un alt eșalon de control birocratic.

A existat și există, în continuare, tendința de a pune un accent deosebit, în echilibrarea raportului cost-eficacitate, pe realizarea de economii bugetare (reducerea sectorului public considerat supradimensionat). Acest lucru riscă să falsifice luarea deciziilor, să producă rezultate mai scăzute și efecte secundare nedorite. În plus, probabil că va fi mai greu să fie incitați factorii de răspundere și personalul din sectorul public să-și amelioreze performanțele și să-și mărească eficacitatea la un cost mai mic.

După părerea noastră, reforma administrației publice trebuie deci să vizeze îmbunătățirea raportului cost-eficacitate, altfel spus să facă în așa fel încât sectorul public să fie mai performant în realizarea obiectivelor acțiunii puterii publice, cheltuind o sumă minimă. Aceasta implică necesitatea ca obiectivele să fie clar și precis specificate și să fie puse la punct metode de măsurare a progresului realizat.

În același timp, autoritățile publice, în încercarea lor de a realiza eficacitatea la un cost mai mic, trebuie să ia în considerare contextul, deoarece ele nu administrează sectorul public numai în funcție de criterii economice strânse.

În determinarea obiectivelor de fond ale acțiunii puterii publice, credem că trebuie subliniate și alte valori și preocupări, cum ar fi: imparțialitatea, probitatea, echitatea, dreptatea, valorile colective și repararea prejudiciilor.

Însăși natura raportului dintre cost și eficacitate, ca un criteriu al performanței face ca adoptarea unor abordări manageriale să fi indispensabilă.

Acest tip de management trebuie, totuși, să fie specific condițiilor sectorului public. Managementul devine, în prezent, pentru prima oară, un subiect căruia responsabilii politici trebuie să-i acorde o atenție deosebită.

O abordare managerială ar duce la accentuarea realizării anumitor obiective ale acțiunii publice, la îmbunătățirea receptivității față de cetățeni și la preocuparea pentru costuri și pentru întrebuințarea eficace a resurselor limitate. Ea constă în a acorda managerilor un câmp de acțiune, flexibilitate, mijloacele și resursele necesare pentru a-și îndeplini îndatoririle și pentru a deveni apoi gestionarii rezultatelor obținute. Pentru o bună gestiune, suntem de părere că sunt indispensabile următoarele elemente: definirea îndatoririlor, aprobate de toate părțile implicate; măsurarea performanțelor; organizarea și controlul resurselor adecvate; sistem de urmărire și de contabilitate; avantaje și sancțiuni.

Acest lucru implică și faptul că un manager al unui organism al administrației publice trebuie să fie răspunzător, în cadrul fixat de către autoritățile politice, de menținerea pe termen lung a viabilității acestui organism (inclusiv la nivelul capitalului uman și fizic) și a capacității acestuia de a răspunde la schimbările de orientare politică.

O altă problemă ce trebuie subliniată este legată de faptul că etapa de tranziție la economia de piață, caracterizată prin reconsiderarea rolului managementului ca principal vector al eficienței economico-sociale, aduce în actualitate comunicarea dintre manager și subordonați ca element dinamizator al proceselor manageriale și, concomitent, condiție a unui climat organizațional și motivațional adecvat realizării obiectivelor.

În prezent, în numeroase țări occidentale, guvernele încearcă să confere sectorului public un caracter preponderent managerial.

Una dintre trăsăturile comune ale acestui efort este instituirea unui stil de relații mai contractual, mai participativ și mai discreționar între diferitele niveluri ale ierarhiei, între organismele de control și unitățile operaționale și între unitățile de producție, fie publice, fie private. Acest lucru contrastează cu stilul tradițional în care activitatea administrativă este dirijată prin reglementare și prin autoritate ierarhică.

Deși unele țări au ajuns mai departe decât celelalte, majoritatea se înscriu pe două căi pentru ameliorarea producției și punerea la dispoziție a

bunurilor și serviciilor furnizate de puterea publică; prima o reprezintă ameliorarea performanței organismelor publice în domeniul producției. În acest context, se înscriu: îmbunătățirea administrării resurselor umane, mai ales prin formarea, recrutarea de personal calificat și remunerarea potrivit cu performanțele; o mai mare implicare a personalului în luarea deciziei și în administrare; flexibilizarea controalelor administrative, dar și impunerea unor obiective stricte de performanță; recurgerea la tehnologii informaționale; o mai mare grijă pentru calitatea serviciilor; apropierea deciziilor privitoare la ofertă și la cerere (de exemplu, prin tarifarea serviciilor). Cea de a doua cale o reprezintă recurgerea, pe scară mai largă, la sectorul privat, cuprinzând: punerea la punct a unui sistem de piețe publice sigur, eficient, concurențial și deschis pentru contractarea externă a producției de bunuri și servicii furnizate de puterea publică și pentru contractarea internă a producției de bunuri și servicii intermediare; suprimarea monopolurilor și a altor protecții de care beneficiază furnizorii (de exemplu, la noi, notariatele private).

De asemenea, se fac eforturi pentru ameliorarea calității luării deciziilor. Vedem în aceasta un mijloc de a îmbunătăți performanța administrației publice ca instrument de execuție a deciziilor guvernamentale, asigurând mai multă transparență și coerență. Se încearcă, prin aceste îmbunătățiri ca factorii de decizie să ia în considerare integralitatea costurilor activității guvernamentale, ca și modul în care sunt administrate programele care rezultă din hotărârile lor.

Țările occidentale încearcă să îmbunătățească procesul luării de decizii și procedurile reglementare pentru întărirea coeziunii, să stabilească în anumite domenii noi dispoziții instituționale, care să permită separarea deciziilor politice de cele operaționale și să introducă aprecieri cu termen mai lung în procesul de decizie.

Pentru multe dintre ele, unul dintre obiective este de a se asigura că avantajele și inconvenientele diferitelor instrumente de acțiune posibile sunt pe deplin evaluate.

Abordarea managerială este considerată ca fiind una dintre formele cele mai importante de adaptare a organismelor administrative, adaptare necesară pentru a face față tuturor schimbărilor. Dar, această abordare pune sub semnul întrebării, ba chiar contrazice, unele principii care sunt cele mai îndrăgite de organisme administrative.

Unele dintre aceste principii, în special responsabilitatea politică și infrastructura dreptului public, sunt probabil esențiale din punct de vedere al cadrului democratic al activității politice. Altele, cum ar fi uniformitatea, recurgerea la reguli ca principal instrument de conducere, grija pentru regularitate procedurală mai degrabă decât grija pentru realizarea obiectivelor, dezinteresarea funcționarilor, valoarea acordată lor, toate acestea se practică dintr-o inerție a sistemului și o rezistență la schimbare.

Deci, chiar dacă este necesar să integrăm abordarea managerială în organismele administrative și în sistemele juridice, este bine să nu subestimăm

dificultățile acestui proces. Aceste greutăți diferă în funcție atât de situația economico-politico-socială a fiecărei țări, cât și de tradiții și de cultura administrativă.

Administrația începe să se lovească de anumite limite în capacitatea sa de a-și satisface propriile criterii de eficacitate și performanță.

Capacitatea factorilor de decizie de a se comporta ca niște manageri într-un organism de tip administrativ este pusă sub semnul întrebării.

Un fenomen ce poate fi și mai grav îl reprezintă dependența crescută a cetățenilor și a întreprinderilor față de activitatea administrativă, care mărește riscurile unor abuzuri atunci când "grija de a promova o mai bună administrație" conduce la modificarea dozajului motivărilor, al responsabilităților și al controlului, regularitatea procedurilor devenind mai importantă decât obținerea de rezultate.

Dificultatea constă în a face sinteza între raționalitatea managementului și aceea a dreptului public.

Confruntată cu adversitatea, amploarea și complexitatea activității publice, performanța administrației tradiționale nu este prea strălucită. Pentru anumite sarcini, acest tip de administrație rămâne poate singura opțiune posibilă; pentru altele, este necesar un nou tip de administrație care să adopte ca formulă descărcarea sectorului public de anumite sarcini pentru a le transfera sectorului privat sau copierea procedurilor economiei de piață.

După părerea noastră, obiectivul eficacității în raport cu costul poate fi atins prin modificarea mecanismului de reglementare și de incitare, fie în sânul sectorului public, fie în afara lui, prin redistribuirea responsabilităților în materie de luarea deciziilor; prin schimbarea culturală a indivizilor, pe scurt, printr-o abordare managerială adaptată sectorului public. Factorii de decizie, responsabilii aleși decid asupra instrumentelor și modurilor de producție care vor fi utilizate, iar alegerile lor trebuie să fie conduse de considerații de ordin managerial.

Dintre caracteristicile funcției manageriale în sectorul public, am putea aminti: semnalele pieței care să ghideze decizia sunt absente, iar întoarcerea informației de la clienți este slabă; este dificil să se stabilească o măsură a performanței axată pe rezultate și informații despre costuri; mijloacele prin care sunt furnizate serviciile publice trebuie să poată să se adapteze schimbărilor de orientare a acțiunii puterii publice, să furnizeze o structură clară a responsabilităților și să se conformeze valorilor serviciilor publice; sectorul public este un utilizator important și, cel mai adesea, un producător de servicii, dar deseori serviciile sale sunt furnizate în condiții monopoliste sau puternic reglementate; atunci când serviciile publice sunt în situație de concurență cu piața segmentară care rezultă de aici poate face din furnizarea serviciilor o problemă deosebit de arzătoare pentru sectorul public; sectorul public asigură un avantaj foarte larg de servicii către clienți foarte diverși.

Toate aceste elemente tind să arate că procesul de diversificare al modului de organizare și al mecanismului de responsabilități trebuie să fie continuat.

Ținând cont de caracterul politic al problemelor, inițiativa aparține factorilor de decizie.

Schimbarea poate fi frânată și din cauza problemelor interne (se așteaptă de la înalții funcționari ca ei să conducă evoluția către o cultură managerială, pentru care, uneori, ei înșiși sunt nepregătiți).

Mai putem menționa o serie de presiuni care fac dificilă activitatea de management în administrația publică și capacitatea acesteia de a se adapta la schimbări. Una dintre acestea ar fi criza de timp, accentuată de rapiditatea cu care se produc transformările în sistemul politic, economic și social. Asupra managerilor, criza de timp se manifestă vizibil în incapacitatea lor de a răspunde, în această perioadă de destabilizare, solicitărilor diferiților cetățeni. Criza de timp este, de regulă, generată de lipsa unor strategii de acțiune, de fixarea necorespunzătoare a unor priorități și neimplementarea unor sisteme de lucru moderne.

O altă presiune ar fi necorelarea programelor și activităților cu diferiți parteneri (aflați și ei în plină reorganizare) care acționează pe teritoriul administrației publice sau în legătură cu problematica unor organisme ale administrației publice. Această necorelare se observă și în interiorul aparatului administrației publice.

Eterogenitatea și fragmentarea preocupărilor datorate atât unei organizări defectuoase cât și unei informări insuficient realizate în aparatul administrației publice și în relația acestuia cu cetățenii se numără, de asemenea, printre factorii de presiune. Aceștia din urmă mai sunt reprezentați și de: presiuni rezultate din slaba pregătire a aparatului de lucru, acțiuni ale unor grupări de forță sau de interese; dificultăți generate de dezordinea în intrările de resurse, de cele mai multe ori generate de rupturi ale lanțului; lipsa de resurse pentru a rezolva diferite probleme.

Factorii de decizie va trebui, probabil, să se bazeze pe instanțele centrale ale administrației: servicii de buget, de personal, organisme de coordonare centrală și de examinare a reglementărilor.

Aceste instanțe se situează, în oarecare măsură, în inima problemelor. Ele trebuie să conducă reforma și în același timp, fac obiectul acestei probleme.

Deși aceste instanțe centrale administrează împreună sistemele care constituie cadrul administrativ al managerului, fiecare dintre ele are propriile sale interese, propria sa clientelă.

În concluzie, putem enunța câteva caracteristici, despre care credem că sunt importante pentru managementul administrației publice, și anume: presiunea solicitărilor permanente ale cetățenilor; caracterul accentuat normativ al unor acțiuni care lasă uneori marje reduse de mișcare managerilor;

dimensiunea complexă a actelor de conducere care trebuie să armonizeze eficient elementele economice, sociale, administrative, politice, etc., impactul foarte mare al opțiunilor manageriale asupra populației și, de aici, nevoia fundamentării atente a deciziilor și manifestarea unui profesionalism ridicat; luarea în considerare a faptului că în România, în etapa actuală de tranziție la economia de piață, funcționarii publici nu au încă un statut al lor, și că este necesară o radicală modificare a mentalității celor care lucrează în administrația publică.

CAPITOLUL II - CONSTITUIREA ȘI GESTIONAREA BUGETELOR LOCALE

2.1. Principiile administrației publice locale

Administrația publică locală este organizată și funcționează pe principii noi, cum sunt cele ale descentralizării serviciilor publice, autonomiei locale, eligibilității autorităților administrației publice locale, legalității și consultării cetățenilor în probleme de interes deosebit.

Prin **descentralizarea serviciilor publice** se înțelege scoaterea acestora din subordinea autorităților centrale sau locale și organizarea lor în mod autonom, având patrimoniu propriu și conducere proprie, ceea ce contribuie la creșterea răspunderii directe a acestora pentru activitatea desfășurată.

Descentralizarea poate să fie mijlocul prin care unitățile administrativ-teritoriale își pot controla mai bine evoluția și îi pot mobiliza mai eficient pe cei implicați: persoane fizice și juridice. Descentralizarea deciziilor și a responsabilităților este de natură să producă transferuri de competențe și de sarcini de la nivelul administrației centrale de stat la nivelul administrației locale. Sfera competențelor și sarcinilor administrațiilor locale produce efecte asupra nivelului și structurii cheltuielilor și resurselor financiare. Este necesară elaborarea cadrului juridic care să asigure resursele financiare optime, deoarece atât cheltuielile locale, cât și resursele primite influențează fluxurile financiare dintre bugetul statului și bugetele locale. În ceea ce privește transferul competențelor, trebuie respectate unele principii, și anume:

- înlăturarea oricăror suprapuneri de competențe între unitățile teritoriale și administrația centrală;
- dublarea transferului de competențe cu un transfer de mijloace financiare care să susțină îndeplinirea sarcinilor ce trebuie realizate;
- corelarea transferurilor de competențe în corelație cu situația concretă a colectivității locale (dotare tehnică, populație etc.).

Descentralizarea corespunde unor transformări economice și sociale specifice stimulând totodată modalitățile de dezvoltare.

Dezvoltarea locală prezintă unele caracteristici, și anume:

- vizează domenii diverse, cum sunt: economic, social și cultural;
- pune în discuție teritorii ale căror dimensiuni și statut nu sunt neapărat echivalente;
- implică asocierea tuturor celor care participă la viața economică și socială, în vederea stabilirii proiectelor;
- depinde de importanța capacităților întreprinderilor locale;

- necesită rapiditate în asigurarea informării și specializării. Dacă rețelele de informare și comunicație lipsesc, nu sunt șanse ca proiectele izolate să intre în contact cu alte proiecte.

Dezvoltarea economică și socială presupune și asumarea unei responsabilități sporite pentru comunitate de către autoritățile locale. În acest sens, trebuie acordată o atenție deosebită investițiilor în economie, sprijinirii întreprinderilor mici și mijlocii etc.

În vederea realizării strategiilor de dezvoltare regională, un factor determinant îl reprezintă continuarea reformei structurilor administrației publice locale. Astfel, trebuie să se acorde prioritate creării condițiilor necesare funcționării optime a autorităților administrației publice locale, asumării responsabilităților care privesc dezvoltarea locală, precum și a tuturor serviciilor publice de interes local.

Termenul de regionalism este folosit, în sens larg, pentru a descrie forma de cooperare dintre colectivitățile locale și chiar descentralizarea serviciilor administrative ale statului, iar în sens mai restrâns pentru a prezenta evoluția organizării teritoriale în ansamblu.

Regionalismul permite urmărirea a două finalități, în domeniile:

- organizatoric, ce corespunde necesității de structurare teritorială;
- politic, ce corespunde necesității de apropiere a populației, de exercitare a responsabilităților publice. Astfel, instituirea de colectivități regionale constituie punerea în practică a principiului subsidiarității, care pune bazele și justifică procesul de regionalism.

Accentul poate fi pus pe una dintre finalități, ele putând fi complementare sau simultane, corespunzător particularităților și condițiilor specifice din fiecare țară.

Factorii de decizie politică analizează în funcție de situația specifică din țara respectivă, dacă regionalismul este răspunsul problemelor și aspirațiilor populațiilor. În această analiză trebuie să se țină seama de o multitudine de factori: *istorici*, care se referă la existența unor împărțiri mai vechi ale teritoriului; *demografici*, care vizează concentrarea populației în anumite zone geografice, existența unor colectivități de mici dimensiuni demografice; *socioeconomice*, care au în vedere activitățile desfășurate de populație în diferite zone; *geografici*, prin care se recomandă țărilor mai mari să aibă administrații locale intermediare.

Importanța acestor factori diferă în funcție de context, ierarhizarea lor nu este posibilă și este necesar a fi luați în considerare simultan.

Numărul regiunilor trebuie stabilit în funcție de folosirea optimă a resurselor publice, astfel încât cheltuielile generate de regionalism să fie cel puțin compensate de câștigurile ce rezultă pentru organizarea statului în ansamblu. În general putem aprecia că, în ceea ce privește gradul descentralizării, este necesară rezolvarea unor neclarități legate de:

- confuzia dintre federalism și descentralizare. Federalismul reprezintă o opțiune constituțională, ceea ce face dificil de analizat nivelul (mai scăzut sau mai ridicat) de descentralizare și regionalizare, deoarece unele țări recunosc regiunilor o puternică autonomie, fără a realiza o descentralizare la nivel inferior;
- aprecierea conform căreia, descentralizarea vizează toate domeniile, când de fapt, ea nu implică decât un număr restrâns de domenii.

Ținând cont de acestea în ceea ce privește autonomia locală, pot fi luate în considerare trei tipuri de situații, în care se încadrează majoritatea țărilor:

- organizare administrativă de tip federal (S.U.A., Germania etc); exemplu de referință îl constituie S.U.A. datorită delimitării competențelor federației de cele ale statelor și datorită conjugării autorităților Senatului cu bazele teritoriale ale reprezentării sale. În ceea ce privește Germania, Constituția din 1949 a statuat un federalism prin care statului îi reveneau afacerile externe, apărarea, politica monetară și comercială, problemele de cetățenie, iar landurilor și regiunilor le reveneau politica și menținerea ordinii, învățământul, cultura, comunicațiile, lucrările de interes local. Ca sarcini comune menționăm: dreptul civil și penal, starea civilă, protecția socială;
- organizare administrativă prin care se recunoaște supremația autonomiei regionale (Italia și Spania). Din anul 1947, administrația Italiei este descentralizată, municipalitățile exercitând competențe numeroase în domeniul economic și social. Italia este împărțită în 20 de regiuni, fiecare dispunând de câte un consiliu și un executiv regional, cu competențe în domeniul sănătății, organizării teritoriale și culturii. În Spania, începând cu anul 1978, este recunoscut dreptul la autonomie al regiunilor;
- descentralizarea într-o perspectivă personală, cum este cazul Belgiei, unde regiunilor le-a fost recunoscută o puternică autonomie în domeniul legislativ, cultural și educativ.

Un alt principiu al administrației publice locale îl reprezintă **autonomia locală** care privește organizarea și funcționarea administrației publice locale, precum și gestionarea intereselor colectivităților pe care le reprezintă.

În scopul asigurării autonomiei locale, autoritățile administrației publice locale elaborează și aprobă bugetele de venituri și cheltuieli, având dreptul să instituie și să perceapă impozite și taxe locale. Autonomia locală și gestionarea proprie a unităților administrativ-teritoriale sporește rolul bugetelor locale. Funcționarea finanțelor locale este în strânsă corelație cu autonomia administrațiilor locale.

Autonomia financiară reprezintă dreptul unităților administrativ-teritoriale de a avea resurse financiare proprii și de a le folosi pentru realizarea intereselor locale. Aspectul principal al consolidării autonomiei financiare îl reprezintă sporirea bazei proprii de venituri, deoarece fără resurse financiare

este de neconceput o autonomie locală reală. Aceasta implică constituirea bugetului de jos în sus, prelevarea directă de către unitățile administrativ-teritoriale a impozitelor și taxelor locale, astfel încât bugetele locale să-și poată acoperi, într-o mare măsură, cheltuielile prin încasări proprii.

Între nivelul răspunderii, competențelor, obligațiilor și resurselor ce revin autorităților locale și nivelul deciziei ce revine administrației centrale de stat există o mare disproporție. Astfel, ia naștere o dependență a administrației publice locale, fapt ce atrage dezinteresul administrației locale de a sprijini investițiile și creșterea economică la nivel local.

Adoptarea unei legi a finanțelor publice locale ar putea să stimuleze unitățile administrativ-teritoriale, să-și diversifice resursele de venituri și să combată evaziunea fiscală.

În țara noastră trebuie să se acționeze în continuare, pentru dezvoltarea locală și autonomia locală. Astfel, vor fi create condițiile pentru:

- continuarea procesului de descentralizare, prin aplicarea principiului subsidiarității;
- o dezvoltare regională echilibrată a cât mai multor zone;
- intensificarea colaborării și cooperării interregionale și transfrontaliere.

Așa cum am prezentat la începutul lucrării, în afara principiilor descentralizării și autonomiei locale, activitatea administrației publice locale funcționează și pe alte principii, și anume:

- **eligibilitatea autorităților administrației publice locale**, care presupune alegerea consiliilor locale și al celui județean prin vot universal egal, direct, secret și liber exprimat;
- **legalitatea**, care presupune ca toate acțiunile întreprinse de autoritatea locală să fie în conformitate cu legea;
- **consultarea cetățenilor** în probleme locale de interes deosebit, care se realizează prin referendum sau alte mijloace stabilite de autoritățile locale.

În ceea ce privește aplicarea acestor principii în practică, acestea se regăsesc atât în atribuțiile consiliilor locale, cât și în atribuțiile primarului, atribuții reglementate prin legea administrației publice locale.

2.2. Veniturile și cheltuielile administrației publice locale

Resursele financiare ale unităților administrativ-teritoriale sunt concentrate în bugetele locale. Acestea împreună cu resursele financiare ale statului și ale instituțiilor publice alcătuiesc resursele financiare publice.

În categoria bugetelor locale se includ bugetele unităților administrativ-teritoriale și anume: bugetele comunelor, bugetele orașelor, bugetele municipiilor, bugetele proprii și cele centralizate ale județelor.

Potrivit Legii administrației publice locale nr. 69/1991, bugetele locale se întocmesc în condiții de autonomie. Metodologia de elaborare și de execuție a

bugetelor locale se stabilește de către Ministerul Finanțelor. Proiectele bugetelor locale se întocmesc de către primar și se aprobă de către consiliile locale.

Veniturile și cheltuielile unităților administrativ-teritoriale sunt prevăzute pentru fiecare an financiar în bugetele respective, aprobate de consiliul local conform legii.

A. Veniturile administrației publice locale sunt constituite din sursele realizate și din alte surse, în conformitate cu dispozițiile legale.

Principalele căi de cuantificare a veniturilor sunt:

- utilizarea unor metode moderne în cuantificarea veniturilor bugetelor locale;
- evaluarea cât mai exactă a bazei de calcul, cunoscând sursele de venit;
- perfecționarea cotelor de impozite și a sistemului actual de transfer de la bugetul de stat către bugetele locale.

În bugetul local se înscriu resursele de venituri care se stabilesc prin legea bugetară anuală din care se finanțează:

- acțiuni social-culturale;
- cheltuieli de întreținere și funcționare a organelor locale;
- obiective și acțiuni economice de interes local;
- alte obiective prevăzute de lege.

Regula generală care decurge din principiul autonomiei locale constă în acoperirea cheltuielilor unităților administrativ-teritoriale din veniturile proprii ale acestora. Pentru acoperirea cheltuielilor bugetelor locale se folosesc următoarele resurse:

- venituri proprii ale bugetelor locale;
- subvenții primite de la bugetul administrației centrale de stat;
- împrumuturi contractate de organele locale.

În categoria veniturilor proprii se includ: impozite locale, venituri provenind din exploatarea bunurilor aparținând administrației de stat locale și cotele adiționale la impozitele de stat.

Resursele financiare ale bugetelor locale sunt formate, în primul rând, din impozite și taxe locale; impozitele și taxele locale variază de la o țară la alta în funcție de numărul, structura și modul lor de așezare. De exemplu, în Franța se practică trei impozite locale de tip real: taxa funciară, taxa profesională și taxa pe clădiri. În schimb, în S.U.A. se folosește un singur impozit local: taxa asupra proprietății. În țara noastră, impozitele și taxele locale sunt reglementate prin două categorii de acte normative:

- legea impozitelor și taxelor locale;
- acte normative specifice ce instituie alte impozite și taxe locale.

Legea impozitelor și taxelor locale nr.27/1994 reglementează:

- a) impozitul pe clădiri, care se plătește anual de către persoanele fizice

și juridice care au clădiri în proprietate. Impozitul pe clădirile proprietate a persoanelor fizice se calculează prin aplicarea unei cote cuprinse între 1-1,5% asupra valorii stabilite conform criteriilor și normelor de evaluare. Cotele de impozit sunt diferențiate pe categorii de plătitori și destinația clădirilor. De plata impozitului sunt scutite instituțiile publice, clădirile declarate monumente istorice, de arhitectură și arheologie, casele memoriale și muzeele, lăcașele de cult, clădirile invalizilor și veteranilor de război;

b) impozitul pe terenuri ocupate de clădiri și alte construcții, care se plătește de către persoanele fizice și juridice, anual, în sumă fixă pe metru pătrat de teren, diferențiat pe categorii de localități, zone;

c) taxa asupra mijloacelor de transport, care se plătește de către persoanele fizice sau juridice ce posedă mijloace de transport cu tracțiune mecanică sau pe apă. Taxa se stabilește astfel:

- pentru mijloacele de transport cu tracțiune mecanică, în funcție de capacitatea cilindrică a motorului;
- pentru mijloacele de transport pe apă în sumă fixă diferențiată pe feluri de mijloace de transport;

Scutiri de impozit se fac pentru invalizi, instituții publice și persoane juridice care au ca domeniu de activitate transportul de călători în comun. De plata taxei sunt scutite și bărcile și luntrele folosite de localnicii din Delta Dunării și din Insula Mare a Brăilei pentru transportul de uz personal;

d) taxa pentru folosirea locurilor publice de desfacere. Persoanele fizice și juridice datorează o taxă zilnică diferențiată în funcție de gradul de dotare a spațiilor, de natura produselor comercializate, de suprafața ocupată. Această taxă nu se datorează dacă pentru folosirea suprafețelor respective se plătește chirie;

e) taxa pentru eliberarea certificatelor, avizelor și autorizațiilor în domeniul construcțiilor, care se plătește diferențiat în funcție de valoarea construcțiilor, suprafața terenurilor și natura serviciilor prestate;

f) taxa pentru folosirea mijloacelor de publicitate, afișaj și reclamă. Persoanele fizice și juridice care folosesc mijloace de publicitate datorează o taxă stabilită în sumă fixă diferențiată sau într-o cotă proporțională;

g) taxa pentru șederea în stațiunile balneoclimaterice, care se plătește de persoanele fizice în vârstă de peste 18 ani ce stau în stațiunile balneoclimaterice mai mult de 48 de ore. De plata acestei taxe sunt scutite următoarele categorii: persoanele care au domiciliul în stațiuni balneoclimaterice, persoanele aflate în deplasare în interes de serviciu, turiștii cazați la cabane aflate în afara stațiunilor balneoclimaterice, persoanele handicapate, pensionarii, elevii și studenții;

h) taxa pentru vizionarea muzeelor, caselor memoriale, monumentelor istorice, de arhitectură și arheologice, care se plătește anual, diferențiat în funcție de valoarea artistică, istorică și arhitecturală a obiectivelor respective;

i) alte taxe locale: în această categorie se includ taxele ce se plătesc de către cei care au în proprietate sau în folosință, cazane de fabricat rachiu, prese de ulei, mori de cereale, ferăstraie mecanice, darace; cei ce dețin câini de pază, de agrement sau de vânătoare.

Pentru neplata la termen a impozitelor și taxelor locale se penalizează cu majorări de întârzieri, conform dispozițiilor legale în vigoare.

La Legea impozitelor și taxelor locale au fost aduse o serie de modificări și completări, conform prevederilor Ordonanței Guvernului nr. 61/1997, prevederi ce se vor aplica începând cu 1 ianuarie 1998. Astfel, conform acestei Ordonanțe a Guvernului (61/1997) au fost abrogate:

- taxa pentru folosirea locurilor publice;
- taxa pentru vizitarea muzeelor, caselor memoriale, monumentelor istorice, de arhitectură și arheologice;
- taxele pentru persoanele fizice ce au în proprietate cazane de fabricat rachiu, prese de ulei, mori pentru cereale, ferăstraie mecanice, darace, precum și pentru persoanele care dețin câini de pază, de agrement și de vânătoare.

Prin acte normative speciale sunt reglementate impozitul pe venitul agricol, impozitul pe spectacole, taxa pentru folosirea terenurilor proprietate de stat în alte scopuri decât pentru agricultură și silvicultură, taxele de timbru etc.

Tot din categoria veniturilor proprii fac parte și veniturile din exploatarea bunurilor ce aparțin administrației locale, care sunt venituri cu caracter nefiscal. În această categorie se includ: venituri de la întreprinderile locale, venituri din chirii, amenzi, penalități etc.

În unele țări se practică și sistemul cotelor adiționale. Acestea reprezintă un adaos la impozitele bugetului de stat și sunt percepute în favoarea bugetului local. De exemplu, în Franța se folosește sistemul cotelor defalcate (85% din impozitul pe salarii este la dispoziția bugetelor locale).

De obicei, veniturile proprii nu sunt suficiente pentru a acoperi cheltuielile prevăzute în bugetele locale. Astfel, pentru echilibrarea bugetului local, administrațiile locale primesc subvenții de la bugetul de stat. În același scop prin legile bugetare anuale, unele unități administrativ-teritoriale pot să contracteze împrumuturi. Având în vedere că în cursul anului pot interveni acțiuni și obiective noi, consiliile locale pot înscrie în buget fondurile de rezervă de până la 5% din totalul cheltuielilor ce se pot utiliza pentru suplimentarea unor credite aprobate. Fondurile de rezervă bugetară pot fi majorate până la 50% din cuantumul lor inițial aprobat prin buget, din disponibilitățile de credite bugetare care nu mai sunt necesare până la sfârșitul anului. Nu pot fi folosite cu această destinație disponibilitățile de credite bugetare provenite de la cheltuielile pentru personal și investiții. Alt fond financiar este fondul de rulment propriu, care se constituie în limita a 5% din veniturile proprii, pe seama excedentului anual al bugetului local. Ceea ce rămâne din excedentul anual se folosește ca vărsământ la fondul de tezaur.

B. În bugetele locale, la **cheltuieli** se înscriu sumele destinate activităților care se finanțează de la aceste bugete. Nici o cheltuială bugetară nu poate fi aprobată fără existența surselor de finanțare.

În general, în bugetul local se includ următoarele categorii de cheltuieli:

- cheltuieli pentru finanțarea învățământului;
- cheltuieli pentru ocrotirea sănătății și asistența socială;
- cheltuieli pentru construcția și întreținerea drumurilor, pentru construcții de locuințe, transport și gospodărire comunală;
- cheltuieli pentru întreținerea aparatului administrației locale;
- cheltuieli cu serviciul datoriei publice interne, în situația în care se apelează la împrumuturi pentru a completa resursele financiare.

Nivelul cheltuielilor bugetelor locale prezintă importanță din mai multe puncte de vedere. Astfel, aceste cheltuieli trebuie să reflecte competențele transferate de stat administrațiilor locale, să asigure echitatea pe verticală, adică în cadrul relațiilor între fiecare administrație locală și administrația de stat.

În țara noastră, din bugetele administrației locale se finanțează următoarele categorii de cheltuieli;

- a) cheltuieli social-culturale, care cuprind: cheltuieli cu cultura și arta; cheltuieli cu asistența socială;
- b) cheltuieli cu gospodăria comunală și de locuințe, care cuprind: cheltuieli cu întreținerea și repararea străzilor, iluminatul, salubritatea, întreținerea grădinilor publice, parcurilor și zonelor verzi etc.;
- c) cheltuieli pentru organele locale ale puterii executive;
- d) cheltuieli cu acțiunile economice, transporturi și comunicații, în care se includ: cheltuielile cu temele de cercetare, cele pentru drumuri și poduri, pentru transportul în comun, alte cheltuieli în domeniul transporturilor și comunicațiilor;
- e) alte cheltuieli: dobânzile aferente datoriei publice interne, formarea fondului de tezaur constituit din excedentul bugetelor locale, formarea fondului de rulment.

Pentru realizarea unor acțiuni social-culturale și acoperirea unor cheltuieli economice de interes local, administrațiile locale pot aproba și folosi maximul 50% din sumele încasate din veniturile proprii peste cele aprobate, în următoarele situații:

- a) depășirea încasărilor să fie realizată pe totalitatea veniturilor proprii și să se mențină până la sfârșitul anului;
- b) plusul de venituri să provină din activitatea anului respectiv;
- c) unitatea administrativ-teritorială să nu aibă împrumuturi nerambursate.

Realizarea reformei sistemului administrativ-local reprezintă un proces ce presupune derularea unor programe dinamice și de amploare, programe ce necesită resurse bănești. Așa cum am arătat pe parcursul lucrării, veniturile

administrației publice locale nu sunt suficiente pentru acoperirea cheltuielilor. De aceea, pentru echilibrarea bugetelor locale se poate apela și la emisiunea de obligațiuni municipale, acestea constituind o pârgie importantă de mobilizare a resurselor. Totodată, se impune și stabilirea unui sistem de reglare a nivelului cheltuielilor bugetelor locale, care să nu afecteze însă luarea deciziilor la nivel local.

2.3. Gestiunea financiară a colectivităților locale

Cheltuielile și resursele constituie principalele mijloace de acțiune bugetară de care dispun autoritățile locale pentru a realiza obiectivele politicii municipale. Prin întocmirea bugetului local se urmărește respectarea echilibrului bugetelor, utilizarea eficientă a pârgiilor cheltuielilor și resurselor în scopul dezvoltării locale și asigurării satisfacerii necesităților colective.

Principalele categorii de cheltuieli se referă la:

A. Cheltuielile de funcționare ale comunelor sunt foarte diverse, astfel cheltuielile cărora trebuie să le facă față în mod tradițional o comună, sunt următoarele: cheltuieli de personal, cheltuieli financiare contingente, participații, alocații și subvenții și cheltuieli de gestiune generală:

- a) cheltuielile cu personalul, care includ toate drepturile de personal (permanent sau temporar), alocațiile sociale aferente dar și diversele indemnizații acordate agenților teritoriali; pentru comunitățile mai mari, acestea pot depăși 50% din cheltuielile de funcționare;
- b) cheltuielile financiare sunt în principal constituite din dobânzile pe care comunele trebuie să le plătească pentru împrumuturile pe care le-a contractat, iar rambursarea datoriei, figurează în cadrul cheltuielilor de investiții.

Dobânzile datoriei reprezintă o parte crescătoare a cheltuielilor de finanțare a comunelor (ceea ce se datorează creșterii taxelor și scurtării duratei pentru care se acordă împrumuturile) și nu a recurgerii mai importante la credit;

- c) contingentele, participațiile și subvențiile corespund contribuțiilor pe care comunele trebuie să le verse fie pentru a concura la finanțarea sarcinilor organismelor de cooperare intercomunală cărora le aparțin, fie pentru a finanța un anumit număr de servicii administrate de departament;
- d) cheltuielile gestiunii generale cuprind cheltuielile generate de administrația generală a colectivității și nu pot fi direct atribuite vreunui serviciu public. Acestea cuprind, printre altele: cheltuielile de transport ale personalului comunal, cheltuielile de poștă și telecomunicații.

B. Cheltuielile de investiții includ, în general, cheltuielile directe de investiții la nivel comunal, compuse din construcții de clădiri (primării, școli,

stații de epurare, obiective culturale, biblioteci, săli de sport), și cheltuieli indirecte și investiții, constând fie în vărsăminte de subvenții către terți, fie în rambursări de împrumuturi contractate anterior.

Pentru ca o colectivitate locală să aibă autonomie financiară, ar trebui să poată decide liber categoriile de cheltuieli care să figureze în bugetul său, ceea ce în realitate nu se practică în totalitate, deoarece statul fie le interzice efectuarea anumitor cheltuieli, fie le impune realizarea altora.

Limitate, pe de o parte, de interdicții în realizarea anumitor cheltuieli și pe de altă parte, de obligația de a efectua alte cheltuieli, colectivitățile locale nu dispun de puterea de a decide liber propriile cheltuieli decât în mod rezidual.

Existența cheltuielilor obligatorii în bugetele locale constituie și în Franța o limitare a autonomiei financiare a colectivităților locale. Cheltuielile obligatorii sunt cele pe care colectivitățile locale trebuie să le înscrie în bugetul lor și să le execute, privând deci colectivitățile locale de puterea de a refuza înscrierea și executarea unor astfel de cheltuieli.

În categoria cheltuielilor obligatorii sunt incluse cheltuielile cu remunerarea (cea mai importantă categorie de cheltuieli obligatorii) cheltuielile de întreținere a primăriei și cheltuielile referitoare la anumite servicii publice (locale sau de interes național etc.).

Această obligativitate privind cheltuielile este, adesea, consecința financiară a obligației ce apasă asupra colectivității locale de a crea, a organiza și a face să funcționeze un anumit număr de servicii publice indispensabile (serviciile vizând stingerea incendiilor, dezinsecții și igienă, ridicarea resturilor menajere etc.).

Pentru a face față cheltuielilor, colectivitățile locale dispun și de diverse resurse financiare. Astfel, o analiză descriptivă a conținutului bugetelor locale în Franța face să apară o mare diversitate a încasărilor susceptibile să asigure acoperirea cheltuielilor locale.

Cea mai mare parte a autorilor admite că, pentru o autonomie financiară reală, colectivitățile locale trebuie să dispună de resurse proprii, care să fie "localizate". Îndeplinirea acestei condiții (privind localizarea) constituie un factor esențial de autonomie financiară, deoarece ea permite o corespondență între un teritoriu fiscal și unul electoral; se instaurează astfel o relație directă între puterea investită în mod democratic și contribuabilul care achită impozitele și taxele.

Noțiunea de resurse proprii presupune și îndeplinirea unei condiții de ordin juridic: existența posibilității de decizie totală din partea autorităților locale asupra acestora. Dar, pentru ca o colectivitate locală să beneficieze în totalitate de anumite resurse, ea trebuie să dispună de puterea de a fixa liber toate elementele regimului său juridic (câmp de aplicare, nivelul, felul taxei), iar sumele respective trebuie să alimenteze veniturile locale.

Resursele sunt considerate ca fiind proprii, atunci când autoritatea locală are dreptul de decizie în ceea ce privește instituirea, afectarea și cuantumul lor.

Pe baza acestei definiții, se constată că nu există nici o resursă bugetară care să îndeplinească toate condițiile necesare pentru a fi considerată ca o veritabilă resursă proprie.

Totuși, dacă modelul ideal al resurselor proprii nu este întâlnit la nivel local, există resurse care se apropie de el și care justifică utilizarea în continuare a conceptului pentru a le desemna.

Principalele categorii de încasări locale sunt: resursele fiscale, încasările tarifare de exploatare și resursele din sectorul de stat.

a) În mod tradițional, încasările fiscale sunt calificate drept resurse proprii ale colectivităților locale. Această calificare rezultă din faptul că este vorba despre resurse sub regimul cărora autoritățile locale dispun de o anumită stăpânire. Astfel, în particular, și contrar altor categorii de încasări din bugetul lor asupra sumelor pentru care colectivitățile locale nu au nici un împrumut, încasările fiscale constituie resursele pe care le pot spori în funcție de nevoile lor bugetare și eventual, să le modifice repartizarea sarcinilor între diversele categorii de contribuabili locali. Altfel spus, colectivitățile locale care-și doresc acest lucru, pot duce o veritabilă politică fiscală.

În cadrul încasărilor fiscale totale, 90% sunt constituite din impozitele directe, formate la rândul lor din următoarele categorii de taxe obligatorii: taxă funciară asupra proprietăților construite, taxa funciară asupra proprietăților neconstruite, taxa de locuință și taxa profesională. Pentru calculul bazelor impozitelor directe locale amintite anterior este reținută singură sau cu alte elemente o valoare comună de referință: valoarea locală cadastrală.

Aceste impozite nu presupun capacitatea de plată a contribuabilului - decât pornind de la aspectul exterior -, valoarea locativă cadastrală, valoarea stabilită de administrația fiscală, ceea ce nu reflectă în mod real veniturile proprietarului sau pe cele ale locatarului.

Un anumit număr de taxe locale poate fi încadrat în categoria prelevărilor fiscale directe. Între acestea, cea mai importantă este taxa de ridicare a resturilor menajere. Aceasta este o taxă facultativă care poate fi instituită de colectivitate. Este stabilită în numele proprietarilor, ca taxă funciară asupra proprietăților construite.

Fiscalitatea indirectă este compusă dintr-o multitudine de prelevări al căror randament este mediu, deoarece el reprezintă doar 10% din încasările fiscale totale ale colectivităților locale.

Impozitele care compun fiscalitatea indirectă există de foarte mult timp și prelevările de tip arhaic funcționează pe lângă impozitele de tip modern. În fața acestei eterogenități a conținutului fiscalității se impune o regrupare care să permită clasificarea impozitelor indirecte în cinci mari categorii omogene, astfel:

- taxele locale de înregistrare în care pot fi incluse taxa comunală adițională drepturilor de mutație și taxa pentru permisul de vânatoare;
- taxele privind operațiuni de urbanizare.

În categoria taxelor percepute cu ocazia frecventării locurilor publice sunt înscrise: impozitul pe spectacole, jocuri și divertisment; prelevările asupra produselor jocurilor de cazinou;

- taxele legate de activitățile de publicitate cuprind: taxa asupra afișelor; taxa asupra amplasamentelor publicitare fixe și taxa asupra vehiculelor publicitare;
- taxele de natura impozitului pe consum cuprind taxa pe electricitate (principalul impozit indirect comunal) și taxa de sejur.

O colectivitate locală poate pretinde că beneficiază în totalitate de o încasare doar atunci când poate să o creeze spontan, să-i determine aria de aplicare, bazele de calcul, precum și nivelul; puterea de decizie pe care o au colectivitățile locale nu a avut niciodată o asemenea semnificație. De fapt, colectivitățile au o putere limitată în materie de determinare a impozitelor locale.

Colectivitățile locale nu își pot crea niciodată ele însele încasări fiscale în scopul alimentării bugetului lor. Această interdicție este consecința principiului tradițional, după care legea, expresia suveranității naționale, poate introduce un impozit; altfel spus, statul este singurul competent pentru instituirea de noi impozite, după cum este și singurul în măsură de a suprima impozitele locale existente, conținutul sistemului local depinzând exclusiv de voința puterii centrale.

Singura atenuare a acestui principiu o constituie taxele fiscale locale facultative, pentru care stabilirea și perceperea revin în exclusivitate administrațiilor locale (taxe de ridicare a resturilor menajere; taxa locală de echipament; taxa pe electricitate ș.a.).

b) Autorităților locale le revin competențe legate de acordarea, în anumite situații, a unor reduceri, deduceri, exonerări etc. Este cazul taxelor profesionale, pentru care se pot aplica exonerări parțiale sau totale, pe perioade de timp limitate, având obiective bine precizate, ca de exemplu: crearea de noi locuri de muncă, realizarea investițiilor, înființarea anumitor întreprinderi noi etc.

Un alt aspect al competențelor acordate autorităților locale în materie de impozite vizează posibilitatea de reducere a unor impozite obligatorii, corespunzător situației familiale a unor contribuabili locali.

În practică, aceste reduceri, exonerări etc., reprezintă o pierdere de încasări la nivelul bugetului local, din care cauză administrațiile locale nici nu sunt tentate să utilizeze mecanisme fiscale.

Reglementările legale adoptate după anul 1981, în Franța, prevăd ca administrațiile locale să voteze în mod direct ratele fiecărei taxe obligatorii. În acest mod, colectivitățile locale pot asigura o evoluție diferențiată a fiecăreia dintre taxe, putând să decidă transferarea diferitelor cheltuieli între diverse categorii de datornici (ceea ce denotă o mai mare responsabilitate politică).

Stabilirea de către legiuitor a unor limite decizionale pentru autoritățile locale, referitor la nivelul ratelor de impozitare, provine din rațiuni legate de evitarea creșterii în exces a presiunii fiscale locale pe de o parte, și a

transferurilor nejustificate între diverse categorii de contribuabili, pe de altă parte.

Încasările tarifare de exploatare sunt numeroase și variate reprezentând în medie 90% din încasările totale ale bugetelor locale din Franța; numărul și felul lor depinde de diversitatea serviciilor publice asigurate de colectivitatea locală, printre care amintim: vânzarea apei potabile; prestări servicii din domeniul pompelor funebre, taxa pentru ridicarea resturilor menajere, taxa de asanare, taxa de intrare în muzee și teatre municipale, cheltuielile de sejur în căminele de și pentru copii, drepturile de acces în biblioteci, taxele pentru transport în comun, tarifele de parcare, tarifele de încălzire urbană etc.

Spre deosebire de încasările fiscale, pentru cele de exploatare autoritățile locale fixează tariful redevențelor percepute, cu condiția respectării anumitor echivalențe între suma percepută și valoarea serviciului adus.

c) Resurse provenite din sectorul de stat (reprezintă în medie 7% din încasările totale ale administrațiilor locale); dintre acestea se disting trei categorii:

- venituri din vânzarea cu titlu oneros a bunurilor aparținând colectivității locale, iar înscrierea în bugetul local are loc fie la venituri curente (vânzarea lemnului), fie la venituri din capital (vânzarea unor imobile);
- venituri din închirierea unor bunuri aflate în proprietatea autorităților locale (închirieri de localuri,arendă, concesiunea dreptului de vânatoare sau pescuit etc.) Tot în această categorie sunt incluse și încasările de natură fiscală dintre care: dreptul de folosire a spațiilor în hale, târguri sau piețe, a celor pentru parcare etc.;
- contribuții percepute de administrație, având în contrapartidă avantajele ce decurg din realizarea anumitor lucrări sau munci efectuate pe teritoriul autorității locale respective.

2.4. Aspecte privind impozitul local

În principalele țări europene dezvoltate, contribuțiile directe ale colectivităților locale sunt grupate în următoarele categorii: taxă de habitat (locuit), plătită de rezidenți, taxă pe terenul constructibil și neconstructibil, plătite de proprietari, taxa profesională achitată de întreprinderile meșteșugărești (artizanale), industriale și comerciale și de profesiunile necomerciale.

În general, fiscalitatea locală se concretizează printr-o diversitate de impozite, ale căror elemente se întrepătrund; astfel, aceleași baze de impunere servesc la așezarea unor impozite diferite; același impozit poate fi împărțit între mai multe colectivități, unele impozite prezintă caracter alternativ.

În funcție de caracteristicile lor, impozitele locale pot fi grupate astfel:

- impozite obligatorii și cele facultative;
- impozite de care beneficiază toate colectivitățile și impozite rezervate doar unora dintre ele;

- impozite cu utilizare liberă (care nu au destinații de utilizare) și impozite efective (precise);
- impozite cu rată fixă și impozite cu rata modulară. Marja de manevră a colectivităților locale, în materie de rată (cotă de impozitare) poate fi la fel de variată ca însuși numărul de impozite locale;
- fiscalitatea locală se poate caracteriza printr-o diversitate de modalități de încasare. Cu toate acestea statul încasează partea principală a impozitelor, în contul colectivităților locale. În fapt, încasarea impozitelor locale este asigurată de stat tocmai pentru cvasitotalitatea acestora, apoi redistribuind colectivităților locale resurse, în funcție de necesități, din sumele respective.

O problemă foarte importantă este așezarea impozitului local în funcție de cheltuielile necesare, dar ținând cont de capacitatea contributivă a colectivităților locale. De asemenea, în multe țări, se pune problema dacă bazele impozitului local ar trebui să fie distincte față de cele reținute pentru impozitele de stat.

Este greu să se dea un răspuns tranșant la această problemă. Cel mult se poate observa că existența unei așezări distincte pentru impozitele locale și impozitele naționale (de stat) este considerată, în unele țări, un factor de autonomie și deci, de răspundere fiscală suplimentară pentru colectivitățile locale; precum și că utilizarea aceleiași baze pentru impozitele de stat și impozitele locale poate tulbura un echilibru economic al impozitelor de stat, ținându-se seama de disponibilitatea ratelor de impunere ce există la nivel local, fenomen perceput în anumite țări europene.

În cadrul reformelor fiscale locale în țările europene dezvoltate, s-a ținut seama de unele cerințe specifice și anume:

- a) așezarea impozitelor trebuie să fie compatibilă cu localizarea impozitelor;
- b) stabilirea bazei de impunere trebuie să permită colectivităților locale să beneficieze în timp de resurse financiare stabile;
- c) întărirea mecanismelor de redistribuire a "bogăției fiscale" între diferite zone sau comune dă posibilitatea colectivităților locale defavorizate să-și reducă cotele lor de impunere; și în plus, apare în cadrul zonelor favorizate o gestionare mai riguroasă a materiei fiscale, deoarece, în cazurile respective, poate fi generată tentația de aplicare a unei politici fiscale relaxante, ceea ce ar produce distorsiuni între diferite zone sau regiuni;
- d) cote de impunere unice sau uniformizate la principalele impozite și taxe locale valabile pentru toate zonele țării, fără a afecta - nici măcar în parte - autonomia fiscală locală a colectivităților locale. Respectarea acestei cerințe ar favoriza mediul concurențial și înlăturarea disparităților de "bogăție fiscală" dintre colectivitățile locale;

e) la așezarea impozitelor locale să se țină seama de cheltuielile suportate de autoritățile locale respective, în raport cu P.I.B.;

Impozitul local poate fi definit ca fiind impozitul perceput pe o anumită zonă geografică, bine delimitată teritorial și descentralizată, a cărei cotă (rată) poate fi fixată liber sau cvasiliber de autoritatea locală¹.

Această definiție a clasat într-o altă categorie impozitele redistribuite de către stat, adică, acelea la care autoritățile locale nu pot interveni pentru a le modifica rata.

În urma studiilor efectuate în acest domeniu s-a constatat că în toate țările impozitele locale, în sensul strict al definiției de mai sus, nu constituie singura sursă de finanțare a colectivităților locale. Dată fiind repartizarea integrală a materiei impozabile, unele resurse financiare sunt redistribuite de către stat. Ele permit corectarea inegalităților existente. În fapt, trebuie luate în considerare două obiective contradictorii: asigurarea autonomiei locale prin folosirea impozitelor locale, în sensul strict al definiției lor și respectarea noțiunii de justiție fiscală între colectivitățile teritoriale. În contextul celor prezentate, se pot exemplifica aceste două tendințe contradictorii manifestate în cadrul resurselor de finanțare a colectivităților locale din unele țări europene. În Italia, 91% din resursele locale ale colectivităților teritoriale sunt redistribuite de către stat, iar cotele de impunere se stabilesc, în majoritatea cazurilor, de către stat; pentru Olanda, transferurile statului ating 79% din resursele financiare locale; în Belgia, resursele redistribuite de către stat sunt de 59%; în Germania, 45%; în Franța, 33,2%; în Danemarca, 44%; în Elveția, 18%.

Aceste transferuri de resurse financiare efectuate de către stat în țările menționate, au ca scop, fie compensarea unei slabe fiscalități locale, fie corectarea inegalităților de potențial fiscal al colectivităților locale.

Pentru ca impozitele să nu constituie surse de injustiție fiscală, se impune existența mai multor tipuri de impozite care să permită aducerea unor corecții la inconvenientele pe care le prezintă fiecare dintre impozitele locale, asigurând în acest fel colectivităților teritoriale o marjă de manevră apreciabilă.

¹ Gerard Logle - Bogăția fiscală locală și repartitia transferurilor în favoarea colectivităților.

CAPITOLUL III - DESCENTRALIZAREA BUGETARĂ

Având organe alese și buget propriu, colectivitățile locale din Europa Centrală și Orientală au o anumită autonomie, chiar dacă marja lor de acțiune financiară este limitată. Considerată ca nefiind prioritare în comparație cu transformările macroeconomice, reformele conținând organizarea administrativă și gestiunea locală nu sunt pe deplin realizate. Există viduri juridice iar statisticile sunt incomplete. Totuși, se pot desprinde unele tendințe care evidențiază, între altele, necesități de investiții disproporționate în raport cu mijloacele financiare.

3.1. Considerații privind locul și rolul bugetelor locale în România

Bugetul public național include, ca o componentă importantă, bugetul administrațiilor locale; acesta, la rândul său, cuprinde bugetele comunelor, orașelor, municipiilor și județelor (la acest nivel se întocmește atât un buget propriu, cât și unul centralizat al județului).

Bugetele locale reprezintă bugetele unităților administrativ-teritoriale care au personalitate juridică.

Acestea se întocmesc în condiții de autonomie, ceea ce conferă autorităților publice locale dreptul de a elabora și aproba bugetele de venituri și cheltuieli, precum și de a institui și percepe impozite și taxe locale.

Organele locale au libertatea de a dimensiona prevederile bugetare la capitolul de cheltuieli în strânsă corelație cu veniturile ce urmează a se încasa. Totuși, există anumite limite ale gradului de descentralizare a autorității în adoptarea deciziilor economice și politice. Astfel, pentru anumite activități și domenii care trebuie să existe, pot fi menționate prin lege măsurile care se impun pe plan local. În aceste situații, autoritățile locale nu dispun de o autonomie totală, dar beneficiază de un anumit grad de libertate privind modul cum pot acționa pentru atingerea obiectivului stabilit.

Corespunzător dreptului administrativ, sistemele organizării locale se clasifică în:

- autonomie completă, care conferă comunităților locale libertatea deplină în administrarea intereselor lor, fără nici un control din partea autorităților centrale;
- autonomie limitată, care presupune rezolvarea pe plan local a problemelor principale curente, la care se adaugă exercitarea, din

partea autorităților centrale, a unui control asupra unor probleme majore, prevăzute în mod expres în legislație;

- tutela constă în rezolvarea de către autoritățile centrale a problemelor de interes local, administrației locale revenindu-i competența doar în acțiuni de mică însemnătate.
- În planul realizării veniturilor, distingem, de asemenea, trei modalități:
- asigurarea de venituri proprii pentru acoperirea cheltuielilor, în virtutea dreptului de a percepe impozite și taxe;
- completarea veniturilor proprii cu defalcări din impozite și transferuri de la bugetul central;
- finanțarea integrală de la bugetul central.

În țara noastră, prin Legea administrativă din aprilie 1993, s-au pus bazele organizării unitare a finanțelor locale; sursele de venit erau constituite după sistemul mixt și includeau: venituri ordinare (impozite și taxe locale, la care se adaugă o cotă-parte calculată la alte impozite); venituri extraordinare (din vânzarea unor bunuri, donații), precum și venituri speciale (subvenții de stat, împrumuturi).

În condițiile economiei de tip totalitar, formarea și repartizarea fondurilor financiare centralizate și descentralizate se realizau prin mecanisme administrative dependente de existența sectorului de stat dominant.

Actuala Constituție a României, adoptată în anul 1991, prevede că într-un stat democratic unitar, administrația publică locală trebuie să se bazeze pe principiile descentralizării și autonomiei locale.

Un pas important în calea democratizării l-a constituit crearea cadrului legislativ și a mecanismelor necesare finanțării administrației locale. Ne referim, în principal la: Legea administrațiilor publice locale nr.69 din noiembrie 1991; Legea impozitelor și taxelor locale nr.27/1994.

În general, prin aceste reglementări s-a urmărit atingerea unor obiective ca: delimitarea patrimoniului public, aflat în proprietatea primăriilor, de cel al statului; crearea instrumentelor administrative necesare autorităților locale pentru îndeplinirea atribuțiilor care le revin; asigurarea condițiilor pentru asumarea responsabilităților în ceea ce privește dezvoltarea localităților.

Începând cu anul 1993, prin bugetul de stat a demarat transpunerea în practică a principiului constituțional al autonomiei locale, prin adoptarea unor măsuri, dintre care:

- trecerea unor categorii de venituri de la bugetul de stat la bugetele locale (taxa asupra mijloacelor de transport ale persoanelor juridice; taxe de timbru de la persoane juridice, privind examenul de conducere auto, eliberarea permiselor de conducere sau alte venituri privind circulația pe drumurile publice ș.a.);
- stabilirea unor cote defalcate din impozitul pe salarii ca sursă de venit la bugetele județelor și al municipiului București;

- nominalizarea unor categorii de instituții publice (din domeniul sănătății, asistenței sociale etc.), ale căror cheltuieli privind materialele sau prestările de servicii să fie acoperite din bugetele locale;
- limitarea transferurilor de la bugetul de stat către bugetele locale și direcționarea acestora cu prioritate spre asigurarea protecției sociale a populației și finanțarea parțială sau integrală a unor lucrări de investiții ca: centrale și puncte termice, alimentare cu apă, canalizări, stații de epurare a apei, amenajări hidrotehnice locale, construcții, modernizări de drumuri și poduri locale etc.;
- trecerea unor fonduri speciale, administrate în regim extrabugetar, la bugetele locale (cazul sumelor rezultate din vânzarea locuințelor construite din fondul statului).

În acest fel, pe lângă veniturile proprii (nominalizate prin Legea bugetară și cuprinzând mai multe impozite și taxe), autoritățile administrației publice locale beneficiază, pentru bugetele lor, și de sume defalcate din impozitul pe salarii realizat pe teritoriile respective, precum și de transferuri din bugetul central.

Organele administrației publice locale își pot aduce contribuția la derularea tuturor genurilor de activități care au loc pe teritoriile respective, în măsura în care sunt stimulate prin pârghii financiare adecvate. Apreciem că actualul sistem de transfer este inefficient din punct de vedere economic, de vreme ce singurul său scop este de a acoperi diferențele dintre veniturile și cheltuielile curente și nu de a stimula autoritățile locale în îmbunătățirea eficienței conducerii. Un obiectiv important al reformei în administrația locală este asigurarea resurselor financiare necesare autorităților locale pentru ca acestea să-și asume responsabilități și să le îndeplinească în mod acceptabil.

Modalitățile de finanțare a activităților locale pot fi grupate astfel:

- impozite locale așezate asupra unor baze proprii de impozitare; bazele de impozitare sunt, astfel, repartizate între autoritățile locale și de stat, fiind exploatate fie de cele dintâi, fie de cele din urmă;
- impozite stabilite asupra aceluși baze de impozitare ca și în cazul impozitelor la nivel central, dar ale căror cote sunt fixate pe plan local;
- defalcări din impozitele datorate statului;
- transferuri de la bugetul central. O parte a veniturilor realizate de bugetul de stat prin fiscalitate se redistribuie către bugetele locale în vederea echilibrării;
- împrumuturi pentru acoperirea cheltuielilor privind anumite proiecte sau acțiuni bine justificate, prin emisiuni de titluri de valoare; acestea se contractează, în general, de administrațiile municipale și orășenești, necesitând garanția statului asupra acoperirii dobânzilor și răscumpărării titlurilor respective.

Corespunzător modului de constituire a bugetului public, toate veniturile sale sunt depersonalizate într-un fond financiar unic, din care se acoperă toate cheltuielile pe destinații. Reiese deci, că realizarea veniturilor reprezintă o cerință prealabilă obligatorie pentru efectuarea cheltuielilor. La rândul lor impozitele depind în mare măsură de rezultatele finale ale activității agenților economici (impozitul pe cifra de afaceri), precum și de volumul producției realizate sau serviciilor prestate (taxa pe valoarea adăugată).

Comparând aportul veniturilor bugetelor locale la crearea veniturilor consolidate ale statului cu ponderea cheltuielilor bugetelor locale în bugetul consolidat se poate observa un raport relativ echilibrat (anexa nr.2). În general, ponderea veniturilor în total a fost superioară ponderii cheltuielilor în total.

În privința canalelor de realizare a veniturilor, contribuția impozitelor indirecte este neglijabilă, fiind de sub 1% din bugetul consolidat; excepție face situația din anul 1990, când au reprezentat aproape o zecime din impozitele indirecte consolidate. Impozitele directe, însă după ce au înregistrat o scădere spectaculoasă a ponderii lor în bugetul consolidat în primul interval de timp (de la aprox. 15% în anul 1990, la aproape 3% în anul 1992), au marcat o creștere treptată, stabilizându-se la circa 13% în 1995 și 1997. De asemenea, se observă o contribuție total inegală în ceea ce privește ponderea impozitelor pe profit și pe salarii în total buget consolidat. Astfel, dacă în primul an, din seria analizată impozitul pe profit perceput la nivel local a reprezentat peste 8% din impozitul pe profit cumulat în bugetul consolidat, în următorii ani ponderea acestuia a fost de sub 1%. Aceasta se explică prin faptul că, impozitul pe profit, ca și impozitele indirecte a fost transformat într-un canal de alimentare a bugetului de stat. O scădere și mai spectaculoasă a ponderii în bugetul consolidat se remarcă la impozitul pe salarii, care a reprezentat aproape un sfert din acesta în anul 1990, pentru ca în anul 1992 să alimenteze în totalitate bugetul de stat. Măsurile adoptate la mijlocul perioadei analizate s-au reflectat, însă, într-o participare crescândă (17,48% în anul 1993, până la 33% în anul 1997) a impozitului pe salarii aferent bugetelor locale la formarea veniturilor consolidate (ne referim la măsura privind defalcarea unor cote din impozitul pe salarii ca sursă de venit la nivel local).

În ceea ce privește alocarea resurselor consolidate, se poate observa că începând din anul 1992 cheltuielile curente ale administrațiilor locale s-au situat în jurul valorii de 10% din totalul cheltuielilor curente ale bugetului consolidat. În schimb, în ceea ce privește investițiile locale, acestea au reprezentat aproape un sfert din cheltuielile de capital consolidate (cu excepția unei stagnări în anul 1992).

Sistemul actual de finanțare a activității la nivel local nu redă o imagine clară privind activitatea colectivităților locale. Din tabloul format de datele prezentate (anexa nr.3) se desprind unele judecăți prezentate în continuare.

Într-un interval de timp relativ scurt s-a modificat radical ponderea canalelor de alimentare cu venituri a colectivităților locale. Astfel, în anul 1991,

aproape două treimi din venituri (aprox. 70%) proveneau din transferurile de la bugetul de stat și doar o treime reprezentau venituri curente ale administrației locale. Situația s-a inversat o dată cu acordarea unor cote din cuantumul impozitului pe salarii, ajungându-se în anul 1995 la 62,25% venituri curente și doar 34% transferuri. Acest raport se preconizează a fi menținut și pentru anul 1997.

Între impozitele directe și cele indirecte, decalajul existent la începutul perioadei (27,13% față de numai 0,34% în anul 1991) s-a mărit continuu ponderea impozitelor directe în totalul veniturilor locale ajungând în programul 1997 la 58,71% în timp ce greutatea specifică a impozitelor indirecte la doar 0,63%.

În structura impozitelor directe remarcăm, de asemenea, o evoluție total diferită a principalelor sale componente. Astfel, impozitul pe profit a urmat o evoluție relativ liniară, dar complet nesemnificativă ca importanță în formarea resurselor locale, situându-se în general sub pragul de 1%. În schimb, dacă în anul 1991 impozitul pe salarii nu a avut nici o contribuție pe planul finanțării activităților locale, în anul 1993, dacă în 1991 impozitul nu a avut nici o contribuție pe planul finanțării activităților locale, în anul 1993 i s-a impus o participare de 32,5%, pentru ca în anul 1997 să-i revină primul loc, (46,7%) depășind volumul transferurilor prevăzute de la bugetul central (de numai 37%).

Un loc aparte revine celorlalte impozite și taxe de la populație luate în ansamblu care, în structura analizată și-au redus ponderea de la o pătrime în anul 1991 la aproximativ o zecime în anul 1997.

În prezent, are loc o creștere a autorității și responsabilității administrației locale față de învățământ, asistență socială, starea de sănătate a populației etc. În acest context, devine tot mai evidentă necesitatea unui sistem de finanțe locale care să fie stimulator pentru autoritățile locale; la rândul lor, acestea trebuie să-și îmbunătățească modul de realizare a veniturilor proprii și de folosire a resurselor publice de care dispun.

Fără intenția de a minimaliza rolul măsurilor adoptate până în prezent, apreciem că ele marchează doar o primă etapă în vederea descentralizării bugetare și a realizării unei autonomii financiare locale reale. Necesitatea sporirii, în continuare, a autonomiei locale derivă din aspecte cum sunt:

- contextul instituțional social-democratic actual, care reclamă competențe locale mai mari;
- posibilitatea rezolvării unor probleme locale într-o manieră colectivă proprie și renunțarea la standardizare;
- eficacitate sporită în administrarea unor proiecte la nivel local, unde se cunosc mai bine posibilitățile și sursele existente în zonă.

Datorită faptului că autonomia locală se află în raporturi strânse de interdependență cu cea financiară, considerăm că una dintre prioritățile financiare trebuie să cuprindă reforma sistemului de administrare locală a bugetului. Pornind de la definirea clară a rolului și responsabilităților care revin

autorităților locale, apreciem necesar ca măsurile în planul descentralizării să vizeze, în principal:

- constituirea unui sistem de venituri fiscale proprii bazat pe un grad ridicat de stabilitate;
- realizarea unei corelații între impozitele locale stabilite și capacitatea contributivă a plătitorilor pe plan local, precum și între nivelul prelevărilor și serviciile publice oferite;
- alegerea celor mai eficiente canale de alimentare cu resurse financiare la nivel local; astfel reorientarea structurii modalităților de finanțare locală trebuie să vizeze în primul rând creșterea substanțială a bazei de venituri proprii, precum și extinderea acordării de cote defalcate din impozite de la bugetul central care să reflecte și să stimuleze activitatea economică din zonă;
- sporirea competențelor și responsabilităților în domeniul contractării de împrumuturi publice prin emisiunea de hârtii de valoare;
- reconsiderarea rolului transferurilor de la bugetul central, astfel încât să devină o pârgie bugetară.

Cele mai importante surse de venituri proprii ale administrației locale sunt impozitele și taxele locale. Impozitul local este o prelevare obligatorie, într-o cotă stabilită liber sau cvasiliber, la nivel local, în beneficiul autorității locale, fără contraparte directă a unui serviciu public. Taxa locală reprezintă o prelevare obligatorie care presupune o contraprestație, fără existența unei depline egalități între serviciul public și suma plătită.

Un impozit nu poate fi local, decât dacă este localizabil, aspect deosebit de important în procesul de descentralizare. Or, tocmai această localizare prezintă dezavantajul impozitării unor elemente izolate din venit sau patrimoniu, ceea ce nu corespunde exigențelor fiscalității moderne bazate pe venitul global al contribuabilului. De aici decurg unele dificultăți legate de instabilitatea unora dintre taxele locale.

Oricât de avansat ar fi gradul de autonomie, administrațiile locale nu au capacități nelimitate de stabilire a bazei de impozitare sau a cuantumului impozitelor. Cel mult se pot fixa limite minime și maxime privind procentul de impozitare, pe care autoritățile locale trebuie să le respecte.

În vederea descentralizării este necesară realizarea unei anumite libertăți fiscale locale. Aceasta ar însemna ca impozitele locale facultative să fie stabilite sub aspectul materiei impozabile și al cotei - la nivel teritorial, impunându-se din afară doar limitele inferioare și superioare ale cotelor. Totodată, autoritățile locale ar trebui să respecte o anumită pondere a acestor impozite în totalul prelevărilor fiscale locale. În schimb, considerăm că mărirea asietei și a cotelor pentru impozite locale obligatorii trebuie hotărâtă în mod unitar de către toate administrațiile locale pentru a răspunde politicii fiscal-bugetare a statului. De altfel, stabilirea de către autoritățile fiscale centrale a limitelor în ceea ce privește cotele de impozitare și structura prelevărilor are

rolul de a contribui la asigurarea echității fiscale între colectivitățile de plători delimitate teritorial. Într-adevăr, există o dispersie geografică a bunurilor și serviciilor publice care determină producerea, de către o colectivitate locală, a unor avantaje pentru rezidenții altor localități (exemplu: întreținerea drumurilor de importanță locală). Dacă prin politica fiscală de ansamblu nu se va avea în vedere îndeplinirea echității între colectivitățile locale (pe orizontală), se creează riscul alegerii de către unii contribuabili a zonelor în care presiunea fiscală locală este mai redusă (ceea ce ar conduce la o deplasare și concentrare în unele zone a averilor și activităților aducătoare de profit).

În același timp, este necesar să se asigure o anumită egalizare în ceea ce privește condițiile de viață și bunăstarea colectivă. Această dorință de egalizare intră în conflict cu cerința de repartizare echitabilă a populației și a activităților economice. Nu trebuie neglijate nici conotațiile politice ale acestui aspect.

Respectarea principiului echității fiscale locale presupune asigurarea unor corelații între capacitatea contributivă a colectivităților și nivelul presiunii fiscale locale, pe de o parte, și între nivelul prelevărilor fiscale și serviciile publice oferite, pe de altă parte.

Dacă avem în vedere că ponderea impozitelor locale în produsul intern brut al țărilor membre ale OECD (la nivelul anului 1992) înregistra o valoare medie de 7%, înțelegem că nivelul înregistrat în țara noastră, de 2,94% (în anul 1995) demonstrează necesitatea continuării eforturilor în scopul accelerării descentralizării. În ceea ce privește opțiunea pentru canalele de alimentare cu resurse financiare pe plan local, apreciem că acestea trebuie să acționeze ca adevărate pârgii financiare de stimulare a activității economice. Actualele instrumente folosite asigură alocarea unor fonduri fără a antrena comunitățile locale la eforturi mai mari în acest sens. Astfel, considerăm că defalcarea unor cote de impozit pe salarii, ca formă de completare a veniturilor locale proprii nu este îndeajuns de eficientă; pe lângă acestea, ar fi mult mai stimulativă acordarea unor cote din impozitul pe profit și chiar din taxa pe valoarea adăugată, ceea ce ar cointeresa autoritățile locale în creșterea profitului și a cifrei de afaceri a agenților economici. În plus, în vederea optimizării fluxurilor fiscale care au loc între bugetele locale și bugetul central, un rol important ar reveni depozitării acestor sume, reprezentând cote defalcate din impozitele la nivelul statului, direct în contul de transferuri, evitând întârzierile de timp necesare redistribuirii.

În țara noastră, ca de altfel în numeroase alte țări, transferurile reprezintă o componentă esențială a sistemului finanțelor locale, cu rolul de a acoperi necesarul de resurse la nivelul administrațiilor locale. Având în vedere proveniența acestor fonduri, se poate afirma că transferurile reprezintă impozite redistribuite. Transferurile pot avea diverse destinații, cum sunt: corectarea dezechilibrelor verticale și orizontale și stimularea sistemului de impozite și taxe locale.

Transferurile se efectuează pe baza unor parametri locali - populație, capacitate contributivă, necesitățile colectivităților locale etc - care asigură respectarea unor argumente de echitate și eficiență fiscală. Scopul urmărit de stat prin sistemul transferurilor este de a promova politica de investiții și protecție socială; deci transferurile au anumite scopuri prestabilite, spre deosebire de alte țări în care administrațiile locale au deplină autonomie în utilizarea acestora. Datorită caracterului condiționat al transferurilor de la bugetul de stat spre cele locale, apreciem că ele încarcă în mod artificial bugetele locale; o alternativă ar consta în finanțarea acțiunilor respective direct de la bugetul statului (cu concursul trezoreriilor publice locale). Un alt argument este acela că acordarea de transferuri nu conferă acestora rolul de pârghie financiară stimulative pentru colectivitățile și autoritățile locale.

În ceea ce privește legislația care reglementează impozitele și taxele locale, considerăm că este foarte diversă, voluminoasă și neunitară, și aceasta în condițiile în care există Legea nr. 27 din 1994 privind impozitele și taxele locale. Astfel, dacă ne limităm doar la trei exemple: impozitul pe spectacole, taxa de timbru și taxa pentru folosirea terenurilor proprietate de stat în alte scopuri decât pentru agricultură și silvicultură (pe scurt, taxa pe teren), funcționarea acestora este cuprinsă într-o multitudine de acte normative necorelate între ele, conținând numeroase paralelisme și suprapuneri care dau naștere unor interpretări diferite, confuzii și ambiguități. Pentru evitarea acestora și pentru o mai bună cunoaștere și aplicare a prevederilor legale, considerăm necesară concentrarea tuturor reglementărilor referitoare la impozitele și taxele locale, modul de aplicare, penalități acordate etc. Într-o singură lege clară și cuprinzătoare care să nu mai conducă la interpretări. Procesul de delimitare a atribuțiilor între aparatul de stat central și cel local trebuie să aibă în vedere păstrarea în competența guvernului doar a obiectivelor majore, de primă importanță și degrevarea acestuia de atribuțiile a căror îndeplinire este mai oportună la nivelul autorităților locale. În acest sens, raporturile dintre puterea centrală și autoritățile locale trebuie să evolueze în mod necesar spre descentralizare.

3.2. Finanțele locale ale țărilor europene cu economie de piață dezvoltată

În majoritatea țărilor europene, responsabilitatea realizării și gestionării infrastructurilor publice se împarte între stat și colectivități locale. În ceea ce privește sistemul finanțelor locale, o caracteristică generală constă în marea eterogenitate. Această diversitate a finanțelor locale, mult mai accentuată decât cea a finanțelor naționale, se explică și prin faptul că la un nivel local efectele integrării europene se resimt în mod indirect și într-o măsură destul de redusă. În plus, structurile locale rămân modelate de istoria politică și economică proprie fiecărei țări. Principiul subsidiarității, consacrat prin tratatul

de la Maastricht, ar urma să dea o nouă consistență descentralizării instituționale, prin generalizarea unui așa-numit “drum comun” european, care să se materializeze într-o apropiere a sistemelor de organizare și a modalităților de finanțare a colectivităților locale. Având în vedere diversitatea situațiilor se poate pune întrebarea dacă există sau nu un “model” european de finanțare a cheltuielilor locale și de exercitare a controlului asupra volumului resurselor distribuite și condițiilor de acces la credit (de către eșalonul central la nivelul colectivităților descentralizate).

Tendința remarcată în numeroase țări este de sporire a descentralizării alături de preocuparea pentru o eficiență mărită și întărirea controlului din partea autorităților centrale. Diversitatea modalităților de finanțare derivă din situațiile foarte variate privind structura colectivităților locale, pe de o parte, și situația finanțelor locale (natura impozitelor locale, volumul cheltuielilor publice), pe de altă parte.

3.2.1. Structura colectivităților

Indiferent că este de tip federal (Germania, Belgia), foarte regionalizată (Spania, Italia) sau unitară, structura administrativă a majorității țărilor europene comportă, sub denumiri diferite, două sau trei niveluri teritoriale suprapuse. În general, organizarea regională deține competențele cele mai largi: putere legislativă autonomă în anumite domenii, autoritate ierarhică asupra colectivităților subordonate etc. (excepție fac regiunile franceze). Structurile teritoriale sunt destul de apropiate în cea mai mare parte a țărilor europene, în schimb situația este mult diversificată în privința mijloacelor și competențelor care revin colectivităților locale. Astfel, unele structuri existente nu reprezintă veritabile colectivități locale datorită faptului că organele lor de conducere nu sunt alese prin vot universal sau că nu dispun de competențe și mijloace financiare proprii. În decursul ultimilor ani aceste competențe s-au extins în unele țări, printre care: Belgia, Franța, Spania. Extinderea competențelor locale nu este întotdeauna însoțită și de autonomia financiară, aceasta reprezentând elementul esențial într-o autonomie locală sau regională propriuzisă.

Marea eterogenitate a situațiilor existente, datorată și absenței omogenității în legătură cu modalitățile de evidență și reflectare în date statistice, conduce implicit la dificultăți în ceea ce privește realizarea unor comparații internaționale (anexa nr.4).

3.2.2. Cheltuielile publice ale colectivităților locale

Pentru a crea o imagine reală a cheltuielilor ce le revin colectivităților locale, acestea trebuie apreciate în funcție de PIB și de cheltuielile publice totale ale statului (anexa nr.5.a.). Corespunzător valorilor înregistrate, se poate vorbi de o tipologie; astfel, un prim grup se compune din țări în care cheltuielile

publice locale reprezintă între 20-30% din PIB: Danemarca, Norvegia, Suedia. Aceste țări dispun de sisteme financiare locale foarte asemănătoare. Dintre acestea, în Danemarca descentralizarea a fost foarte mult extinsă, iar gestiunea sistemelor de protecție socială revine în cea mai mare parte colectivităților locale.

Cel de al doilea grup, cuprinde țări în care cheltuielile colectivităților se situează între 10-20% din PIB, și între 25-30% din cheltuielile publice totale și anume: Olanda, Marea Britanie, Irlanda, Italia.

Din ultima categorie fac parte: Franța, Belgia, Germania, Portugalia, Luxemburg în care aceste cheltuieli nu ating nici 10% din PIB.

Această împărțire reflectă gradul de descentralizare și de acordare a competențelor, mai accentuate în prima grupă și din ce în ce mai relaxată spre ultima categorie. În Germania, situația este puțin diferită, statisticile luând în considerare doar comunele; cheltuielile landurilor se ridică la 22% din PIB.

3.2.3. Impozitele locale

Reprezintă, alături de resursele redistribuite ale statului și de împrumuturi, o importantă sursă de venituri a colectivităților locale. *Stricto sensu*, impozitul local este cel perceput pe teritoriul administrativ descentralizat și a cărui rată poate fi stabilită liber sau cvasiliber de către autoritatea locală respectivă¹.

Din studiul comparativ al diverselor forme de venituri din principalele state europene, reiese faptul că nu există un model de referință în ceea ce privește modalitățile de finanțare la nivel local. Într-un număr mare din aceste state, fiscalitatea locală, în sensul propriu al termenului, este aproape inexistentă. Această situație, respectiv absența unei veritabile fiscalități locale este determinată de cauze multiple:

- puternica centralizare administrativă;
- starea de subdezvoltare a unora dintre colectivități;
- influența de reglementare comunitară.

Pentru colectivitățile descentralizate, dovezile autonomiei locale constau în ponderea (ridicată) a impozitelor locale în totalul veniturilor, pe de o parte, și libertatea de a stabili mărimea ratelor de impozitare, pe de altă parte. Astfel, în Italia, unde se menține o centralizare administrativă relativ ridicată, impozitele locale reprezintă doar 7,3% din venituri, dar în cadrul acestora, colectivitățile locale au putere de decizie privind stabilirea ratelor doar pentru 2% din impozite. O situație mult diferită se înregistrează în Franța, unde autoritățile locale nu decid în ceea ce privește stabilirea bazelor de impozitare și reducerile de impozite; în schimb, au putere de decizie privitor la cota de

¹ La acest grup se adaugă Elveția, cu 20% dacă se ține cont de comune și cantoane.

impunere și nivelul cheltuielilor fiscale practicate.

O preocupare majoră a colectivităților locale în majoritatea statelor europene dezvoltate pare a fi nu atât menținerea fiscalității locale la nivelul deja atins, cât eforturile de stopare a reducerii acestei ponderi.

Sistemul impozitelor locale cuprinde impozite și taxe a căror asietă poate fi:

- proprietatea imobiliară (Franța, Regatul Unit, Irlanda, Luxemburg);
- activitățile economice desfășurate în zonă (taxe profesionale în Franța și Gewerbesteuer în Germania);
- venitul obținut. Aceste tip de impozit se practică în Belgia, Elveția, Danemarca, Suedia, Norvegia, precum și în Germania (sub forma impozitului redistribuit).

3.2.4. Transferurile și autonomia locală

Resursele locale de tipul transferurilor permit corijarea inegalităților de potențial fiscal, operând un fel de repartizare justă între colectivități a căror diferențiere de bogăție poate fi destul de accentuată. (Aceasta este situația în Italia cu renumita discrepantă dintre Mezzogiorno și regiunile din Nord, sau Germania, unde în urma modificării¹ s-au amplificat deosebirile dintre landuri).

Transferurile sunt destinate să compenseze aportul redus al impozitelor locale și fie pot proveni dintr-o redistribuire a PIB, fie pot lua forma subvențiilor specifice sau a alocării globale.

Privite prin prisma ambelor autorități - locale și centrale - transferurile reprezintă o facilitate; astfel, facilitează controlul mai eficient al statului asupra repartizării și evoluției resurselor locale și îi "descarcă" pe decidenții locali de unele responsabilități.

Din cercetările efectuate, rezultă că mărirea "delocalizării veniturilor" este dependentă de cuantumul veniturilor fiscale proprii, pe de o parte și de inegalitățile teritoriale în privința resurselor, pe de altă parte. Transferurile statului corijează doar parțial aceste diferențe; în mod paradoxal, acestea sunt uneori în pericol de a fi adâncite; astfel, în Franța, de la un an la altul, comunele trebuie să asigure o creștere minimă față de resursele sale anterioare.

Considerăm că maturitatea sistemului fiscal local poate fi apreciată după importanța transferurilor și a prelevărilor sub formă de impozite, taxe și cotizații. Autonomia colectivităților este cu atât mai redusă cu cât ponderea transferurilor și subvențiilor este mai importantă. Se poate afirma, totodată, că nu există un prag profetic în ceea ce privește îmbinarea acestor două feluri de

¹ Impozitul local astfel înțeles, trebuie să se deosebească de cel a cărui rată este stabilită de autoritatea centrală și ale cărui încasări ajung la colectivitatea locală sub formă "fiscalități transferate".

resurse pentru a stabili cu certitudine că autonomia locală este sau nu reală. Cu toate acestea, în literatura străină de specialitate se estimează că autoritățile locale ale căror venituri fiscale proprii se situează sub 20% din necesar dispun de o marjă de decizie foarte redusă, autonomia reală instalându-se de la 40% în sus; intervalul dintre cele două valori corespunde unei prezumții de autonomie.

În Europa, doar patru mari țări se situează peste acest prag: Danemarca, Spania, Germania și Franța, la care se adaugă și Luxemburgul (anexa nr.5.c.).

3.2.5. Accesul colectivităților locale la credit

Gradul și natura autonomiei colectivităților locale pot fi apreciate și în funcție de regimul accesului la credite. Spre deosebire de sistemul fiscal local, caracterizat prin absența unui model, situația este mai puțin dispersată în materie de împrumuturi.

În majoritatea țărilor europene politica de credite a colectivităților locale este foarte controlată, iar concurența între instituțiile creditoare este puțin extinsă. Libertatea de acțiune a colectivităților locale este destul de restrânsă, apelul la împrumuturi fiind reglementat în mod sever. Diversele constrângeri administrative și juridice se explică prin juxtapunerea obiectivelor economice și a grijii de a veghea asupra disciplinei financiare.

O situație de excepție este Franța unde se înregistrează o mare flexibilitate atât la contractarea creditului, cât și la acordarea de garanții. Reglementările cu privire la împrumuturile colectivităților locale franceze se remarcă drept cele mai liberale din Europa. Mult timp, împrumuturile colectivităților locale au fost supuse unor condiții stricte, mai ales sub aspectul dobânzii. Renunțându-se la tutela administrativă și financiară și reducând restricțiile tehnice (regimul de aprobări prealabile și de control *a priori*) legislația privind descentralizarea a introdus la începutul anilor '80 un regim de libertate în locul procedurilor anterioare. Există o obligație - aceea de a înscrie în bugetul local rambursarea împrumutului - ca și o interdicție - imposibilitatea de a finanța amortismentul prin venituri provenind din noi împrumuturi. Ambele sunt de natură să sprijine principiul echilibrului bugetar - unanim acceptat - fără a leza autoritatea și competențele administrației locale.

Examinarea finanțelor locale în principalele țări europene nu permite, în prezent, determinarea unor componente ale unui sistem care să se erijeze într-un model care să stea la baza reformei fiscale dintr-o țară sau alta. Aflat sub povara trecutului, voința politicului și logica economicului, sistemul șablon european al finanțelor locale nu există. În plus, este dificil de apreciat cu precizie eficacitatea fiecăruia dintre aceste sisteme, cu atât mai mult cu cât nici unul nu se impune prin perfecțiunea și reușita sa.

3.3. Organizarea administrativă și finanțele locale în țări cu economie în tranziție

Reformele în plan legislativ și economic, implementate în țările Europei Centrale și Orientale de la începutul deceniului nouă, au cuprins și sectorul administrației locale. Amploarea reformelor și rapiditatea aplicării lor diferă de la o țară la alta. În majoritatea cazurilor, obiectivul urmărit cu privire la organizarea sau restructurarea sectorului administrativ constă în acordarea unei autonomii sporite colectivităților locale. În același timp, alături de o mare schimbare în sectorul local, se observă și situații opuse, mai ales în Ungaria și Slovenia, unde guvernările au luat măsuri tinzând să controleze evoluția bugetelor locale.

Chiar dacă este dificil de anunțat o concluzie asupra tendințelor ținând cont de caracterul recent și de nerealizarea deplină a reformelor, se poate face o constatare generală: dacă dorința de a acorda autonomie colectivităților locale este reală, descentralizarea nu este efectivă și își găsește limitele în slăbiciunea marjelor de manevră financiară a colectivităților locale.

Descentralizarea se caracterizează prin două criterii principale: existența unor organe alese și a unui buget propriu. *A priori*, structurile locale par să răspundă acestor criterii. De fapt, un studiu mai aprofundat al funcționării lor arată că reformele în curs tind să conducă la autonomia colectivităților, fără a le oferi o reală independență financiară.

Noua legislație adoptată vizează în mod direct autonomia colectivităților locale, iar restructurarea îmbracă forme diverse:

- simplificarea structurilor existente, cu înlăturarea nivelurilor intermediare (Lituania, Estonia, Bulgaria);
- creșterea numărului colectivităților locale (Cehia, Ungaria, Slovenia);
- adoptarea noilor structuri la vechile entități existente (Polonia).

Recunoașterea autonomiei colectivităților locale s-a tradus deopotrivă printr-o întărire a competențelor, statul transferând o parte din acestea colectivităților locale, fără a face evaluări ale costului sarcinilor induse. Deci, colectivitățile locale adesea nu au mijloacele de a-și asuma pe deplin aceste competențe. În general, colectivitățile locale ale țărilor aflate în tranziție beneficiază de competențe foarte largi, cu atât mai mult cu cât textele legislative sunt adesea neclare. În anumite țări are loc o revenire; astfel după transferarea competențelor, statul vine să preia unele dintre acestea direct în sarcina sa (unele probleme de educație, securitate și transport în Estonia, educație și sănătate în Slovenia). Totodată, în ciuda modificării cadrului instituțional, există goluri juridice așa încât aplicarea legilor rămâne lentă, mai ales în ceea ce privește punerea în practică a unei fiscalități locale și gestionarea patrimoniului imobiliar și funciar al colectivităților locale.

În toate țările au avut loc alegeri pentru responsabilii locali. În majoritatea țărilor, primarii, deținători ai puterii executive, sunt aleși direct de cetățeni. În

celelalte, ei sunt aleși de adunarea generală. Trebuie subliniată o caracteristică: structura bicefală a colectivităților locale, alcătuită din primar (șeful puterii executive) și președintele adunării generale (șeful puterii legislative). Este cazul unor țări ca: Bulgaria, Letonia, Estonia, Polonia, România, Rusia și Slovacia. Ținând cont de caracterul recent al alegerilor locale, repartizarea funcțiilor între puterea executivă și cea legislativă nu este întotdeauna bine percepută de factorii responsabili, ceea ce poate da loc la încălcări ale competențelor. De asemenea, colectivitățile locale dispun de un buget propriu pe care îl stabilesc, votează și execută. În anumite cazuri (Cehia) nu este obligatoriu să se voteze bugetul în echilibru. În majoritatea țărilor, aceste bugete trebuie transmise reprezentanților statului (la servicii administrative descentralizate) sau direct Ministerului Finanțelor. Transmiterea acestora trebuie realizată mai ales pentru efectele informative și statistice precum și pentru necesități de control.

Importanța bugetelor locale, comparativ cu bugetul statului este diferită de la o țară la alta: 73% în Ungaria și 14,5% în Slovacia (anexa nr.6.a.). Mărimea bugetelor locale în raport cu PIB permite măsurarea ponderii aportului colectivităților locale în economia națională. Și aici, diferențele sunt foarte mari: în Ungaria bugetele locale reprezintă 15,7% din PIB și doar 3,9% în România (anexa nr.6.a.).

Combinarea celor două ponderi anterioare permite aproximarea importanței economice a colectivităților locale (anexa nr.6. b.). Se disting net Ungaria și Lituania. Mărimea veniturilor locale pe locuitor (anexa nr. 6.c.) este un bun indicator la nivelul mijloacelor financiare ale colectivităților locale. Analiza evoluției structurii bugetare în 1993-1994 arată tendința spre autonomie a colectivităților locale în raport cu veniturile provenind de la stat, chiar dacă acestea din urmă rămân preponderente (anexa nr.6.d.).

În vederea creării unei imagini de ansamblu, precum și pentru a localiza România în planul reformelor actuale, vom prezenta succint organizarea administrativă și finanțele locale în țări aflate și ele în tranziție.

Albania

Începând cu anul 1992 s-a adoptat o nouă legislație tinzând spre o mai mare descentralizare. Statutul și competențele sistemului local sunt definite de numeroase dispoziții constituționale, ca și printr-o serie de legi, susținând succesiv autonomia, administrația și alegerile locale, bugetele locale, impozitele și taxele locale, urbanismul.

Organizarea colectivităților locale are loc la două niveluri:

- în număr de 36 districte care sunt structuri mixte (desconcentrate și descentralizate); fiecare este dotat cu un consiliu ales prin vot direct și cu un secretar numit de Consiliu de Miniștri. În 1994 s-a creat o instituție de prefecti inspirată după sistemul francez. Statul numește prefectii, care îl reprezintă la nivel local. Prefecții asigură coordonarea activității în fiecare district, controlează legalitatea actelor întreprinse de organele locale și gestiunea întreprinderilor municipale;
- un număr de 64 municipalități și 310 comune, conduse de către un consiliu municipal (al cărui număr de membri variază între 11-35 în funcție de numărul de locuitori) și un primar ales prin vot direct pe o durată de patru ani. Consiliul alege un președinte.

Competențele colectivităților locale acoperă serviciile sociale, educația, gestionarea locuințelor comunale, transportul public, întreținerea drumurilor, distribuirea apei și salubritate, întreținerea spațiilor verzi, menținerea ordinii publice, întreținerea monumentelor istorice de pe teritoriul respectiv, activități culturale și sportive.

Districtele, municipalitățile și comunele au buget propriu divizat în două părți:

- un buget excepțional format din fondurile statului destinate finanțării programelor locale delegate colectivităților locale;
- un buget independent a cărui afectare este stabilită de colectivitățile locale. Acest buget se bazează pe vărsăminte ale întreprinderilor municipale, amenzi, taxe locale și sume provenind de la bugetul central, denumite fonduri de rezervă.

Cea mai mare parte a veniturilor locale provine din transferuri de la stat (95% în totalul veniturilor în 1993), restul de 5% corespunzând taxelor locale cum sunt:

- taxe funciare (care au ajuns la randamentul scontat abia din 1996);
- taxe asupra piețelor;
- taxe asupra investițiilor (construcții noi) care se varsă integral la bugetele locale;
- taxe de înregistrare a activităților particulare;
- taxe de curățenie.

Doar primele două sunt colectate direct de colectivitățile locale, celelalte fiind colectate prin serviciile fiscale ale districtelor care apoi rambursează

sumele primăriilor.

Cheltuielile bugetare pentru anul 1993 cuprindeau educația (44%), sănătatea (27%), amenajări publice (16%), administrație (7%), sport, cultură, transport și comerț câte 2%.

Împrumuturile sunt autorizate de stat, dar încă reduse, în lipsa garanțiilor patrimoniale. Urmează să se extindă odată cu dezvoltarea pieței de capital și imobiliare.

Un mare număr din proiectele de investiții, privitoare la infrastructura municipală, este finanțat prin împrumuturi străine.

Bulgaria

Statutul și competențele sistemului local au fost definite în anul 1991 prin: Constituție, Legea asupra autonomiei și administrației locale, Legea privind alegerile locale, (primarii și consilierii municipali); de asemenea în cuprinsul actelor normative s-a reconsiderat principiul proprietății municipale. În anul 1995, s-a adoptat o legislație privind impozitele și taxele locale prin care s-a clarificat rolul structurilor locale și s-au întărit mijloacele lor financiare.

Structura administrativă cuprinde două niveluri descentralizate (spre deosebire de trei, câte erau înaintea începerii reformelor), și anume:

- regiuni în număr de 9, conduse de un guvernator numit de stat;
- comune (225) ai căror primari și consilii municipale se aleg prin vot direct.

Aceste structuri au competențe proprii în materie de învățământ preșcolar și primar, servicii sociale, administrarea fondului comunal de locuințe, întreținerea drumurilor, menținerea curățeniei, distribuirea apei și salubritate, administrarea spațiilor verzi, menținerea ordinii publice, protecția monumentelor istorice pe teritoriul comunei, activități culturale și sportive, evidența populației, recensământuri, organizarea de alegeri.

În perioada 1991-1995 ponderea bugetelor colectivităților locale în bugetul de stat a crescut de la 13% la 21%, iar ponderea în P.I.B. a fost de 9%.

Veniturile fiscale reprezintă 46% din total, iar 35% din acestea reprezintă venituri fiscale redistribuite; acest procentaj a cunoscut o diminuare în măsura în care sumele provenind din TVA (introdusă în anul 1994) sunt vărsate integral la bugetul de stat, în timp ce o parte din impozitul pe cifra de afaceri revine colectivităților locale. Veniturile fiscale redistribuite cuprind: o cotă defalcată de 50% din impozitul pe venitul persoanelor fizice, impozitul pe venitul persoanelor fizice, impozitul pe societăți (ponderea acestuia a fost de 8% din total venituri locale în 1994), o cotă de regularizare fiscală (care în 1994 a fost de 2%). Veniturile fiscale proprii (care au reprezentat 11% în 1994) sunt constituite din:

- redevențe și taxe locale în număr de 11, dintre care mai importante sunt: taxe asupra vehiculelor, taxe asupra donațiilor, taxe pentru

salubrizări (singura care este stabilită de primar, celelalte fiind fixate la nivelul statului);

- impozitul funciar, a cărui rată este fixată de stat și depinde de estimarea valorii proprietății și de nivelul investițiilor din localitate;
- drepturi de succesiune, calculate în funcție de tipul bunului și de gradul de rudenie.

Veniturile nefiscale au reprezentat 6% din total în anul 1994 și au provenit în principal din venituri de patrimoniu - locații și vânzări.

O parte importantă a veniturilor este reprezentată de transferuri care au reprezentat 44% din total în 1994. Se disting: transferuri generale și transferuri cu afecțate specială. Criteriile de stabilire a mărimii acestora pentru fiecare comună sunt legate de: ponderea bugetului său în totalul bugetelor locale și numeroși alți indicatori cum sunt: numărul spitalelor, numărul elevilor în școli etc. Comunele decid singure asupra utilizării fondurilor defalcate de la stat. Nu există un sistem de redistribuire între comune. Transferurile cu destinație specială nu se supun unor criterii prestabilite. Acestea provin din fonduri specifice care permit comunelor să-și asume competențele delegate de stat (ca de exemplu întreținerea rețelei rutiere). În prezent se acordă prioritate pentru terminarea lucrărilor începute.

Apelul la împrumuturi a reprezentat 3% din veniturile anului 1994, fiind în general, limitate la operațiuni pe termen foarte scurt. O parte din finanțarea locuințelor a fost asigurată de împrumuturi acordate comunelor (pe 2-3 ani cu 4-5% dobândă, sau particularilor în aceleași condiții).

De câțiva ani, sistemul nu mai funcționează; explicația este că, prețul construcțiilor a fost între timp liberalizat, dar nerepercutat particularilor prin hotărâre guvernamentală, împrumuturile rămânând în sarcina comunelor care nu le pot rambursa.

Activitatea de acordare a împrumuturilor colectivităților locale nu este integrată în strategia băncilor comerciale bulgare. Gravele dificultăți actuale ale sistemului bancar nu permit întrevvedereea unei evoluții pozitive pe termen scurt. Organismele financiare care au legături strânse cu autoritățile locale sunt: Casa de Economii Bulgară și Banca Municipală a Sofiei, prima, funcționând din anul 1951, asigură gestiunea conturilor colectivităților locale, precum și finanțarea construcțiilor de locuințe, cea de a doua, creată în 1995, dispune de licență pentru operațiuni financiare limitate, având ca principal acționar municipalitatea din Sofia și oferă servicii în domeniul gestiunii depozitelor colectivităților locale, al investițiilor municipale, al privatizării și comercializării patrimoniului municipal.

Ungaria

Legislația în vigoare în acest domeniu cuprinde: Legea liberei administrării, Legea alegerii consilierilor municipali și a primarilor, Legea fiscalității locale, Legea autonomiei locale a capitalei și a arondismentelor sale.

Organizarea locală este la două niveluri:

- regiuni (8) conduse de câte un comisar al Republicii numit de președintele țării, care exercită funcții de control și de coordonare;
- departamente (comitate, în număr de 5) și 3084 comune plus Budapesta.

Comunelor le revin obligatoriu competențe privind întreținerea drumurilor, învățământul preșcolar și primar, aprovizionarea cu apă, iluminatul public, administrarea cimitirelor, servicii sanitare și sociale, apărarea intereselor minorităților (pentru care primesc transferuri de la stat).

Comunele pot opta pentru delegarea anumitor competențe din partea statului, (recensământurile sau alegerile) dar, ca regulă generală, ele lasă responsabilitatea în sarcina oficiilor publice respective. Gestiunea unei mari părți a serviciilor colective comerciale, plasate în responsabilitatea comunelor, este asigurată de firme municipale. Aceste companii au fost treptat transformate în societăți anonime pentru facilitarea privatizării lor parțiale sau totale. În anul 1994, municipalitatea orașului Budapesta a hotărât privatizarea parțială a unui număr de societăți pe care le deținea în totalitate.

Prin legea instituită în anul 1990 se prevedea că autoritățile locale dispun, într-o manieră autonomă, de veniturile și cheltuielile lor. Ca urmare, politica ungară în materie de descentralizare a fost însoțită de o creștere considerabilă a bugetelor locale; în anul 1994, bugetele locale au reprezentat 73% din bugetul statului și 16,9% din P.I.B. Ulterior, prin măsurile de redresare financiară adoptate în anul 1995 marja de acțiune a colectivităților locale s-a redus.

Fiscalitatea colectivităților locale se poate grupa corespunzător surselor în patru secțiuni.

a) Categoria veniturilor proprii și asimilate acestora:

- venituri fiscale redistribuite (8% din total) provenind în principal, din impozitul pe venit și taxa asupra vehiculelor. Regulile privind aceste redistribuiri sunt stabilite la nivelul statului; astfel, dacă în anul 1992 sumele reprezentând impozitul pe venit erau relativ egal repartizate între stat și administrațiile locale, în anul următor colectivităților locale le-au revenit doar 30%, iar în anul 1994 cota a fost ridicată la 35%, în sarcina autorităților locale fiind repartizate și indemnizațiile de șomaj;
- venituri fiscale proprii (15% din totalul veniturilor) compuse, la rândul lor din: impozite locale, a căror pondere a rămas relativ stabilă (4,2% din totalul veniturilor fiscale) taxe (cele plătite de întreprinderile municipale, drepturi de înregistrare, taxe privind protecția mediului), venituri financiare și alte venituri (însușind 2,8% din total).

b) Cesiuni de patrimoniu (8% din totalul veniturilor în anul 1994). Începând cu anul 1990, colectivitățile locale dispun de bunuri imobiliare foarte importante provenite din patrimoniu național. Veniturile din cesiunea activelor, care reprezentau o treime din resursele proprii ale anului 1992, au sporit

considerabil în continuare. Totuși, având în vedere că evaluarea acestor bunuri s-a realizat în perioada efectuării transferului la prețuri vechi sau de reconstrucție, este dificil de apreciat valoarea reală a activelor aparținând în prezent colectivităților locale.

c) Subvențiile și transferurile (61% din total) în anul 1994 cuprind la rândul lor:

- transferuri cu caracter general care sunt repartizate colectivităților locale în funcție de anumite criterii bine stabilite (31 în anul 1994);
- transferuri pentru protecția socială (16% din total venituri în anul 1994);
- alte subvenții publice specifice (8%);
- transferuri speciale (3% din total), care pot relansa procesul de investiții la nivel local fiind îndreptate spre anumite sectoare în funcție de prioritățile naționale (canalizare, rețeaua de apă, echipamente pentru învățământul primar și secundar, echipament medical etc.). Subvenția din această categorie poate acoperi de la 25% la 90% din valoarea totală a proiectului, în funcție de natura lor. Valoarea acestor transferuri scade an de an, ceea ce a determinat ca sumele afectate să se îndrepte cu prioritate spre proiectele aflate în curs de derulare, și doar o mică parte (12%) să susțină începerea de noi proiecte.

d) Colectivitățile locale au deplină autorizare să contracteze împrumuturi și să emită titluri de valoare corespunzător unor reglementări existente încă din anul 1990. Împrumuturile acoperă fie necesitățile de finanțare, fie reconstituirea fondului de rulment al colectivității. Confruntându-se cu diminuarea veniturilor lor, colectivitățile locale recurg la împrumuturi pe termen scurt dar mai ales pe termen mediu (între 2 și 5 ani). Încă nu s-a apelat la credite pe termen lung.

În Ungaria, funcționează o formulă originală de finanțare a anumitor investiții publice (canalizare, gaze, telecomunicații, termoficare); populația, organizată în forme de asocieri locală sau comunități poate beneficia de credite pentru construcții de la Banca OTP (anexa nr.7), bănci mutuale agricole sau alte bănci comerciale și de credit. Totodată, unele comunități locale au apelat la credite de la organisme internaționale (BERD sau BEI).

Aflată în prezent în faza de pregătire, Trezoreria publică riscă să bulverseze sistemul existent, prin faptul că o mare parte a conturilor locale urmează să fie depuse la această instituție.

Polonia

Principiile de organizare și funcționare a colectivităților locale sunt stabilite printr-o bază legală foarte cuprinzătoare, alcătuită din: Constituție (adoptată în anul 1990), Legea privind colectivitățile locale, autoritățile teritoriale și administrația de stat (1990), Legile privind organizarea capitalei (din 1990 și 1994), Legea bugetelor comunelor (1991), Legea privind Camerele regionale de conturi (1992), Legea privind finanțarea comunelor (din 1993, la

care s-au adus amendamente în anul 1995).

Înainte de 1990 sistemul local cuprindea trei niveluri: provincii (17), cantoane (400) și comune (4000). În urma restructurării din anul 1990 au fost desființate cantoanele, a crescut numărul provinciilor și s-a diminuat cel al comunelor.

Organizarea administrativă are în prezent două niveluri descentralizate alcătuite din:

- provincii (în număr de 49) conduse de câte un prefect desemnat de guvern și o adunare generală care reprezintă comunele;
- comune (2459, dintre care aproximativ 800 orașe). Consiliul municipal (compus din 15 până la 100 membri) alege prin vot direct o comisie administrativă, un președinte al consiliului și un primar.

Competențele proprii ale organismelor locale se referă la: învățământ primar, ajutoare sociale, locuințe, cultură, protecția mediului, urbanizare, transport în comun, colectarea gunoaielor și deșeurilor, cadastru, ordine publică.

Competențele delegate cuprind: starea civilă, asistența socială, vânzarea la licitație a bunurilor statului. Învățământul secundar este în parte în sarcina autorităților locale (din 46 mari orașe), iar restul în competența statului.

În cadrul cheltuielilor administrațiilor locale, cea mai mare parte o reprezintă cele de funcționare (cam trei sferturi din total), iar în cadrul acestora ponderea cea mai mare revine cheltuielilor salariale. În ultimii ani investițiile publice au reprezentat în jur de 25% din cheltuieli, fiind acoperite în cea mai mare parte prin autofinanțare.

Resursele colectivităților locale sunt în creștere continuă de câțiva ani și constau în:

a) venituri fiscale, compuse, la rândul lor, din:

- venituri redistribuite care provin din impozitul pe venitul persoanelor fizice și societăților într-un procent de 15% pentru ambele impozite. Această sursă este relativ stabilă și acoperă aproximativ un sfert din veniturile comunităților locale. Prin reforma din anul 1995, pentru cele 46 orașe mari, se mai repartizează o parte din veniturile fiscale colectate la nivel local, luându-se în considerare potențialul fiscal local: măsura are ca obiectiv asigurarea finanțării noilor competențe atribuite la acest nivel;
- venituri proprii provenind din taxe locale, dintre care mai importante sunt: taxa asupra imobilelor (are ponderea cea mai mare în cadrul resurselor proprii - 13%), taxa funciară, impozitul agricol și pe păduri, taxa de succesiune și donații, taxa asupra mijloacelor de transport, taxa pentru deținătorii de animale, amenzi;

b) venituri nefiscale, compuse din:

- venituri din exploatarea patrimoniului: chirii pentru clădirile municipale, dividendele întreprinderilor publice;
- venituri financiare: dobânzi la conturile bancare și dobânzi la împrumuturile acordate colectivităților locale;
- c) subvențiile de la stat sunt repartizate prin intermediul provinciilor; (în anul 1994 au reprezentat 37% din veniturile totale). Se compun din:
 - transferuri generale acordate autorităților locale pentru finanțarea competențelor delegate și pentru rezolvarea unor situații excepționale. Dacă pentru bugetul central această categorie reprezintă doar în jur de 1%, cotele repartizate autorităților locale reprezintă în bugetul acestora cote cuprinse între 3% și 76% din total resurse. Regula de repartizare ține seama de criterii cum sunt: numărul de locuitori, nivelul pe locuitor comparat cu venitul mediu al comunelor de aceeași categorie etc.;
 - transferuri speciale, destinate finanțării ajutoarelor sociale, construcții de școli sau alte investiții publice;
- d) autoritățile locale pot decurge în mod liber la **împrumuturi**, atât pentru nevoile curente ale trezoreriei, cât și pentru investiții. Totuși, apelul la credite nu a devenit o practică obișnuită, ele fiind înregistrate într-o rubrică în afara bugetului intitulată: "Surse de finanțare a deficitului bugetar". Serviciul datoriei (împrumuturile directe, obligațiunile emise și garanțiile acordate investitorilor) se poate ridica până la maximum 15% din resursele totale. Creditele contractate de colectivitățile locale sunt în general, garantate de Ministerul Finanțelor și, mai rar, de stat. În caz de neplată, reglementarea totală sau parțială a împrumutului se realizează prin transfer sub forma subvenției generale.

Ca principiu general, se poate afirma că orice bancă poloneză poate acorda credite autorităților locale, principalele surse de împrumut pe termen mediu fiind fondurile privind protecția mediului constituite la nivel central sau local. De asemenea, în câteva orașe poloneze s-au înființat bănci locale având ca acționar principal municipalitatea fondatoare.

Un interes deosebit se acordă emisiunilor locale de obligațiuni, care au debutat în anul 1994 și a căror utilizare este încă destul de limitată.

În ciuda dinamismului afișat în plan politic în privința procesului de descentralizare, nivelul resurselor colectivităților locale a fost menținut în mod deliberat la un nivel relativ stabil, în ușoară creștere. Totodată, unele din marile orașe au început să utilizeze tehnici eficiente de gestiune bugetară, fiind în continuare necesară implementarea unor programe de pregătire specifică în acest domeniu.

Cehia

Statutul și competențele autorităților locale sunt definite în plan legislativ de: Constituție (1992), legi privind municipalitatea, capitala și birourile districtuale (apărute în 1990 cu amendamente în 1991 și 1992), Legea privind

transferul proprietății de stat către autoritățile locale (1991), Legea privind alegerile (1992), Legea administrării impozitului și remunerării personalului administrativ. Adoptarea și aplicarea acestora a contribuit la apariția unor transformări importante în domeniu, permițând existența unei fiscalități locale pe baza introducerii impozitului pe proprietate și a posibilității colectivităților locale de a-și institui, colecta și de a dispune de impozite locale.

Organizarea administrativă locală cuprinde două niveluri alcătuite din:

- districte, în număr de 75, ai căror conducători sunt numiți de guvern;
- municipii și orașe conduse de câte o adunare municipală (orășenească) prezidată de un primar.

Din punct de vedere geografic, teritoriul este împărțit în șapte regiuni fără autonomie administrativă (problema autonomiei este în curs de dezbateri).

Competențele care revin autorităților locale constau în: învățământ primar și preșcolar, protecția socială pentru bătrâni, copii handicapați și adolescenți; administrarea fondului de locuințe; întreținerea drumurilor, rețeaua de apă și canalizare; administrarea parcurilor și zonelor de agrement, transport local.

Bugetele comunităților locale au fost într-o creștere continuă în ultima perioadă; astfel, dacă în anul 1992 reprezentau 10% din bugetul de stat, în anul 1995 această pondere s-a ridicat la aproximativ 30%.

Evoluția globală a veniturilor colectivităților locale este marcată de creșterea veniturilor fiscale (proprie și redistribuite) în detrimentul subvențiilor care, de la 30,7% din total venituri în 1993, s-au redus la 23% în 1995.

Din anul 1993 s-a introdus un nou sistem fiscal care autorizează colectivitățile locale să stabilească impozitele locale și să fixeze cotele acestora în cadrul unor limite fixate de stat. Totuși, sistemul fiscal rămâne centralizat, partea cea mai importantă a veniturilor provenind din redistribuirea impozitelor naționale, ale căror rate și baze sunt determinate, împreună cu regulile de defalcare, la nivelul statului.

Veniturile fiscale ale colectivităților locale au crescut în 1995 cu 15,7% față de 1994, iar ponderea lor relativă în bugetele locale a crescut în aceeași perioadă de la 46% la 47%. Resursele colectivităților locale sunt constituite, în principal, din două tipuri de impozite: impozitul pe salarii și impozitul pe veniturile obținute de liber-profesioniști.

Veniturile fiscale redistribuite (32% din total în anul 1995) provin din impozitul pe salarii care a înregistrat o creștere de 14,8% în anul 1995, în raport cu anul precedent.

Ținând cont de creșterea accentuată a venitului din acest impozit - principala sursă a veniturilor colectivităților locale - statul a decis să revizuiască partea destinată colectivităților locale.

Astfel, cotele de 60% pentru districte și 40% pentru comune (cum se efectua repartitia în anul 1993) s-au modificat la: 45% pentru districte și 55% pentru comune, ținând seama de numărul de locuitori. Ulterior, redistribuirea

resurselor fiscale a fost legiferată (1996) într-o nouă viziune, astfel ca autorităților locale să le revină maxim 30% din impozitul pe venit, urmând a primi în compensație o cotă (20%) din impozitele provenite de la întreprinderile municipale.

Veniturile fiscale proprii provin din impozite diferite:

- impozitul pe veniturile liber-profesioniștilor și comercianților (10% din totalul resurselor în 1995);
- impozitul pe imobile și terenuri funciare (2,5% din totalul resurselor în 1995). Introdus în 1993, ponderea sa este în prezent nesemnificativă și are caracter de impozit declarativ. Rata sa este fixă cu posibilitatea ca municipalitatea să opereze, când este cazul, schimbări în interiorul unei marje;
- taxele administrative (2% din total în 1995) sunt încasate la eliberarea diferitelor autorizații (permis de construire, de exemplu);
- taxele locale (0,5% din total/1995) sunt în număr de nouă, dintre care menționăm: taxe de racordare de rețea (gaze, apă canal, salubritate, cablu), taxe pentru posesorii de animale, taxe pe spectacole, taxe pentru utilizarea spațiilor publice etc.
- Printre încasările nefiscale cele mai importante sunt:
- veniturile din cesiuni de patrimoniu, care înregistrează o scădere în totalul încasărilor (4% din total în 1994 și 3% în 1995);
- încasările organizațiilor bugetare (8,6% din total în 1995) înregistrează o scădere ușoară în raport cu totalul veniturilor.

Transferurile globale (11% din totalul resurselor în 1995) permit finanțarea cheltuielilor legate de competențele stricte ale colectivităților locale și cele delegate de către autoritatea centrală și sunt utilizate pentru:

- cheltuieli administrative generale;
- echipamente destinate sănătății;
- participarea la cheltuielile sociale (în funcție de numărul de elevi sau de numărul de paturi din instituțiile sanitare).

Subvențiile speciale (11,4% din totalul resurselor în 1995) sunt utilizate pentru finanțarea de locuințe, de investiții (spitale, școli, renovarea patrimoniului istoric și repararea daunelor provocate de catastrofele naturale).

Colectivitățile locale sunt autorizate să recurgă la resurse externe, adică să contracteze împrumuturi și să emită titluri de valoare. Singura restricție este realizarea unei politici financiare prudente. Recurgerea municipalității la credite s-a accentuat, astfel că volumul creditelor a crescut de șase ori în perioada 1993-1994, iar ponderea relativă în bugetul global a crescut de la 2% la 9% din veniturile globale.

Împrumuturile colectivităților locale (11,5% în anul 1994) îmbracă două forme distincte:

- obligațiuni comunale (reprezintă 48,9% din total);

- împrumuturi de la bănci sau fonduri de stat pentru finanțarea Trezoreriei pe termen scurt sau pentru investiții.

Principalele bănci din Cehia care acționează pe piața financiară locală sunt:

- Casa de Economii a Cehiei (Ceska Sporitelna), care are printre acționari: statul ceh (45%), municipalitățile și comunele (14,7%), fondurile de investiții (34,5%), fondurile de restituire (0,4%), persoanele particulare (5,4%). Această bancă intervine în trei domenii:

- acordarea de împrumuturi municipale;
- realizarea emisiunilor obligatorii;
- administrarea depunerilor colectivităților locale.

- Banca Comercială (Komerční Banka) cu o pondere de 25% din împrumuturile acordate colectivităților locale în 1994;

- Agrobanka a.s. cu un capital de 840 milioane coroane, cu o pondere de 8% din împrumuturi pentru aceeași perioadă;

- Banca de Investiții și Poștă (Investiční a Poštovní Banka);

- Prima bancă Municipală (sau Banka Progovi) (První Městská Banka), creată în anul 1995;

- Compania Financiară Municipală (MUFIS).

O altă sursă pentru finanțarea investițiilor este Fondul Guvernamental pentru Protecția Mediului care acordă împrumuturi fără dobândă sau cu dobândă foarte redusă, pentru proiecte vizând: lucrări de asanare, prelucrarea deșeurilor, amenajarea spațiilor verzi etc.

Forma frecvent folosită pentru a garanta datoriile este cea imobiliară asupra proprietății municipale, prin amanetare. Statul nu garantează împrumuturile colectivităților locale. În cazul în care o comună nu are credite contractate, în mod excepțional, un district poate să facă o donație comunei respective.

Slovacia

Slovacia, declarată republică independentă la 1 ianuarie 1993, a păstrat cadrul legislativ instaurat în 1990.

Legislația în ceea ce privește funcționarea și organizarea colectivităților locale cuprinde: Legea nr. 346/1990, referitoare la alegerile autorităților locale; Legea nr. 361/1990, referitoare la comune; Legea nr. 517/1990, referitoare la împărțirea teritorială și administrativă a Republicii Slovacia; Legea nr. 138/1991, referitoare la bunurile comunelor; Constituția din 1992.

O mare parte a resurselor colectivităților locale provine de la stat: veniturile fiscale repartizate și subvențiile se ridicau la circa 40% din veniturile totale în 1993. Ele au înregistrat o scădere în 1994 (35%), concomitent cu o creștere a cesiunilor de patrimoniu și a împrumuturilor (de la 9% în 1993, la 17% în 1994).

Veniturile fiscale (care reprezintă în jur de 40% din bugetele locale) sunt compuse din două elemente: venituri fiscale repartizate (30% din total în 1994) și venituri fiscale proprii (10% din total în 1994).

Veniturile fiscale redistribuite provin din:

- impozitul pe venitul persoanelor fizice era, până în 1993, singurul impozit redistribuit; în 1994 acest impozit reprezenta 22% din veniturile încasate pe plan național. Repartizarea pe bugete locale se efectuează în funcție de numărul de locuitori;
- impozitul pe societăți. Procentul de impozitare este de 45%. O parte din venit, adică 4,5% în 1994, este redistribuită colectivităților în funcție de numărul de locuitori (cu un coeficient de majorare pentru orașele mari);
- impozitul pe șosele este plătit de întreprinderi, iar redistribuirea (30% din venituri în 1994) are loc în funcție de veniturile încasate în teritoriul de fiecare colectivitate.
- Veniturile fiscale proprii sunt compuse din:
 - impozitul pe proprietate, pentru care colectivitățile locale stabilesc procentul de aplicare în interiorul unei marje impuse de stat;
 - taxele locale, în număr de unsprezece (pe câini, alcool, tutun, pentru ocuparea spațiilor publice etc.), pentru care colectivitățile locale sunt libere să le stabilească mărimea în limita plafonului fixat de stat.

În cadrul veniturilor proprii (adică 38% din totalul veniturilor în 1994) se mai includ:

- beneficiile societăților municipale. Când acestea înregistrează pierderi, se acordă subvenții de echilibrare din partea comunelor;
- taxele administrative (timbre fiscale pentru cumpărarea de locuințe, pentru certificate de căsătorie etc.);
- venituri din cesionarea patrimoniului.

Subvențiile de la stat (circa 5% din totalul bugetului pe 1994) sunt în scădere accentuată în raport cu totalul veniturilor; astfel, dacă în anul 1991 au reprezentat 50% din resursele colectivităților, în prezent ele sunt sub 10%. Se disting două tipuri:

- subvențiile neafectate destinate realizării competențelor generale ale colectivităților locale, cu mai puțin de 5000 locuitori, condiție îndeplinită de majoritatea comunelor. În 1995, pragul a scăzut la 3000 locuitori;
- subvențiile afectate vizează pe de o parte, transportul în comun, în patru mari orașe (Bratislava, Košice, Žilina și Banská Bystrica) și, pe de altă parte, finanțarea infrastructurilor cu caracter ecologic.

Apelul la împrumuturi și emisiunea de obligațiuni este liberă, având nevoie totuși de o autorizație a Ministerului Finanțelor.

Majoritatea colectivităților locale au cont deschis la una din băncile:

- Casa Națională de Economii (Slovenska Statna Sporitelna - SSS), care este una din principalele instituții financiare slovace;
- Banca Generală de Credit (Vseobecna Uverova Banka - VUB - prima bancă comunală (Prva Komunalna Banka - PKB).

Referitor la finanțarea investițiilor, Fondul de Stat pentru Protecția Mediului este principala sursă, alocările luând forma transferurilor sau împrumuturilor.

Aceste fonduri finanțează patru sectoare principale: salubritatea, poluarea aerului, deșeurile solide, protecția mediului.

Datoria colectivităților locale a înregistrat în 1994 o creștere de 54%, și se concretizează în credite pe termen mediu.

Principalele investiții finanțate prin împrumuturi vizau: distribuția de gaze, construirea de clădiri, distribuția apei și salubritatea.

O altă instituție bancară este Istrobanka, creată în 1992, a cărei activitate este încă nesemnificativă pentru sectorul local și se limitează la câteva operațiuni de credit pe termen scurt și la emisiunea de obligațiuni.

Slovenia

În această țară, care și-a câștigat independența la 25 iunie 1991, statutul, competențele și modalitățile de finanțare ale colectivităților locale sunt definite prin:

- Constituția din 1991, completată prin Legea constituțională din 1994;
- Legile din 1994, susținute de organizația colectivităților locale și de finanțarea municipalităților.

Sistemul local este format la nivel descentralizat: 147 comune dotate cu un consiliu municipal (între 7 și 45 membri din care cel puțin un reprezentant este al minorității etnice) și un primar ales prin vot direct. Comunele au posibilitatea (pe care încă nu au folosit-o) de a se organiza în compartimente (grupări de comune) prin referendum, după acordul consiliilor municipale la care se raportează. Consiliul departamental este ales de consilierii municipali, iar aceștia aleg un președinte.

Controlul actelor colectivităților este asigurat de Curtea de Conturi. Dacă municipalitatea nu-și îndeplinește obligațiile în termenele prevăzute, Ministerul Finanțelor poate adopta măsuri și poate imputa povara financiară colectivității locale.

Bugetele locale au înregistrat o creștere de 11,4% în 1994, față de anul precedent, ceea ce reprezintă 24,2% din bugetul statului. Statul a modificat în favoarea sa sistemul de repartizare a veniturilor fiscale, preluând anumite competențe: de ordin public, învățământ, unele servicii sanitare.

Veniturile fiscale (57% din totalul veniturilor în 1994) sunt compuse din:

- impozitul pe venitul persoanelor fizice care reprezintă principala sursă a colectivităților locale (91,3% din veniturile fiscale ale anului 1994). Veniturile din acest impozit au înregistrat o creștere de 8,6% în 1994

față de 1993. În anul 1995 s-a înregistrat o scădere a ponderii lor în total ca urmare a reducerii cotei din acest impozit repartizată la nivel local (de la 40% la 30%);

- taxele municipale au reprezentat 3% (1994);
- impozitul funciar reprezenta o parte din totalul veniturilor din 1994 (mai puțin de 1%), în scădere cu 14,7% față de 1993. Până în acest an doar 70% din volumul veniturilor provenite din impozitul funciar reveneau colectivităților locale. Începând din anul 1995, acest impozit s-a constituit integral ca sursă locală de venit, încercând să compenseze reducerile operate în cotele impozitelor amintite anterior;
- alte impozite locale (drepturi de succesiune, impozitul pe proprietate, taxele pe venit, pe servicii) au o pondere mică în totalul veniturilor (sub 2% în 1994).

Veniturile nefiscale reprezintă aproximativ un sfert din venituri și înregistrau o creștere de 10,8% în 1994 și o scădere de 31,5% în 1995. Acestea cuprind:

- compensații pentru folosirea terenurilor de construit; s-au ridicat la 7% în 1994 și 1995;
- alte venituri (15% din totalul veniturilor în 1994) constituie venituri din locații, venituri financiare, venituri din taxe diverse.

Transferurile (20% din totalul veniturilor din 1994) au crescut în 1995 cu 4% față de anul anterior, iar criteriile de atribuire sunt: numărul locuitorilor, densitatea populației, alte caracteristici proprii localităților.

Colectivitățile locale pot constitui fonduri extrabugetare care servesc la:

- acoperirea cheltuielilor excepționale (epidemii, catastrofe naturale);
- operațiuni de trezorerie (fondurile afectate acestui post trebuie în mod obligatoriu să fie reconstituite la sfârșitul anului);
- finanțarea deficitului bugetar.

Cheltuielile colectivităților locale au înregistrat o creștere în 1994 de 13,7% pentru ca în 1995 să scadă cu 17,5%. Anumite cheltuieli sunt considerate obligatorii, fiind determinate anual de Ministerul Finanțelor pe baza unor criterii stabilite împreună cu colectivitățile locale; acestea vizează: cheltuieli de funcționare, educație elementară, cercetare, cultură, sport, sănătate, asistență socială, subvenții destinate serviciilor comunale (transport, locuințe, amenajarea teritoriului), protecția mediului, fonduri pentru prevenirea catastrofelor naturale, fonduri pentru poliția judiciară.

Investițiile prioritare sunt îndreptate spre distribuirea apei, salubritate, cofinanțarea rețelei rutiere.

Împrumuturile colectivităților locale se concretizează în:

- emisiune de obligațiuni, care reprezenta 0,2% din totalul veniturilor în 1993 și doar 0,05% în 1994;

-
- împrumuturi bancare, care au înregistrat o scădere de la 1,5% în 1993 la 1,1% în 1994.

Împrumuturile pe termen lung trebuie fixate împreună cu Ministerul Finanțelor și sunt restricționate de două limite: rambursarea datoriei nu poate depăși 5% din cheltuielile anuale și mărimea datoriei contractate pe anul în curs nu trebuie să depășească 10% din cheltuielile exercițiului precedent; aceste marje pot fi depășite doar în mod excepțional, în cazuri de finanțare a anumitor servicii publice prevăzute în mod expres în legea finanțelor locale.

Colectivitățile locale își pot încredința conturile spre administrare oricărei bănci, în funcție de preferințe. Piața finanțării investițiilor locale este liberă, dat fiind faptul că nu există instituții specializate în acest scop.

Se relevă deci ca fenomene generale întâlnite în țările cu economia în tranziție:

- întărirea, în majoritatea țărilor, a veniturilor obținute de colectivitățile locale (redevențe, produse de patrimoniu);
- dezvoltarea împrumuturilor. În 1994, cu excepția României, apelul la împrumuturi este practicat de toate țările, chiar dacă îmbracă forme diverse: împrumuturi pe termen scurt pentru Trezorerie, împrumuturi pe termen mediu pentru finanțarea investițiilor, obligațiuni comunale, avansuri rambursabile de stat.

Țările în care împrumutul începe să fie semnificativ sunt: Cehia cu 9% din veniturile totale, Ungaria cu 7% și Slovacia cu 5%. Trebuie subliniat, că dacă împrumutul este un fenomen nou, obligațiunile comunale, deja practicate înainte de al II-lea război mondial în majoritatea țărilor în discuție, sunt din nou foarte apreciate.

CAPITOLUL IV - FINANȚAREA ADMINISTRAȚIILOR PUBLICE LOCALE

4.1. Organizarea administrațiilor publice locale

Înțelegerea problemelor caracteristice funcționării administrațiilor publice locale, deci, inclusiv a modului de gestionare a finanțelor publice locale, presupune evidențierea, încă de la început, a elementelor definitorii referitoare la modul specific de structurare, într-un sistem, a instituțiilor și procedurilor care asigură funcționarea eficientă a administrațiilor publice locale.

Și în acest sens, se poate afirma că factorii (parametrii) determinanți ai structurii instituțiilor administrațiilor publice, centrale și locale sunt: suprafața și populația țării, precum și organizarea administrativă.

Referitor la organizarea administrativă trei determinanți pot fi relevați:

- determinantul structural: stat unitar sau federal;
- determinantul funcțional: administrație centralizată sau descentralizată;
- determinantul politic, evidențiat prin organizarea politică: monarhie (constituțională, ereditară); republică: parlamentară, dictatorială etc.

Impactul acestor determinanți asupra organizării administrative este totuși greu de particularizat, așezarea administrativă pe un nivel (Slovia, Cehia, Polonia), două (Germania, Danemarca, Grecia, Olanda) sau pe trei niveluri (Franța) putând fi explicată mai degrabă prin tradiție, constituind un exemplu de "inerție socială".

Adaptarea structurilor clasice de organizare administrativă la exigențele statului modern, obligat să-și asume furnizarea unei game largi de servicii și constituirea unei infrastructuri adecvate, reprezintă una din direcțiile esențiale ale îmbunătățirii gestionării finanțelor publice.

Peisajul european oferă, în acest sens, elemente suficiente care evidențiază dinamica restructurativă a administrațiilor publice.

Statele membre ale Consiliului Europei își restructurează administrația publică în sensul întăririi și extinderii autonomiei și eficacității administrațiilor publice locale, oportunitatea unor reforme administrative fiind impusă și de necesitatea integrării europene, care reclamă crearea compatibilităților și funcționalităților necesare proceselor de regionalizare și teritorializare transnaționale.

În funcție de mărimea teritoriului, de numărul de locuitori, dar și de tradiții, pot fi adoptate soluții moderne în ceea ce privește atât numărul de niveluri de organizare (descentralizarea), dar și distribuția autorității (deconectarea), astfel încât să se asigure creșterea eficacității acțiunilor

administrative, adecvarea soluțiilor preconizate și să se evite, totodată, expansiunea aparatului administrativ.

Restructurarea administrativă abordează problematica foarte complexă (economică, socială, politică etc.) luând în considerare faptul că unitățile administrativ-teritoriale de bază (orașele și comunele) va trebui să fie nu numai entități administrative, ci și comunități de cetățeni și, în acest sens, factorii demografici, atașamentul locuitorilor (solidaritatea socială), mentalitățile și tradițiile (matricea culturală) pot influența hotărâtor funcționalitatea și performanțele administrării unității teritoriale respective.

Organizarea administrațiilor locale, în funcție de factorii și determinanții evidențiați mai sus, reclamă realizarea a două procese "formale" esențiale, care conferă funcționalităților administrative cadrul structural de manifestare:

1. procesul de constituire;
2. procesul de instituire.

Procesul de constituire vizează modul de creare, de apariție a organelor de conducere locală, a "autorităților". În principiu, pot exista două categorii:

- deliberative, formate din reprezentanții aleși direct de către cetățeni;
- executive, alese fie direct de către cetățeni, fie indirect de către organele deliberative (modul de alegere depinzând, de regulă, de numărul de locuitori ai comunității teritoriale respective).

Organul deliberativ este consiliul local (județean, municipal), iar organul executiv este primarul, între cele două organe de conducere realizându-se relații de natură diferite, intermediare adesea de o multitudine de comisii, colegii, birouri etc., toate având funcții de elaborare, prelucrare, informare etc., necesare funcționalității celor două organe de conducere.

Realizarea acestor funcții, dar și exprimarea actului de decizie, reclamă existența unor servicii de documentare, de informatică, de formare și perfecționare, de secretariat, financiare etc., aceste servicii contribuind la îmbunătățirea activității administrațiilor locale.

Procesul de instituire vizează distribuirea atribuțiilor (sarcini, autoritate ierarhică și responsabilități la nivelul administrațiilor publice locale.

Pentru asigurarea unui echilibru specific și adecvat condițiilor concrete, prin distribuirea atribuțiilor, îndeosebi a autorității ierarhice, între administrația centrală și administrația locală, trebuie luate în considerare cinci criterii esențiale:

- a) criteriul oportunității, care vizează: calitatea actului administrativ; capacitatea de soluționare a sarcinilor; operativitatea și adecvarea execuției etc.;
- b) criteriul eficacității, care se referă la: corelarea între obiective și mijloacele disponibile; utilizarea personalului; costurile și beneficiile; gradul de austeritate; evitarea suprapunerii etc.;

- c) criteriul subsidiarității, care vizează întărirea autonomiei autorității locale și descentralizarea serviciilor publice;
- d) criteriul democrației, care reclamă participarea cetățenilor la luarea deciziilor și corelarea autorității cu sarcinile asumate;
- e) criteriul omogenizării (apropierii) condițiilor de viață, care se referă la repartizarea corectă și standardizarea serviciilor publice pe teritoriul țării, precum și la uniformizarea practicilor administrative.

Circumscriș autorității ierarhice, procesul de instituire poate promova la nivel local o ordonare atributivă, precum cea prezentată mai jos:

- a) autoritate ierarhică obligatorie/proprie = (p);
- b) autoritate ierarhică facultativă = (f);
- c) autoritate ierarhică delegată = (d);
- d) autoritate ierarhică complementară = (c);
- e) autoritate ierarhică simultană = (s).

Evident, ordonarea atributivă se realizează în raport cu autoritatea publică centrală și vizează un ansamblu de activități: administrarea generală, administrarea patrimoniului, dezvoltarea economică, activități comerciale, activități financiare, urbanism, amenajarea teritoriului, spațiul locativ, gospodărirea comunală (transport, depozitarea deșeurilor, tratarea apelor, alimentarea cu apă și canalizare, energie termică, iluminat), circulație publică, securitatea cetățenilor (ordine publică, poliție, protecție împotriva incendiilor etc.), sănătate publică, igienă publică, servicii sociale (creșe, grădinițe, ajutor social etc.), învățământ și educație, cultură, sport, divertisment, protecția mediului etc. Combinarea între ordonarea atributivă a autorității ierarhice și setul de activități permite construirea unei matrice distributive, prezentată formal mai jos:

Activități	Autoritatea ierarhică				
	p	f	d	c	s
Administrare generală					
Administrarea patrimoniului					
Dezvoltarea economică					

În analitic, se impune detalierea activităților pentru o distribuie concretă a autorității ierarhice și pentru realizarea conexiunilor între activități, dar și între administrațiile centrale și cele locale.

4.2. Sursele de venituri ale bugetelor locale

Matricea distributivă oferă posibilitatea detalierii obiectivelor, a atribuțiilor autorității ierarhice, pe activități, deci pe destinații care va trebui să fie realizate prin cheltuieli financiare la nivelul administrațiilor locale.

Realizarea acestor cheltuieli reclamă însă disponibilizarea la nivelul administrațiilor locale a fondurilor, a resurselor financiare, disponibilizare asigurată fie din surse proprii, fie din surse externe, de regulă transferuri de la administrația centrală sau împrumuturi.

Din punct de vedere tipologic și structural există cinci surse principale de venituri ale bugetelor locale:

- a) impozite și taxe locale exclusive;
- b) taxe și tarife pentru serviciile administrației locale, încasate ca rezultat al furnizării unor servicii publice de interes local;
- c) transferuri financiare de la alte niveluri de activitate;
- d) împrumuturi;
- e) alte surse de venituri.

Veniturile de la punctele a, b și e reprezintă veniturile proprii de la administrațiile locale care depind exclusiv de deciziile luate de autoritățile locale.

Gradul de autonomie locală (și implicit financiară) a unor comunități teritoriale depinde de ponderea veniturilor proprii în raport cu alte tipuri de resurse financiare ale bugetelor locale.

Această structură tipologică a surselor veniturilor aferente bugetelor locale, chiar dacă este simplificată, oferă posibilitatea stabilirii unor criterii necesare realizării unor analize comparative.

4.2.1. Impozitele și taxele locale exclusive

Această categorie de venituri cuprinde următoarele tipuri:

- a) impozitul pe proprietatea privată;
- b) impozitul pe venitul personal;
- c) impozitul asupra societăților comerciale (pe beneficiu, pe cifra de afaceri, pe fondul de salarii);
- d) impozitul pe rezidență (taxa de locuit);
- e) impozitul pe profesie;
- f) alte impozite și taxe locale exclusive.

Din punctul de vedere al autonomiei financiare a comunităților locale, această categorie de venituri este de mare importanță, abordarea lor realizându-se sub trei aspecte.

4.2.1.1. Posibilitatea autorităților locale de a fixa, în mod autonom, nivelul impozitelor și taxelor locale

Valorificarea acestei posibilități este impusă de următoarele cerințe:

- corelarea volumului și calității serviciilor furnizate cu necesitățile și dorințele cetățenilor;
- respectarea plafonului de cheltuieli, corespunzător veniturilor proprii disponibile;

- consumarea eficientă a resurselor financiare (proprie);
- responsabilizarea autorităților și instituirea controlului de oportunitate din partea autorităților centrale.

4.2.1.2. Criteriile de stabilire a impozitelor și taxelor locale exclusive

a) Eficiența unui impozit sau a unei taxe locale este dată de mărimea, valoarea și importanța sa în totalul veniturilor bugetului local, corelat și cu capacitatea de plată a contribuabililor.

b) Costuri scăzute ale administrării și ale controlului.

În vederea diminuării acestor costuri ar putea fi utilizate următoarele metode:

- utilizarea aceluiași impozit de către autorități de niveluri diferite, chiar dacă ratele de impozitare sunt diferențiate, contribuabilul primind un singur aviz de plată;
- colectarea unui impozit de către un grup de comunități locale sau de stat;
- utilizarea aceleiași baze de calcul pentru stabilirea mai multor impozite.

c) Efectele scăzute ale impozitării evidențiază necesitatea ca această categorie de impozite să nu modifice comportamentul contribuabililor; în acest sens, se poate afirma că nivelul impozitelor și taxelor locale este în strânsă corelație cu calitatea serviciilor publice furnizate, oamenii fiind dispuși să plătească mai mult pentru a obține cele mai bune servicii publice locale.

d) Încurajarea eficacității cheltuielilor, în sensul că stabilirea nivelului impozitelor și taxelor exclusive va trebui să nu permită comunităților locale să cheltuiască mai mult decât este necesar. Depășirea plafoanelor votate se poate face numai în cazul în care avantajele cheltuielilor suplimentare depășesc mărimea costurilor. În acest sens, nerespectarea acestui criteriu poate genera fie impozite așezate “invizibil” (contribuabilul nu știe cât plătește), fie “exportul” de impozite (achitarea unui impozit de către nerezidenții dintr-o comunitate teritorială).

e) Dinamismul evidențiază necesitatea “indexării” impozitelor la inflație, el vizând atât evoluția prin majorări sau diminuări, cât și structura.

f) Baza de calcul stabilă, conform unor criterii și informații clare și complete.

Aceste criterii trebuie să producă, în timp, variații cât mai mici ale sumelor ce urmează a fi încasate.

Experiența țărilor europene evidențiază că cele mai bune impozite locale sunt:

- impozitul pe proprietatea privată;
- impozitul pe venitul personal;
- impozitul asupra societăților comerciale.

4.2.2. Taxele și tarifele pentru serviciile administrației locale

Aceste taxe și tarife pot fi grupate astfel:

- pentru servicii administrative (eliberarea de certificate, de permise, de autorizații etc.);
- pentru efectuarea unor servicii de gospodărire comunală;
- pentru participarea la diversele manifestări cultural-sportive organizate de administrația publică locală;
- pentru diverse alte servicii.

Tarifarea serviciilor administrației publice locale prezintă anumite avantaje economice, factorii politici căutând în permanență surse de finanțare care să poată înlocui impozitele.

Tarifarea poate fi de două tipuri:

- reală, caz în care sumele plătite de o persoană sunt direct proporționale cu cantitatea de servicii primite;
- forfetară, caz în care prețul se calculează în funcție nu de costul real, ci de alte criterii.

Experiența țărilor europene relevă faptul că tarifarea nu este cea mai bună metodă de acoperire a cheltuielilor legate de efectuarea serviciilor publice, de multe ori costurile aplicării tarifare fiind ridicate.

Un aspect deosebit referitor la tarifare, este evidențiat de tarifarea subiecților economici, îndeosebi a întreprinderilor, în vederea îmbunătățirii infrastructurilor locale, caz în care nivelul tarifării trebuie să nu “alunge” întreprinderile doritoare a se instala într-o anumită zonă.

4.2.3. Transferurile financiare

Afectate administrațiilor locale de la nivelul central, aceste transferuri se pot clasifica astfel:

- a) cotă-parte din impozitele centrale prelevate de către nivelurile superioare de autoritate (impozite partajate);
- b) subvențiile, acordate pentru un serviciu determinat;
- c) alocațiile, al căror mod de utilizare este decis de către autoritățile locale;
- d) transferuri speciale, pentru acoperirea unor cheltuieli accidentale.

Partajarea (redistribuirea) impozitelor între centru și local se face fără ca autoritatea locală să poată decide natura, nivelul și secvența impozitului, autoritățile centrale adesea controlând modul de utilizare a acestor impozite la nivel local. Avantajul partajării constă în costurile mici, singurul cost suplimentar la nivel local fiind cel legat de obținerea datelor necesare în vederea redistribuirii.

Subvențiile pot fi acordate fie forfetar, utilizarea lor făcându-se conform scopului bine definit, fie complementar, solicitând și participarea financiară a colectivităților locale într-o proporție stabilită.

Acordarea de subvenții se justifică în trei situații:

- pentru a finanța servicii publice delegate de către autoritatea centrală (stat);
- pentru a încuraja comunitățile locale să furnizeze servicii în avantajul nerezidenților;
- pentru a completa sumele necesare furnizării unor servicii publice care trebuie să respecte unele standarde stabilite de către stat.

Alocațiile pot fi atribuite fie ca sumă forfetară (de exemplu, în funcție de numărul populației), fie luând în considerare și efortul fiscal al comunității locale.

În general, alocațiile permit corectarea a două categorii de dezechilibre:

- verticale, care apar atunci când nivelul impozitelor și taxelor locale autorizate nu acoperă cheltuielile necesare furnizării serviciilor publice;
- orizontale, care survin atunci când mai multe comunități locale, care doresc să furnizeze servicii publice echivalente (cantitativ și calitativ), constată că au nevoie de niveluri diferite de impozitare.

Un bun sistem de transferuri financiare va trebui să îndeplinească unele cerințe printre care:

- să se bazeze pe criterii explicite, clar definite și obiective;
- să stimuleze autoritățile locale în îmbunătățirea randamentului propriilor surse de finanțare;
- să descurajeze depășirea nivelului aprobat al cheltuielilor și risipa în utilizarea resurselor.

4.2.4. Împrumuturile

Libertatea autorităților locale în alegerea surselor de finanțare este însoțită de reglementarea strictă în ceea ce privește împrumuturile acordate autorităților locale, pentru a limita creșterea cheltuielilor publice, dar și pentru a evita supraîndatorarea autorităților locale.

O problemă importantă o constituie necesitatea precizării clare a condițiilor unei eventuale “asistențe” financiare din partea statului, în cazul insolvabilității autorităților locale.

4.2.5. Alte surse de venituri

Se referă la:

- venituri obținute din exploatarea bunurilor locale (concesionări, închirieri etc.);

-
- venituri obținute din vânzarea unor bunuri din proprietatea locală;
 - venituri provenite din operațiuni financiare;
 - venituri provenite din amenzi, contravenții, recuperări, majorări etc.;
 - venituri care provin de la instituțiile aflate sub autoritatea administrației publice locale;
 - donații, contribuții;
 - alte venituri.

4.2.6. Echilibrul dintre veniturile proprii și transferurile financiare

Ideal, veniturile locale proprii ar trebui să acopere nevoile de finanțare ale comunităților locale și, în acest sens, competențele trebuie corelate cu veniturile bugetare locale și cu posibilitățile autorităților locale de a-și fixa, în mod autonom, nivelurile impozitelor, taxelor și al tarifelor aplicate.

Existența însă a dezechilibrelor fiscale verticale determină administrațiile locale să recurgă la alocații, la subvenții sau la împrumuturi. În acest sens, între veniturile proprii, pe de o parte și transferurile financiare, pe de altă parte, va trebui să se realizeze un echilibru, echilibru care diferă în funcție de natura serviciilor publice.

Serviciile publice de interes local ar trebui, de regulă, să fie finanțate din două surse: pe de o parte, din taxe și tarife, și, pe de altă parte, din impozite și taxe locale exclusive, deoarece astfel se asigură la nivelul autorităților publice o grijă mai mare în gestionarea fondurilor.

Serviciile publice "delegate" de către stat vor fi finanțate complementar atât din surse proprii ale administrațiilor locale, dar mai ales din transferuri de la administrațiile centrale de stat, deoarece, în acest caz, răspunderea guvernului pentru calitatea serviciilor prevalează și deci acesta trebuie să poată controla direct utilizarea acestora.

4.3. Surse de venituri ale municipiului București

4.3.1. Situația veniturilor municipale

Reprezentând o aglomerare urbană a României, concentrând peste 12% din populația României, Bucureștiul se constituie și într-un "nucleu tare" al potențialului economic al țării (25% din PIB).

În tabelul de mai jos este prezentată structura și dinamica principalelor categorii de venituri locale ale municipiului, autorizate în proiectele de buget din 1994, 1995, 1996.

Pentru a se putea analiza și compara tendințele și structurile diferitelor tipuri de venituri, valorile absolute, luate în considerare la stabilirea dinamicii și structurilor, au fost exprimate în dolari.

Se constată că pe fondul creșterii constante a veniturilor fiscale, veniturile proprii au crescut mai accentuat, însă ponderea lor în total venituri evidențiază slaba autonomie financiară a administrației municipale.

Totodată, se constată diminuarea continuă a ponderii veniturilor din capital (care reprezintă oarecum o pondere mică), ceea ce semnifică faptul că vânzarea de locuințe sau a altor bunuri ale instituțiilor publice locale contribuie insuficient la veniturile bugetului local.

Venituri	Structura%			Dinamica%		
	1994	1995	1996	1994	1995	1996
Venituri totale	100	100	100	100	105,3	108,3
1.Venituri proprii	17,9	20,2	23,8	100	118,8	144,2
1.1.Venituri curente	14,1	16,9	21,6	100	126,5	166,8
1.1.1.Venituri fiscale	9,0	13,8	13,2	100	161,3	159,9
Impozite directe	7,7	11,9	12,0	100	162,5	167,6
Impozite indirecte	1,3	1,9	1,2	100	154,1	111,4
1.1.2.Venituri nefiscale	5,1	3,1	8,4	100	65,5	176,1
1.2.Venituri din capital	3,8	3,3	2,2	100	90,0	63,5
2.Transferuri financiare	82,1	79,8	76,2	100	102,4	100,5
2.1. Defalcate din impozit pe salarii	16,8	21,3	19,4	100	133,6	125,1
2.2. Subvenții	65,3	58,5	56,8	100	94,4	94,0
2.2.1.Pentru protecție socială	29,1	24,9	26,8	100	90,3	99,6
2.2.2.Pentru investiții	36,2	33,6	30,0	100	97,6	89,8

Pe baza structurii detaliate a veniturilor municipale este evidențiată așezarea veniturilor pe cele cinci categorii de venituri prezentate în capitolul 4.2., ceea ce permite evaluarea gradului de autonomie financiară și posibila comparare cu bugetele altor municipii din țară sau din străinătate.

Categorii de venituri	1994	1995	1996
Impozite și taxe locale exclusive	8,8	13,6	13,2
Taxe și tarife pentru serviciile administrațiilor locale	0,5	0,3	0,2
Transferuri financiare	82,1	79,8	76,2
Împrumuturi	-	-	-
Alte surse de venituri	8,6	6,3	10,4

Dinamicile și structurile prezentate evidențiază autonomia financiară insuficientă a municipiului, neimplicarea autorităților municipale în activități financiare prin angajarea de împrumuturi, slaba antrenare a tarifării locale în realizarea de venituri proprii (având în vedere caracterul economic al tarifării).

4.3.2. Cauzele deficiențelor

Din analiza calitativă a activității autorităților municipale pot fi relevate două cauze care generează deficiențe în finanțarea autonomă a administrațiilor locale:

- cadrul legislativ incomplet;
- situația economică dificilă.

Cadrul legislativ incomplet

Cele mai importante obstacole de ordin legislativ sunt:

a) lipsa legii patrimoniului public și privat al unităților administrativ-teritoriale, ceea ce generează o serie de efecte negative:

- imposibilitatea garantării împrumuturilor pe termen lung;
- întârzierea metodologică referitoare la valorificarea unor bunuri din domeniul privat;

b) restrictivitatea financiară a administrației municipale generează:

- disproporție mare între veniturile proprii și transferurile financiare;
- existența unui raport inechitabil între veniturile statului (administrației centrale) colectate pe teritoriul municipiului și “cota-parte” din aceste venituri care se alocă prin redistribuire bugetului municipal;
- excesive restricții în gestionarea bugetului municipal;
- inexistența garanțiilor finanțării proiectelor ce se întind pe mai mulți ani;

c) aprobarea cu întârziere a bugetului municipal, după câteva luni de la începerea anului fiscal;

d) necorelarea competențelor autorităților municipale cu resursele financiare alocate;

e) existența de deficiențe în desfășurarea unor activități economice eficiente datorită incertitudinii realizării veniturilor.

Situația economică dificilă

a) Regiile autonome de sub autoritatea consiliului municipal sunt într-o situație economică dificilă.

b) Unele categorii ale populației municipiului sunt în incapacitatea de a-și plăti impozitele, taxele și tarifele pentru serviciile publice de care beneficiază.

4.3.3. Soluțiile de îmbunătățire

Evident, soluțiile posibile vizează, în primul rând, cauzele generatoare de deficiențe.

Referitor la cadrul legislativ se impun următoarele posibilități de îmbunătățire:

a) promulgarea legii patrimoniului public și privat al unităților administrativ-teritoriale. În măsura în care autoritățile municipale vor fi sigure

de patrimoniul propriu ele vor putea:

- să utilizeze sume din patrimoniul privat pentru garantarea împrumuturilor pe termen lung;
- să aplice o politică eficientă de creștere a veniturilor provenite din vânzarea și utilizarea propriei proprietăți.

b) îmbunătățirea sistemului de finanțe publice locale, astfel încât să fie în concordanță cu Cartea Europeană a Autonomiei Locale, prin:

- adoptarea legii finanțelor publice locale care să permită: stabilirea autonomă a nivelurilor impozitelor și taxelor locale; consolidarea bazei de impozitare prin reducerea numărului și tipurilor de impozite și taxe locale; ajustarea bazei de impozitare în funcție de inflație; redistribuirea surselor de venituri pe categorii de cheltuieli și poziții bugetare în funcție de derularea execuției bugetare; acumularea și raportarea excedentului bugetului local;
- reglementarea TVA, privind modul de evidențiere în structura veniturilor locale a acestor surse;
- constituirea unor baze stabile și transparente de calculare a cotelor din impozitul pe salarii și a subvențiilor;
- formularea și corelarea diferitelor legi și regulamente referitoare la datoria publică;

c) adoptarea bugetelor locale în timp util, pentru a se putea organiza demararea programelor de cheltuieli și de investiții;

d) corelarea competențelor autorităților locale cu resursele financiare de care dispun, în sensul existenței resurselor financiare pentru realizarea sarcinilor;

e) creșterea eficienței activității economice în ceea ce privește realizarea veniturilor, calitatea și costurile serviciilor publice oferite, angajarea și derularea împrumuturilor, exploatarea și valorificarea patrimoniului imobiliar.

CONCLUZII ȘI PROPUNERI

Actuala structură a bugetelor locale din țara noastră corespunde orientării spre economia de piață, în condițiile menținerii unor relații relativ strânse cu bugetul central, proprii perioadei de căutare a unor soluții consensuale. Realizarea autonomiei locale, în general și a celei financiare, în special, presupune înlăturarea relațiilor de subordonare între diferite niveluri administrativ-teritoriale, fapt reglementat juridic încă din anul 1991. În practică, înlăturarea autonomiei (financiare) locale necesită preocuparea sporită a decidenților locali pentru identificarea de noi surse de venituri și pentru creșterea gradului de autofinanțare, precum și pentru utilizarea cu responsabilitate sporită a fondurilor publice de care dispun.

Apreciem că elaborarea și aprobarea bugetelor locale în condiții de autonomie contribuie la stimularea inițiativei locale în scopul satisfacerii cerințelor sociale la acest nivel și al exercitării competențelor autorităților locale în dimensionarea și corelarea cheltuielilor bugetare cu resursele posibil de mobilizat.

În ultimii ani, ca urmare a măsurilor incipiente de descentralizare financiară, structura bugetelor locale a cunoscut unele modificări, care au dus la creșterea treptată a veniturilor proprii ale acestora.

Spre deosebire de majoritatea țărilor aflate în tranziție, reforma în acest domeniu a început cu întârziere și s-a manifestat cu timiditate. Astfel, în anul 1993 au fost adoptate unele măsuri vizând:

- trecerea unor categorii de venituri de la bugetul de stat la bugetele locale (taxa asupra mijloacelor de transport ale persoanelor juridice, taxe de timbru de la persoanele juridice, taxe privind examenul de conducere auto, eliberarea permiselor de conducere sau alte venituri privind circulația pe drumurile publice ș.a.);
- stabilirea unor cote defalcate din impozitul pe salarii ca sursă de venit la bugetele județelor și ale municipiului București;
- nominalizarea unor categorii de instituții publice (din domeniul sănătății, asistenței sociale etc.) ale căror cheltuieli privind materialele sau prestările de servicii să fie acoperite din bugetele locale;
- limitarea transferurilor de la bugetul de stat către cele locale și direcționarea acestora cu prioritate spre asigurarea protecției sociale a populației și finanțarea parțială sau integrală a unor lucrări de investiții;
- trecerea unor fonduri speciale administrate în regim extrabugetar la bugetele locale (cum este cazul fondului constituit din vânzarea locuințelor construite din fondul statului).

Deși legea a fost adoptată încă din anul 1994, impozitul pe venitul agricol încă nu se percepe; nerealizarea acestui venit la bugetele locale trebuie percepută ca o măsură de protecție socială a producătorilor agricoli, având în vedere că încă nu se poate vorbi de existența unei proprietăți agricole consolidate.

În perioadele următoare autoritățile fiscale au prevăzut surse de alimentare a bugetelor locale - impozitul pe veniturile realizate de persoane fizice și juridice nerezidente (1995), venituri din taxa pentru eliberarea de autorizații (1996), sumele obținute din valorificarea bunurilor confiscate (1997). Dar, cea mai importantă reglementare, după părerea noastră, prevede posibilitatea apelului la împrumuturi pentru finanțarea parțială a investițiilor locale (1996).

Referitor la impozitul pe venit apreciem că poate fi utilizat pentru alimentarea în exclusivitate a bugetelor locale; acesta este un impozit local, datorită legăturii sale strânse și directe cu un teritoriu și cu mărirea colectivității respective.

În ceea ce privește utilizarea împrumuturilor pe scară largă sunt necesare unele măsuri de reglementare legate de:

- stabilirea instituțiilor financiare autorizate să acorde împrumuturi colectivităților locale; practic, acestea din urmă trebuie să aibă libertatea de a opta pentru credit intern sau extern sau pentru o bancă sau alta, sau pentru o altă instituție financiară creditoare;
- posibilitatea garantării împrumutului cu valorile mobile sau imobile aparținând patrimoniului propriu al colectivităților locale;
- fixarea unor limite ale îndatorării în vederea respectării principiului echilibrului bugetar. În acest sens, propunem o interdicție (și singura de altfel) în ceea ce privește imposibilitatea de a finanța amortismentul unui împrumut prin venituri provenind dintr-un alt împrumut. Această restricție ar putea fi extinsă și pentru bugetul central, care în ultimii ani a acumulat datorii însemnate.

În perioada actuală, modificarea la intervale relativ scurte a formelor de procurare și de repartizare a veniturilor constituie o cauză majoră a dificultăților de a estima (cu erori minime) volumul încasărilor și structura acestora pentru anii următori. În acest context, apreciem necesară realizarea (într-un termen cât mai scurt) a stabilității finanțelor la nivel local, prin utilizarea formelor care promovează orientări clare, echitabile și previzibile de prognozare a veniturilor locale. Structura veniturilor trebuie să se bazeze pe o combinație flexibilă între veniturile proprii, cotele din impozite redistribuite, transferuri de la bugetul local și împrumuturi, astfel încât să se mențină un echilibru bugetar local și să existe posibilitatea acumulării de rezerve. O asemenea abordare este de natură să permită administrației locale să finanțeze servicii publice pentru cetățeni într-un mod uniform și previzibil.

De altfel, reforma sistemului administrativ este un proces dinamic și complex care nu este niciodată încheiat și desăvârșit. Adaptabilitatea organizării și funcționării administrației publice îi poate permite acestuia să răspundă prompt și eficient comenzilor sociale în permanentă schimbare.

Pornind de la definirea clară a rolului și responsabilităților care revin autorităților locale, apreciem necesar ca măsurile în planul descentralizării să urmărească, în principal:

- constituirea unui sistem de venituri fiscale proprii, bazat pe un grad înalt de stabilitate;
- realizarea unei corelații optime între impozitele locale stabilite și capacitatea contributivă a plăților pe plan local, precum și între nivelul prelevărilor și cel al serviciilor publice oferite;
- alegerea celor mai eficiente canale de alimentare cu resurse la nivel local; astfel, reorientarea structurii modalităților de finanțare locală trebuie să vizeze, în primul rând, creșterea substanțială a bazei de venituri proprii, precum și extinderea acordării de cote defalcate din impozite de la bugetul central, acesta ajungând să reflecte și să stimuleze activitatea economică din zonă;
- sporirea competențelor și responsabilităților în domeniul contractării de împrumuturi publice prin emisiunea de titluri de valoare;
- reconsiderarea rolului transferurilor de la bugetul central, astfel încât acestea să se manifeste ca adevărate pârgii bugetare;
- realizarea unei mai mari libertăți fiscale locale prin stabilirea, la acest nivel a materiei impozabile și cotei impozitelor facultative, urmând ca din afară să se hotărască doar limitele (minime și maxime) ale ratelor. În schimb, pentru impozitele locale obligatorii, considerăm că atât mărimea asietei cât și a cotei pot fi hotărâte în mod unitar de către toate administrațiile locale, pentru a răspunde politicii fiscal-bugetare a statului.

În cuprinsul lucrării se evidențiază dimensiunea managerială a activității administrațiilor locale, astfel încât să îndeplinească în condiții cât mai bune funcțiile de: prognozare, organizare a procesului de execuție, adoptare a deciziilor (pe baza unor variante de decizii), coordonare a procesului de execuție, controlul întregii activități, realizarea legăturii cu latura politică.

Considerăm că este necesar ca abordarea strategică și echilibrată a reformei să vizeze întreaga administrație - centrală și locală, deopotrivă - fără a impune soluții uniforme și fără a crea un nou eșalon birocratic. De asemenea, apreciem că reforma administrației publice trebuie să aibă în vedere:

- îmbunătățirea raportului cost-eficiență, în sensul că sectorul public trebuie să devină mai performant în acțiunile întreprinse;
- specificarea obiectivelor administrației locale în mod clar și precis, cu stabilirea unor metode de cuantificare a realizărilor obținute;

- îmbunătățirea receptivității față de doleanțele cetățenilor;
- menținerea pe termen lung (independent de schimbările orientării politice) a viabilității instituției administrației publice la nivelul capitalului uman și fizic;
- reconsiderarea rolului managementului public ca element dinamizator al proceselor de conducere și ca o condiție a creării unui climat organizatoric și motivațional adecvat realizării obiectivelor propuse.

În ceea ce privește legislația care reglementează impozitele și taxele locale, considerăm că este foarte diversă, voluminoasă și neunitară, în condițiile în care există o lege privind impozitele și taxele locale (Legea nr.27 din 1994). Astfel, dacă ne limităm doar la trei exemple: impozitul pe spectacole, taxa de timbru și taxa pentru folosirea terenurilor proprietate de stat în alte scopuri decât agricultură și silvicultură, funcționarea acestora este cuprinsă într-o multitudine de acte normative necorelate între ele, conținând numeroase paralelisme și suprapuneri care dau naștere unor interpretări diferite, confuzii și ambiguități. Pentru evitarea acestora și pentru o mai bună cunoaștere și aplicare a prevederilor legale, considerăm că este necesară concentrarea tuturor reglementărilor referitoare la impozitele și taxele locale, într-o singură lege clară și cuprinzătoare care să nu mai ducă la interpretări.

**Anexa nr. 1 - Cum se finanțează comunitățile locale
- exemplu SUA -**

Clarificarea regimului bugetelor locale și a capacității de decizie la acest nivel necesită un interes deosebit prin implicațiile asupra agenților economici locali și a contribuabililor în general. Oferim, în cele ce urmează, o analiză bazată pe modelul de funcționare a administrației americane la nivelul comunităților locale.

**Mutații în ceea ce privește controlul federal
asupra cheltuielilor locale**

Până de curând, fondurile federale pentru construcția de locuințe, dezvoltarea economică și alte eforturi de dezvoltare a comunității ajungeau la municipalitate prin mai multe programe federale. Pentru fiecare program, Congresul, stabilea populația țintă, nivelul de finanțare și acțiunile de urmat, orașelor rămânându-le sarcina de a administra aceste programe împreună cu agențiile federale.

Ținând cont de contextul istoric, înclinația spre un puternic control federal asupra cheltuielilor locale și asupra reglementărilor locale este de înțeles.

Astăzi, însă, cei care susțin rolul unui puternic control federal aproape că au dispărut cu totul. Congresul cu sprijinul administrației, a înlăturat vechiul sistem de finanțare a inițiatorilor de dezvoltare a comunităților, în locul său fiind așezat un proces de finanțare în bloc a programelor, finanțare însoțită de mult mai puține reglementări federale.

Un rezultat al acestei noutăți din cadrul sistemului de finanțare este că, dintr-o dată, municipalitățile se văd nevoite să realizeze planuri complete pentru o corectă alocare a resurselor. Aceasta este, pentru multe din ele, un rol mai puțin familiar. Identificarea nevoilor și a răspunsurilor, realizată anterior de guvernul federal, cade din acest moment în sarcina administrațiilor locale și regionale.

Unele dintre ele, însă, nu dețin mijloacele necesare pentru realizarea acestui proces.

Majoritatea comunităților sărace din SUA se bazează, în furnizarea câtorva servicii de bază pe organizațiile nonprofit din cartier sau pe corporațiile de dezvoltare ale comunității (C.D.C.). Asemenea corporații erau adesea înființate ca răspuns la încercarea municipalităților de a furniza aceste servicii la un nivel adecvat, astfel că relațiile dintre oraș și C.D.C.-uri au avut adesea un caracter de concurență.

Dacă municipalitățile vor să dezvolte și să implementeze strategii eficiente de dezvoltare a comunității, ele trebuie să se bazeze pe parteneriatul grupărilor organizate la nivel de cartier, din câteva motive. C.D.C.-urile vorbesc în numele

rezidenților din cartierul în care operează. De asemenea, în multe orașe americane de dimensiuni mici și mijlocii C.D.C.-urile au căpătat cunoștințe de specialitate în ceea ce privește dezvoltarea într-o gamă mai largă de discipline.

Intermediarii regionali

În SUA, câteva municipalități au recurs la intermediarii regionali nonprofit pentru administrarea și alocarea resurselor, pentru dezvoltarea economică și creșterea numărului de locuințe. Acești intermediari intervin între finanțatori (fie agenții guvernamentale, fie fundații caritabile) și O.N.G.-uri pentru a asigura înțelegerea de către părți a nevoilor, a așteptărilor și a terminologiei celeilalte. Dincolo de alocarea resurselor, intermediarii pot stimula îmbunătățirea participării, creșterea investițiilor de capital și furnizarea de asistență tehnică, pentru municipalități și O.N.G.-uri. Iată câteva dintre avantajele selectării unui intermediar existent ori ale creării unui nou pentru îndeplinirea acestor sarcini:

- intermediarii regionali au la bază comunitatea ca rezultat al acestui lucru, ei sunt familiarizați cu nevoile și bunurile unei anumite comunități, dar și cu prioritățile de finanțare și cu carențele din dezvoltarea respectivei comunități.
- Intermediarii își pot desfășura activitatea în mod independent, deoarece sunt organizații nonprofit care ar trebui să se bazeze pe un consiliu de directori cu o largă reprezentare în diversele medii ale societății (politic, de afaceri etc.). Intermediarii regionali pot aloca resursele și pot furniza asistență tehnică conform unor planuri strategice pe termen lung;
- intermediarii regionali pot coordona furnizarea de servicii. Deoarece acționează la nivel regional, intermediarii evită dublarea unor servicii și asigură împărțirea serviciilor în mod programat între cartiere sau municipalitățile mai mici;
- intermediarii regionali pot ridica capacitatea de a acționa a O.N.G.-urilor.

Intermediarii însumează cunoștințele acumulate din multiple interacțiuni cu finanțatorii și cu furnizorii de servicii ai comunităților. Această capacitate de expertiză poate fi transferată organizațiilor locale prin asistență tehnică, pregătire sau prin intermediul publicațiilor.

În SUA, acționează în prezent mulți intermediari eficienți. Printre aceștia se numără Regional Housing Alliance (RHA) - organizație nonprofit în care intră inclusiv reprezentanți ai lumii afacerilor. În orașele americane industrializate, pe măsura deteriorării vechilor inele de zone subterane, a crescut competiția dintre oraș și regiune în ceea ce privește locuințele pe care oamenii și le pot permite. Organizații de genul RHA pun capăt acestei lupte prin furnizarea unor fonduri de dezvoltare pentru proiectele de realizare de locuințe în regiune, prin sprijinirea organizațiilor non-profit din orașe, dar și a celor la nivel regional, prin acordarea de asistență tehnică și prin încurajarea companiilor locale și naționale de a finanța anumite programe.

Un bun intermediar regional acționează în funcție de condițiile și nevoile locale.

În realizarea rolului lor de legătură între agențiile naționale sau internaționale de finanțare și organizațiile comunităților locale, intermediarii devin instrumente utile pentru dezvoltarea comunității.

Faptul că în România începe să se discute despre rolul unor asemenea agenții locale independente, interpuse între administrația locală și locuitorii din zonă, ne întărește convingerea că studierea practicilor de genul celor de mai sus se poate dovedi utilă.

Anexa nr. 2 - Ponderea veniturilor și cheltuielilor bugetelor locale în bugetul consolidat

	1990	1992	1993	1995	1997*
Total venituri	14,99	8,96	10,59	14,40	12,87
Venituri curente	12,42	1,43	5,12	9,00	8,10
- venituri fiscale	13,02	1,43	5,17	9,31	8,37
- impozite directe	15,08	2,98	7,18	13,40	3,40
- impozite pe profit	8,16	0,90	0,44	0,71	0,59
Impozite pe salarii	24,31	17,49	17,49	26,25	33,10
Impozite indirecte	9,35	0,08	0,52	0,68	0,22
- ICM și accize	4,74	-	-	-	-
- TVA	-	-	-	-	-
- taxe vamale					
- venituri nefiscale	6,51	1,49	4,21	6,07	5,53
- venituri din capital	3,85	0,68	89,31	79,26	7,38
Total cheltuieli	15,37	7,96	10,40	12,91	11,05
Cheltuieli curente	13,25	8,06	8,35	10,89	9,81
Cheltuieli de capital	23,74	9,59	24,92	25,91	24,27

*) date de program

Anexa nr. 3 - Structura veniturilor bugetelor locale în perioada 1991-1997

	1991	1993	1995	1997*
Venituri curente	29,01	47,96	62,25	62,15
- venituri fiscale	27,47	45,54	58,05	59,33
- impozite directe	27,13	44,17	56,69	58,71
- impozit/profit	1,71	0,46	0,60	0,47
- impozit/salarii	-	32,53	36,05	46,81
- alte impozite directe	25,43	11,17	18,27	11,42
- impozite indirecte	0,34	1,38	1,37	0,63
- venituri nefiscale	1,54	2,41	4,19	2,82
Venituri din capital	0,34	5,89	1,48	0,61
- Transferuri de la bugetul de stat	70,65	46,04	35,97	37,24

*) date de program

**Anexa nr. 4 - Aspecte generale privind sistemele financiare
locale ale țărilor europene membre
ale Uniunii Europene**

Eterogenitatea finanțelor publice locale în Europa se traduce, în termenii contabilității naționale, prin evidențe (liste, clasificări) și definiții specifice fiecărei țări. De asemenea, Eurostat, oficiul statistic al Comunității Europene, armonizează datele naționale și publică, după o nomenclatură unică, conturile administrațiilor publice locale. Aceste statistici includ colectivitățile locale *stricto sensu* grupurile lor și diversele lor organisme, numite administrații locale. În plus, landurile germane considerate ca state, nu sunt cuprinse în datele publicate ale Eurostat, despre colectivitățile locale. În ceea ce privește Germania, Eurostat publică doar datele privitoare la fosta Germanie Federală. Totodată, Eurostat exclude din statisticile sale împrumuturile și rambursările acestora, în timp ce, de exemplu, cheltuielile de funcționare cuprind, în Marea Britanie, date referitoare la datorie.

Dacă veniturile colectivităților locale sunt în prezent destul de bine cunoscute (cu un decalaj de timp), nu același lucru se poate spune despre cheltuieli. Datele disponibile sunt imprecise și neomogene între țări.

Tabelele statistice prezentate utilizează în principal, date Eurostat. Acestea din urmă, trebuie interpretate cu precauție din cauza eterogenității lor. În sfârșit, extinderea Uniunii Europene de la 12 la 15¹ face astfel încât comparațiile să se limiteze la 12, în majoritatea cazurilor. Pentru anumite date, aria datelor statistice disponibile s-a redus. În particular, este cazul repartiției resurselor naturale.

¹ Prin intrarea de la 1 ianuarie 1995 a Austriei, Finlandei și Suediei în Uniunea Europeană.

Anexa nr. 5 -

(%)

Țara	Cheltuieli ale statului	Cheltuieli ale colectivităților locale	
a) Ponderea cheltuielilor publice ale statului și ale colectivităților locale în P.I.B.			
Danemarca	39,4	29,8	
Olanda	33,9	14,9	
Italia	39,2	14,1	
Irlanda (1989)	35,2	11,1	
Regatul Unit	31,2	10,4	
Spania (1989)	24,8	10,8	
Luxembourg (1987)	31,2	7,8	
Franța	23,1	7,7	
Belgia	33,6	6,1	
Germania	23,6	5,9	
Portugalia (1986)	45,1	3,3	
b) Prelevări obligatorii la nivelul statului și al colectivităților locale			
Germania	87,1	12,9	
Belgia	93,0	7,0	
Danemarca	67,7	32,3	
Spania	82,1	17,9	
Franța	83,2	16,8	
Regatul Unit	96,1	3,9	
Irlanda (1989)	96,6	3,4	
Italia	92,7	7,3	
Luxembourg (1987)	83,5	16,5	
Olanda	96,3	3,7	
Portugalia (1986)	97,8	2,2	
c) Resursele colectivităților locale (în mil. monedă națională)			
Germania	146.850	71.590	48,7
Belgia	363.141	129.934	35,8
Danemarca	236.634	119.625	50,6
Spania	4.380	1.835	41,9
Franța	493.503	256.458	52,0
Regatul Unit	58.531	6.115	10,4
Irlanda (1989)	2.820	263	9,3
Italia	170.105	24.303	14,3
Luxembourg (1987)	16.026	13.119	81,9
Olanda	77.310	5.070	6,6
Portugalia (1986)	119.788	24.584	20,6

Sursa: Eurostat, 1990

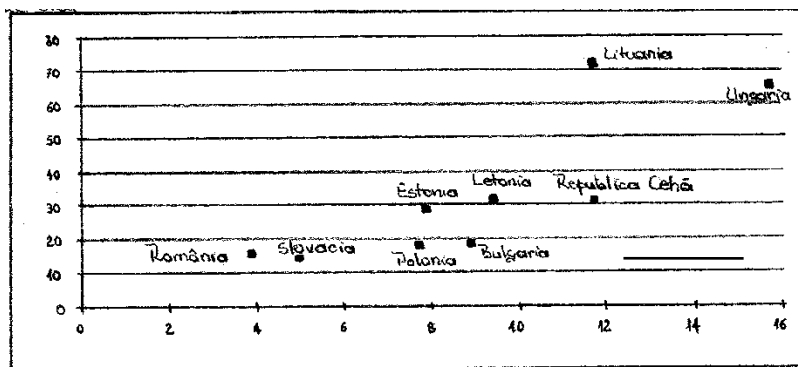
Anexa nr. 6

a) Ponderea bugetelor locale în bugetul de stat
și în P.I.B. (1994)

Țara	% din bugetul de stat	% din PIB
Lituania	72	11,5
Ungaria	64	15,5
Letonia	31	9,2
Republica Cehă	30	11,5
Estonia	28	7,6
Bulgaria	18	8,8
Polonia	17	7,5
ROMANIA	15	3,7
Slovacia	14	4,4
Slovenia	-	5,8

b) Ponderea bugetelor locale
în economia națională (1994)

Buget local
Buget de stat
- % -



Buget local
P.I.B. - % -

c) Raportul dintre veniturile locale și numărul locuitorilor (franci/locuitor)

Țara	Veniturile locale/locuitor
Ungaria	3400
Republica Cehă	2300
Slovenia	1900
Polonia	800
Estonia	750
Lituania	650
Letonia	600
Slovacia	550
Bulgaria	450
ROMANIA	250

d) Structura veniturilor bugetare în anul 1993

Țara	Venituri	Transferuri	Împrumuturi	Alte venituri
Bulgaria	51	43	2	4
Estonia	74	20	1	5
Ungaria	22	64	3	11
Letonia	57	18	1	24
Lituania	68	27	1	4
Polonia	72	28	-	-
Cehia	43	31	3	23
Slovacia	41	6,1	52	
Slovenia	58	17	3	22

Anexa nr. 7 - Finanțarea investițiilor publice prin intermediul Băncii OTP în Ungaria

Până în anul 1990, colectivitățile locale aveau obligația de a-și deschide conturile și a derula operațiunile de încasări și plăți prin intermediul Băncii OTP (Országos Takarékpénztár és Kereskedelmi Bank), care în anul 1994 deținea 31% din activele sistemului bancar ungar. În anul 1995 această bancă a fost parțial privatizată, ceea ce a dus la repartizarea acționarilor astfel: statul - 25%, fonduri de protecție socială - 20%, acționari străini - 20%, colectivități locale - 18%, acționari locali - 13,4%, alți acționari - 3,6%.

După anul 1990, când s-a acordat posibilitatea colectivităților locale de a-și încredința conturile oricărei alte bănci, 95% dintre ele au continuat colaborarea cu Banca OTP, și doar 2% s-au adresat băncilor mutuale. Datorită îndelungatei sale experiențe în materie de gestiune a conturilor aparținând administrațiilor locale, această bancă acordă avantaje foarte atrăgătoare comparativ cu alte bănci.

BIBLIOGRAFIE

- Iulian VĂCĂREL - Finanțe publice, Editura Didactică și Pedagogică, București, 1994.
- Emilian DREHUȚĂ, Gheorghe NEAMȚU - Bugetul public, Editura "Agora", Bacău, 1992.
- Gheorghe D. BISTRICEANU, Mihai N.ADOCHIȚEI, Emilian NEGREA - Finanțele agenților economici, Editura Didactică și Pedagogică, București, 1995.
- Xavier FREGE - Descentralizarea, Editura Humanitas, București, 1991.
- James M.BUCHANAN, Marilyn R.FLOWERS - The Public Finances.
- David N.HYMAN - Public Finance.
- Economistul - Colecția din perioada 1995-1997.
- Tribuna economică - Colecția din perioada 1990-1997.
- Problèmes économiques - Colecția din perioada 1996-1997.
- Legea nr. 72/1996 privind finanțele publice.
- Legea nr. 69/1991 privind administrația publică locală.
- Legea nr. 34/1994 privind impozitul pe venitul agricol.
- Economie și administrație locală (colecție).
- Legea impozitelor și taxelor locale nr. 27/1994.
- Ordonanța Guvernului 61/1997 cu modificări și completări la Legea impozitelor și taxelor locale.



**INSTITUTUL NAȚIONAL
DE
CERCETĂRI ECONOMICE**

**STUDII ȘI CERCETĂRI
ECONOMICE
NR. 5-6/1999**



**CENTRUL DE INFORMARE
ȘI DOCUMENTARE ECONOMICĂ
BUCUREȘTI**

ACADEMIA ROMÂNĂ
INSTITUTUL NAȚIONAL DE CERCETĂRI ECONOMICE
INSTITUTUL DE PROGNOZĂ ECONOMICĂ I

COMPORTAMENTUL ECONOMIC
ÎN PERIOADA DE TRANZIȚIE
DIN ROMÂNIA

Dr. Victor STOICA

CENTRUL DE INFORMARE ȘI DOCUMENTARE ECONOMICĂ

*Cercetătorii care pun sub lupă actele,
fenomenele și procesele economice pentru a descoperi relațiile cauzale
și statistice cu care vor să explice comportamentul economic,
fără să studieze influența mecanismelor și politicilor internaționale
asupra economiei naționale, se privează de cel mai succulent exercițiu
de meditație asupra realității care este rolul jucat de marea finanță
internațională în războaiele economice dintre națiuni purtate
pentru supremația mondială. Studiarea acestuia rămâne
un obiectiv viitor de analiză și concluzii.*

CUPRINS

INTRODUCERE	171
Capitolul 1. MOBILUL ACTIVITĂȚII ANTREPRENORIALE ȘI MIJLOCUL LUI DE REALIZARE	174
1.1 Mizeria reformei: pauperizarea populației.....	174
1.2 Renașterea individualismului	180
1.3 Familismul - comportament economic	198
Capitolul 2 - COMPORTAMENTUL DE PRODUCȚIE.....	226
2.1. Evoluția producției	226
2.2. Dimensiunea și comportamentul firmei.....	232
2.3. Consecința unui comportament constrâns: formarea arieratelor ..	239
2.4. Întreruperea producției prin conflicte colective de muncă.....	244
Capitolul 3 - COMPORTAMENTUL DE REPARTIȚIE.....	246
3.1. Societățile și cvasisocietățile nefinanciare	250
3.2. Gospodăriile populației	251
3.3. Administrația publică.....	252
Capitolul 4 - COMPORTAMENTUL DE SCHIMB.....	254
4.1. Comportamentul de schimb intern	254
4.2. Comportamentul de schimb extern.....	259
Capitolul 5 - COMPORTAMENTUL DE CONSUM.....	266
5.1. Nivelul consumului.....	266
5.2. Substituția în consum alimentar.....	268
5.3. Consumul de bunuri de folosință îndelungată	270
5.4. Consumul de servicii.....	271
Capitolul 6 - COMPORTAMENTUL DE ECONOMISIRE, ACUMULARE ȘI INVESTIȚIE.....	273
6.1. Ansamblul economiei.....	273
6.2. Societăți și cvasisocietăți nefinanciare	274
6.3. Gospodăriile populației	275

Capitolul 7 - COMPORTAMENTUL ECONOMIC ȘI ROLUL STATULUI	277
7.1. Responsabilitatea statului	277
7.2. Aparatul de stat.....	281
BIBLIOGRAFIE	283

INTRODUCERE

1. În problematica tranziției accentul principal poate fi pus pe evaluarea tendințelor comportamentului economic, ca bază pentru unele proiecții privind indicatorii economici. Aceasta deoarece comportamentul economic poate să servească dintr-un punct inedit de vedere la elaborarea prognozelor economice și anume furnizând concluzii din prelucrarea datelor statistice cu privire la inserția agenților economici: statul, indivizii și menajele în procesul derulării reformei a căror prelucrare se constituie într-o abordare descentralizată a fenomenelor tranziției, oferind o bază informațională diferită activității de prognozare.

Trebuie înțeleasă și asumată concluzia “că, dacă se acordă, sub indiferent ce formă, motivației sau scopului un rol real în comportament, nu poate fi vorba de rolul de cauză în sensul cauzalității din științele naturii. Aceasta este limitarea supremă a științei economice statistice și deopotrivă a celei istorice.”(Frank Knight - *Știința economică și acțiunea umană*, în *Antologia Filozofia științei economice* a lui Daniel M. Hausman, Ed. Humanitas, București, 1993, p. 131). Am renunțat la explicarea comportamentului uman prin motivații rămânându-ne variantele fie de a formula legi empirice pornind de la analize statistice, fie de a descrie influența controlului social asupra comportamentului economic, fie de a trata comportamentul economic ca pe un dat istoric. Dar aceste abordări au singularizat studiile în raport cu necesitățile predicțiilor creându-se o ruptură obiectivă cu cercetarea prospectivă.

Cu toate acestea s-a menținut satisfacția apropierei cercetărilor privind comportamentul economic de realitățile tranziției. Comportamentul statului ca agent economic, emergența interesului economic al indivizilor animați de profit asupra privatizării economiei naționale, influența mobilului salariului asupra repartiției salariilor pe activități economice și forme de proprietate, starea economică a menajelor sub șocurile tranziției - toate sperăm că evidențiază realități palpabile ale tranziției, succesele, ca și neîmplinirile ei.

Este știut că în economia de piață ținta politicilor economice este influențarea comportamentului economic: de producție, repartiție, schimb, consum, acumulare, economisire, investiție, comportamentul în domeniul ocupării. Până acum studiile noastre au analizat comportamentul economic mai mult retrospectiv, limitându-se, deseori, la concluzii statistice care au servit testării ipotezelor din modelele de prognoză. Experiența acumulată, necesitățile practice și, nu în ultimul rând, orientările vizibile în cercetările științifice occidentale impun depășirea acestei faze și trecerea la configurarea unui comportament economic anticipativ, în multiplele lui fațete, astfel încât el să devină un punct de sprijin mai consistent pentru predicții, la început pe termen foarte scurt și scurt, mai apoi, în funcție de stabilitatea indicatorilor - deci a

economiei -, pentru recomandări de politică economică, implicit pentru prognoze pe termen mediu. În acest scop, depășind frontierele economiei și intrând cu curaj pe terenul psihologiei, al psihologiei sociale, al sociologiei și chiar al eticii, ne putem propune să identificăm o seamă de variabile extraeconomice cu care, alături de cele economice să simulăm și să proiectăm mai complex și mai aproape de realitate procesul economic, ferindu-ne, totodată, de căderea în economism.

Tot în acest context s-ar putea înscrie proiecțiile comportamentului economic adaptiv. Este vorba de a găsi cele mai potrivite răspunsuri la întrebările: care este cel mai adecvat comportament și prin ce mijloace poate fi el determinat să se manifeste pentru ca, în conjunctura economică viitoare cea mai probabilă, anumite obiective de politică economică să fie atinse?

Pentru a veni și din altă direcție în întâmpinarea caracterului pragmatic al științelor economice promovarea comportamentului economic participativ s-ar putea înscrie pe linia ideii esențiale a lui Adam Smith din 1759 - mă refer la lucrarea lui intitulată Teoria sentimentelor morale - prin contrapunerea, mai explicită, în lucrările noastre, a altruismului egoismului care este atât de des evocat ca fiind singurul specific economiei capitaliste. Cercetările în acest sens l-ar putea altera sau casa pe homo oeconomicus, o caricatură a omului real și ar permite recunoașterea mai fermă a solidarismului social; cum ar trebui mai bine consolidat solidarismul social prin modelarea comportamentelor economice individuale și colective cade în sarcina acestor cercetări.

“De la început trebuie să precizez că defectul genetic al acestor programe (politice, n.n.) a fost reprezentat de lipsa lor de eficacitate în schimbarea comportamentului populației...” Pentru a putea realiza fundamentele unei noi etape în evoluția economiei și societății românești, consider că se impune, pentru început, o cunoaștere cât mai completă a fenomenului de comportament al populației pe care l-am numit înclinația spre reformă.

Astfel, în primul rând, înclinația spre reformă este un comportament social determinat de procese complexe de recepționare și înțelegere a schimbărilor, de asumare a riscurilor previzibile în viitor, dar și de respectarea sentimentelor și demnității naționale. În al doilea rând, înclinația spre reformă este un comportament individual și de grup subordonat intereselor de la acest nivel, fricii de necunoscut, inerției, educației și gradului de cultură, nivelului de trai etc.

Pentru a schimba acest comportament individual sau colectiv, în sensul de a-l face favorabil reformei, trebuie ca cei care își asumă această sarcină grea să rețină că înclinația spre reformă a populației este dependentă de creativitatea existentă în domenii ca politicul, managementul micro și macro, învățământul, cultura...

Dar metoda cea mai eficace de a schimba comportamentul populației și de a accentua înclinația sa spre reformă este reprezentată de angajarea majorității oamenilor în activități care să pună ordine în economie și să asigure

o creștere economică reală. Trebuie să lucrăm cu cetățenii țării, în primul rând, să-i sprijinim să deschidă firme și să pătrundem pe piețele lumii, să-i apărăm de concurența străină, așa cum fac toate statele din Vest.”¹

2. Lucrarea de față este cea de a treia parte - partea aplicativă - a studiului privind comportamentul economic și ea urmează după Comportamentul economic în istoria gândirii economice din secolele XV-XVIII și Comportamentul economic în istoria gândirii economice din secolele XIX-XX elaborate anul trecut. Ceea ce poate atrage atenția și, într-un anumit sens dezamăgirea este diferența dintre teoria comportamentului economic și practica măsurării lui. Studiul, trebuind să se bazeze pe datele statistice disponibile, a luat forma analizei indicatorilor considerați relevanți și accesibili pentru diferitele tipuri de comportament. Simplificare constrânsă dar nu neapărat lipsită de rezultate pozitive, ne îngăduim să credem.

La elaborarea lucrării am renunțat la demonstrarea caracterului rațional al comportamentului economic deoarece acesta este o ipoteză metodologică, precum și la comportamentul în domeniul ocupării pentru care am făcut o serie de evaluări în cuprinsul altor capitole din lucrare.

Principala concluzie practică la care am ajuns a fost necesitatea de a continua studiul cu abordarea unui subiect sensibil - influența circuitului politicii mondiale asupra comportamentelor economice, care rămâne o sarcină de viitor. Elementul de noutate pe care l-am propus este de a înlocui individualismul metodologic cu familismul prin care realitatea este reflectată mai fidel.

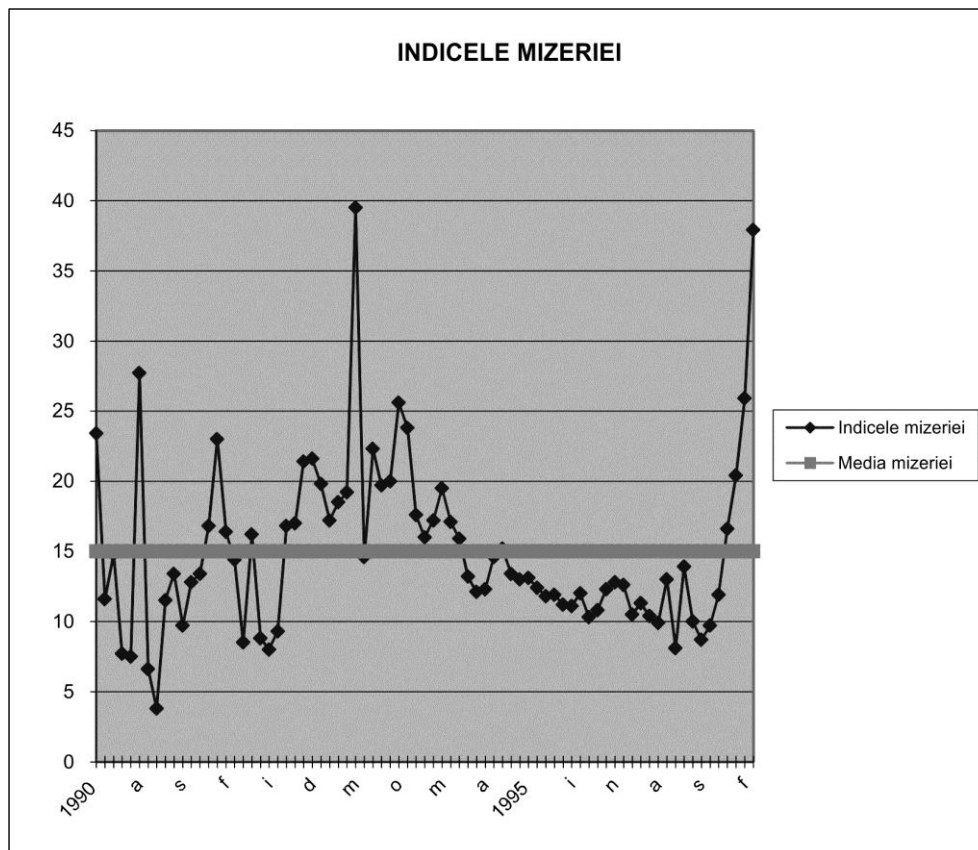
Autorul
Octombrie, 1997

¹ BRAN, PAUL - *Înclinația spre reformă*, în *Economistul nr. 934/30-31 mai 1997*, p. 1, 6.

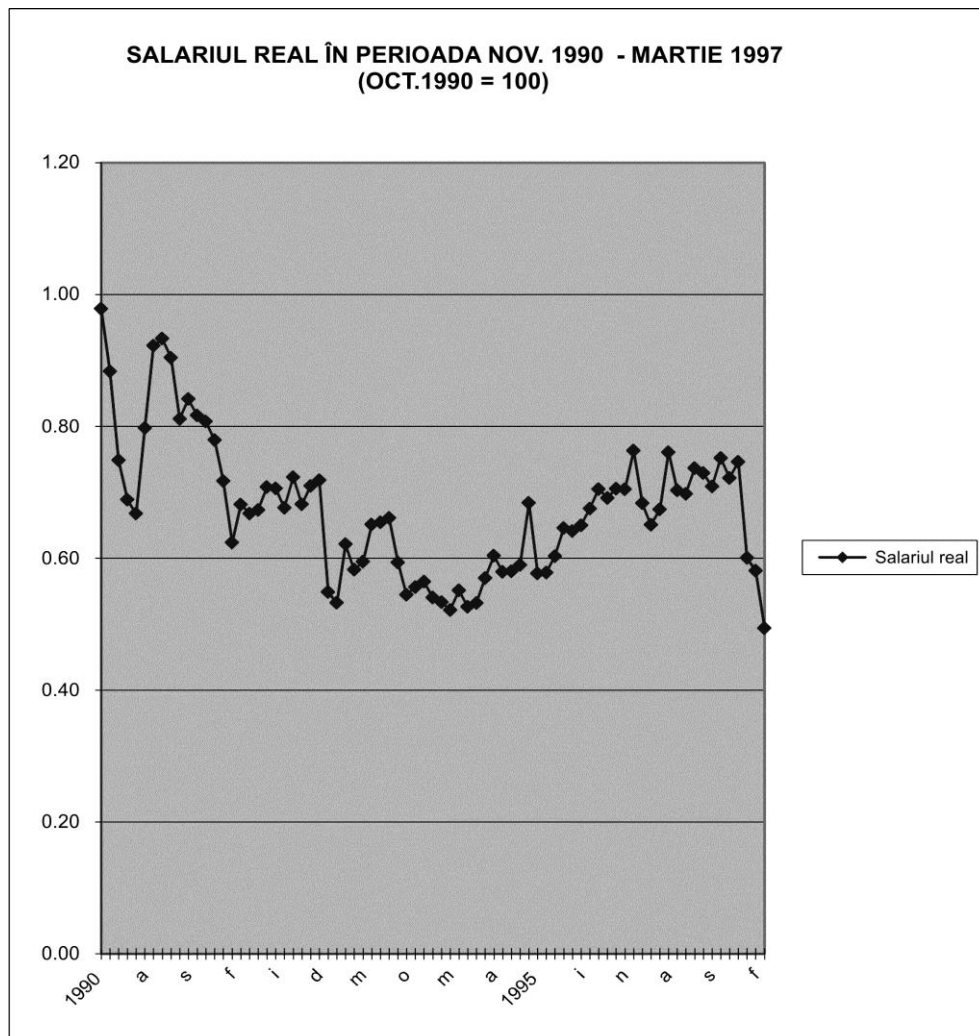
CAPITOLUL 1. MOBILUL ACTIVITĂȚII ANTREPRENORIALE ȘI MIJLOCUL LUI DE REALIZARE

1.1 Mizeria reformei: pauperizarea populației

Din toate timpurile populația a fost aceea care a suportat crizele economice și eforturile de depășirea lor. Perioada de tranziție este o perioadă de criză multiplă: a structurilor economice, a investițiilor, a înapoierii tehnologice, managerială ș.a. Și înaintea perioadei de tranziție economia națională traversa o criză de sistem. Tranziția a amplificat această criză cu noi componente obiective și subiective și dacă, până în 1989, se credea că nivelul de trai a atins cotele minime posibile, după 1990 scăderea nivelului de trai a atins paliere scăzute inimaginabile mai înainte. S-a ajuns la o stare paradoxală caracterizată de expansiunea libertăților democratice în mijlocul unei sărăcii lucii. Mizeria s-a extins ca o pecingine asupra păturilor largi ale populației care trăiește mai rău decât în vreme de război. Fenomenul cel mai îngrijorător este polarizarea socială. Un pumn de înavuțiți trăiesc în plin huzur în timp ce majoritatea cetățenilor își drămuiește cu grijă fiecare bănuț. Reformele sălbatice aplicate timp de 7 ani de zile, sprijinite de o propagandă obedientă, sună din trompetă "comandamentele" timpului: stabilizare, privatizare, restructurare, toate în numele unei bunăstări care întârzie să-și arate roadele. Populația susține reformele sub apăsarea dură a acestei propagande. Mai nou, se validează cursul reformei de către diverși inspectori ai cancelariilor străine care ne vizitează țara și ne vorbesc cu mâinile în buzunare sau care ni se adresează din birourile lor somptuoase din străinătate. În acest timp inflația și șomajul rod de la rădăcină corpusul social național al unei populații care se teme și de consecințele propriilor greve. De la începutul reformelor din noiembrie 1990 media indicelui mizeriei (inflație+șomaj) este de 15 procente. Stabilizarea macroeconomică a fost, mai întotdeauna, temporară. Criza managementului macroeconomic face dovada unei neștiințe și neputințe evidente și succesiunea la conducere a diverselor guverne nu s-a soldat decât cu noi "concepții" asupra reformei. S-a reiterat reforma după calapoade noi, mizeria a rămas și chiar s-a adâncit. Mizerie ciclică, temperată electoral. A apărut o criză nouă, criza electorală - populația nu mai știe în cine să aibă încredere. Nostalgia după trecut a prins, pe alocuri, rădăcini puternice - comparația cu anul 1989 este descurajatoare. Acomodarea cu noua stare de lucruri este cea mai dăunătoare pentru societatea românească. Acceptarea realităților actuale și complacerea în situația existentă fac dovada unei societăți civile nestructurate, slabe și disipate.



Cel mai concludent indicator, salariul real, a ajuns în luna martie 1997 față de octombrie 1990 la 49 la sută. Reprimarea cererii de consum, ca mijloc de stabilizare macroeconomică, este dovada unei politici antisociale și a ruperii clasei politice de interesele populației. Reforma nu face dovada succesului ei, în ultimă instanță, decât în plan social. Progresele în planul stabilizării, privatizării și restructurării trebuie să se regăsească în creșterea nivelului de trai. Ori, acest lucru nu se vede. Concluzia este că drumul reformei nu este cel bun. Promisiunile că într-un viitor apropiat roadele bune vor fi culese de toți cetățenii nu mai sunt credibile atât timp cât acest viitor este mereu în mișcare, mereu mai încolo. Și nu este o profeție în faptul că vom asista curând, dacă această politică continuă, la ample mișcări sociale ale căror consecințe sunt greu de prevăzut. Protecția socială făcută din împrumuturi externe modice este atât de precară încât a început să fie afectat fondul biologic al națiunii.



Consecințele pe termen lung sunt dintre cele mai îngrijorătoare. Efectele negative ale reculului sau stagnării economice concretizate într-un nivel de trai care situează marea masă a populației sub limita de subzistență sunt oglindite grăitor în mișcarea naturală a populației din care am evidențiat în tabelul 1 născuții vii, decedații, sporul natural al populației și mortalitatea infantilă (rate - la 1000 locuitori). Comparativ cu anul 1990 și cu nivelurile din alte țări foste socialiste mișcarea naturală a populației în România demonstrează efectele nocive, în plan social, ale reformelor aplicate de-a lungul celor 7 ani ai tranziției. Asistăm, din acest punct de vedere, la o anumită similitudine în ceea ce privește nivelurile unora dintre indicatori în țara noastră, în raport cu

celelalte țări luate în comparație, dar ca imagine generală, situația de la noi este mult mai proastă.

Tabelul 1 - Mișcarea naturală a populației

- Rate (la 1000 locuitori) -

	Născuți-vii	Decedați	Spor natural	Mortalitate infantilă
ROMÂNIA				
1990	13,6	10,6	3,0	26,9
1991	11,9	10,9	1,0	22,7
1992	11,4	11,6	-0,2	23,3
1993	11,0	11,6	-0,6	23,3
1994	10,9	11,7	-0,8	23,9
1995	10,4	12,0	-1,6	21,2
1996	10,2	12,6	-2,4	22,2
Bulgaria 1993	10,0	12,9	-2,9	15,5
Republica Cehă – 1994				
	10,3	11,4	-0,9	7,6
Polonia 1994	12,5	10,1	2,4	15,1
Slovacia 1994	12,4	9,6	2,8	11,2
Ungaria 1994	11,3	14,4	-3,1	11,6

Surse: Anuarul statistic al României 1996, CNS, pp. 101, 909; Buletin statistic trimestrial 4/1996, CNS, p. 6.

Tendința de scădere a duratei medii a vieții este un corolar al mișcării naturale a populației. Evoluția duratei medii a vieții este arătată în tabelul 2 și ea este expresia concludentă a condițiilor din ce în ce mai rele de trai, ca și a nivelului scăzut de îngrijire medicală de care are parte populația.

Tabelul 2 - Durata medie a vieții pe sexe (ani)

	Total pe sexe		
	Total	Masculin	Feminin
ROMÂNIA			
1989-1991	69,76	66,59	73,05
1990-1992	69,78	66,56	73,17
1991-1993	69,52	66,06	73,17
1992-1994	69,48	65,88	73,32
1993-1995	69,40	65,70	73,36
Bulgaria 1992	...	67,6	74,4
Polonia 1993	...	67,4	76,0
Ungaria 1994	...	64,8	74,2

Sursa: Anuarul statistic al României 1996, CNS, pp. 124, 910.

Trebuie semnalat și un alt fenomen îngrijorător: creșterea continuă a vârstei medii a populației cauzată de un complex de fenomene demografice negative dintre care hotărâtoare sunt scăderea natalității și creșterea mortalității (scăderea duratei medii a vieții). Evoluțiile au fost următoarele:

Tabelul 3 - Vârsta medie a populației

	1989	1990	1991	1992	1993	1994	1995
Populația totală - persoane	23161458	23201835	23192065	22794963	22763280	22730210	22684269
Vârsta medie - ani	34,52466	34,68838	34,88779	35,25629	35,47831	35,72064	35,99133

Sursa: Centrul de Cercetări Demografice

Starea îngrijorătoare a națiunii este vădită de o numeroasă cazuistică din care am putea exemplifica: mame care își omoară pruncii pentru că nu au posibilități să îi întrețină; bătrâni care refuză să mai mănânce pentru a-și grăbi sfârșitul; tineri debusolați care nu își pot face un rost în viață, societatea neoferindu-le șansa unui prim loc de muncă; absolvenți de învățământ superior ajunși șomeri; părăsirea de către unii absolvenți ai învățământului superior a profesiei de bază pentru care au o înaltă calificare și ocuparea unui loc de muncă mai bine remunerat dar care cere o calificare minimă; greve care solicită guvernului dreptul ca muncitorilor să li se asigure contracte de producție; localități care nu au surse de alimentare cu apă potabilă; inundarea unor sate de râuri de gazolină și petrol; falimentul jocurilor de întrajutorare de tip Caritas care a păgubit numeroși cetățeni; prăbușirea piețelor de capital sub bagheta metodologică a CNVM care a ruinat sute de mii de oameni; animale din fermele zootehnice lăsate să flămânzească și să moară de foame în loc să fie oferite spitalelor, căminelor de copii și azilelor de bătrâni; reducerea numărului de paturi de spital pentru "eficientizarea" actului medical; bolnavi cărora li se refuză asistența medicală; medicamente atât de scumpe încât cumpărarea lor este condiționată de preț și nu de nevoie; recrudescența TBC-ului și a dizenteriei, boli prin excelență ale sărăciei; copii omorându-se între ei; condiții materiale absolut prohibitive pentru întemeierea unui cămin de către tineri căsătoriți; extinderea analfabetismului; fenomenul "copiii străzii"; cerșetoria; un număr ridicat de persoane cu handicap divers; jafuri, tâlhării, omoruri și violuri; asmuțirea unor grupuri civile împotriva unei populații nevinovate etc., etc.

Nu este de mirare că Țesutul social germinează abrutizarea care năvădește egoismul de cea mai rea factură: indiferența față de semenii, lupta acerbă pentru putere, decăderea morală din lipsa unei scări autentice de valori în care se înscriu hiperbolizarea valorilor materiale în dauna celor spirituale și disprețul pentru cultură, ori ignorarea acesteia, devenită prea scumpă. Oamenii trăiesc într-o promiscuitate morală generată de grijile mărunte ale zilei de

mâine. Nu se mai trăiește cu orizont, pâinea și laptele sunt zenitul oamenilor. Înălțarea deasupra cotidianului este privilegiul unor gânditori ce sunt tot mai greu de găsit. Opinia personală a devenit rodul mass mediei și, deseori, mass media face dintr-o opinie personală opinia tuturor. Sondajele de opinie nivelează discrepanțele de gândire și când societatea este în cumpănă ele nu întârzie să-și facă simțită prezența. Este nevoie de "consens". Consensul asupra asumării de către cei mulți a căii tranziției. Plugul reformei brăzdează adânc destinul oamenilor. Muncitorii vor să muncească dar replica autorităților este că munca lor e ineficientă. În loc de salariu de existență, protecție de subzistență. Profiturile se acumulează în bănci în sume fabuloase obținute din dobânzi pe care nici cămătarii nu le-au visat vreodată. În acest timp, unitățile de producție sunt decapitalizate. Majoritatea întreprinderilor mici și mijlocii înființate de întreprinzători mai îndrăzneți sunt unități de supraviețuire. La polul opus, câteva zeci de mii de miliardari cumpără fabrici și uzine cu suflute cu tot; urmează restructurarea și sufletele din uzină se împrăștiează. Se naște, de ce să n-o spunem, lumpenproletariatul. Între miliardari și acesta - o pătură mijlocie subțire sfidează prin opulență și încălcarea legilor. Este ceasul "descurcăreților".

A sosit timpul pentru un proces împotriva autorilor pauperizării populației. Un dosar gros de 7 ani așteaptă să fie întocmit. Dar unde sunt părțile? Sindicatele sunt pulverizate, autorii au imunitate parlamentară. Societatea civilă nu se coagulează din lipsa unui lider de opinie credibil. Cine mai crede în puterea și dreptatea săracilor? Nici ei înșiși. Săracilor nu li se mai recunoaște nici forța de muncă, trebuie să suporte o "reconversie profesională". Și care este instanța capabilă să judece un asemenea proces? Desigur, una academică! Este nevoie de competență profesională economică de cel mai înalt nivel pentru a dovedi daunele aduse populației prin reforme besmetice. Sărăcia este o categorie socio-economică.

Dacă ar fi să dăm crezare unor autori care reflectează global asupra stărilor negative de lucruri, deși nu se argumentează suficient aserțiunile lor, atunci cauzele anarhiei care domnește în economia noastră națională își au rădăcinile în afara țării, în interesul pe care unii străini îl au pentru dezorganizarea națiunii române: "Să privească fiecare atent luptele politice ce se dau la noi pentru putere, să cerceteze câți din luptătorii de astăzi sunt pe ascuns în solda capitalului jidovesc, și atunci, la lumina cea nouă a Protocoalelor, va înțelege multe din caracterul și metodele luptelor politice din România. Pe această țară bogată și-au pus ochii Jidanii; ei voiesc să împiedice consolidarea, să sporească slăbiciunea și dezordinea, spre a ajunge mai ușor la putere."¹ "Pentru edificarea celor ignoranți vom cita... câteva afirmații pline de cinism pe care le rostesc francmasonii și membrii mișcării Sioniste: < să nu

¹ MOȚA, IOAN - Comentarii la *Protocoalele înțelepților Sionului*, Editura ALMA, 1997, p. 36.

uitați că pământul României a fost ales ca loc de pace pentru neamul lui Dumnezeu (care sunt românii). Nimic nu este mai rău decât împlinirea acestei profeții pentru copiii lui Israel. Tocmai de aceea trebuie să luptăm și să cucerim pământul făgăduinței (România)>.”¹

1.2 Renașterea individualismului

După aproape 50 de ani de colectivism în care egalitarismul tindea să niveleze comportamentele umane care sunt atât de diferite și să recompenseze bănește munca și pământul după o scală valorică de la 1 până la maximum 4,5-5, liberalizarea treptată a economiei și, mai ales, legiferarea dreptului de liberă întreprindere, a creat premisele necesare dezvoltării mișcării antreprenoriale private și câștigului pecuniar nelimitat, în condițiile legii. S-a deschis câmp larg individualismului și, prin acesta acțiunii mai eficiente a forțelor pieței: “Individualismul pe care îl opunem însă socialismului și tuturor celorlalte forme de colectivism nu are neapărat legătură cu egoismul²... Nu numai că nu posedăm o asemenea scală atotcuprinzătoare pentru toate valorile; ar fi imposibil pentru orice minte să cuprindă varietatea infinită a nevoilor felurite ale diverșilor oameni aflați în competiție pentru resursele disponibile și să atașăm fiecăreia o pondere definită. În problema noastră are o importanță minoră dacă o persoană este preocupată de scopuri ce vizează nevoile ei individuale sau și pe cele ale semenilor mai apropiați, sau chiar pe cele ale celor mai îndepărtați, altfel spus, dacă este egoist sau altruist în sensul uzual al acestor cuvinte. Fundamental este faptul că oricărui om îi este imposibil să cuprindă cu privirea altceva decât un domeniu limitat, să fie conștient de urgența unui număr nelimitat de nevoi. Fie că interesele lui sunt centrate în jurul propriilor sale nevoi concrete, sau că manifestă un viu interes pentru bunăstarea oricărei ființe umane pe care o cunoaște, scopurile sale vor fi totdeauna doar o fracțiune infinitezimală din nevoile oamenilor.

Acesta este punctul inițial al fundamentelor întregii filozofii a individualismului. Ea nu presupune, așa cum se afirmă adesea, că omul este egoist sau egocentric, ori că s-ar cuveni să fie. Ea se mărginește doar să pornească de la faptul incontestabil că limitele puterii noastre imaginative fac imposibilă includerea în scara noastră de valori a ceva care ar depăși un simplu sector al nevoilor întregii societăți și că, de vreme ce, strict vorbind, scări de valori pot exista numai în mintea individului, nu există nimic altceva decât scări parțiale de valori, care în mod inevitabil diferă între ele și adesea se contrazic. Plecând

¹ ROȘU, VIOREL și ROȘU, CAMELIA - Dezvăluiri cutremurătoare despre modul în care francmasoneria caută să distrugă România, Editura ANANTA, 1997, pp. 25-26.

² HAYEK, FRIEDRICH A. - *Drumul către servitute*, Editura Humanitas, București, 1993, p. 27.

de la această premisă, individualistul conchide că indivizilor trebuie să li se îngăduie, în limite precis conturate, să urmeze propriile lor valori și preferințe, mai degrabă decât pe cele ale altora, că în interiorul acestor sfere sistemul individual de țeluri trebuie să fie judecătorul suprem, nesupus vreunui dictat din partea altora. Esența poziției individualiste constă în recunoașterea individului ca arbitru suprem al scopurilor sale, credința că se cuvine ca propriile vederi, în măsură cât mai larg posibilă, să-i guverneze acțiunile.”¹

Ca urmare a noii orientări, încă din primul an de după Revoluție, a apărut în economie un sector privat în care întreprinzătorii desfășurau liber activități de producție, comerț și servicii. În Tabelul 4 este arătată situația existentă la sfârșitul anului 1990.

Tabelul 4 - Numărul întreprinzătorilor particulari autorizați în baza Decretului-Lege nr. 54/1990 înființați până la data de 17.XII.1990

	TOTAL	Întreprin- dere mică	Asociație lucrative	Asociație familială	Persoană independen- tă
TOTAL GENERAL	97499	23026	3996	20045	50432
I.PRODUCȚIE-					
COMERȚ - total	32850	7023	940	12097	12790
II.SERVICII - total	64649	16003	3056	7948	37642

Sursa: Buletin de informare publică al Comisiei Naționale pentru Statistică, nr. 12/1990, p. 4.

Mobilul activității antreprenoriale a devenit interesul material și profitul mijlocul lui de realizare. “Realizând cercetarea asupra intereselor materiale ale oamenilor, totodată, știința economică este obligată să studieze desfășurarea comportamentului economic al acestora. Ea este deci o cunoaștere antropocentrică.”²

În perioada 1991-1996 situația agenților economici a evoluat astfel:

Tabelul 5 - Situația agenților economici

	1991	1992	1993	1994	1995	1996
Societăți comerciale*, total, din care:	83709	174787	317192	428619	487952	548873
- cu capital de stat	7432	7885	8397	6943	5143	3004
- cu capital privat	76277	166902	308795	421676	482809	538058

¹ HAYEK, FRIEDRICH A. - *op. cit.*, pp. 73-74.

² CONSTANTINESCU, N. NICOLAE - *Expunerea domnului academician Nicolae N. Constantinescu cu prilejul acordării titlului de DOCTOR HONORIS CAUSA al Universității de Vest din Timișoara*, în *Economistul* nr. 930/21-22 mai 1997, p. 4.

Investitori străini, total	8031	21056	29134	43100	49206	53581
- capital subscris în mil. USD	267,0	543,6	760,5	1271,8	1595,0	2208,7
Întreprinzători particulari, total,	154472	196306	215345	226135	225864	254228
din care:						
- asociații familiale	...	67385	73028	81494	63367	81670
- persoane independente	...	128921	142317	144641	162497	172558

*Inclusiv societățile comerciale cu participare străină de capital.

Sursa: *Buletin trimestrial 4/1996*, B.N.R., p. 9 Anexe.

Odată cu apariția societăților comerciale cu capital privat și mixt populația s-a reorientat căutând locuri de muncă mai bine remunerate, deși activitatea prestată este mai intensivă și serviciul dobândit mai nesigur. Climatul relațiilor patron-salariat la început mai tensionat s-a îmbunătățit cu timpul cei doi parteneri înțelegând repede că au nevoie unul de celălalt. Iată cum a evoluat structura populației ocupate:

Tabelul 6 - Populația ocupată după forma de proprietate a locului de muncă, sexe și medii

	1994	1995	1996	1994	1995	1996
	persoane			în procente		
Populația ocupată, total	11539133	11152276	10893480	100.0	100.0	100.0
- proprietate publică	6479170	5601070	5130374	56.1	50.2	47.1
- proprietate privată	4692200	5213695	5339095	40.7	46.8	49.0
- proprietate mixtă	116871	175465	292294	1.0	1.6	2.7
- proprietate cooperatistă	224899	132560	106496	1.9	1.2	1.0
- alta	25993	29486	25221	0.2	0.3	0.2
Masculin	6202340	6026603	5998089	100.0	100.0	100.0
- proprietate publică	3869659	3416714	3081385	62.4	56.7	51.4
- proprietate privată	2161675	2432023	2674504	34.9	40.4	44.6
- proprietate mixtă	74747	107772	181908	1.2	1.8	3.0
- proprietate cooperatistă	75720	49736	41925	1.2	0.8	0.7
- alta	20539	20358	18367	0.3	0.3	0.3
Feminin	5336793	5125673	4895391	100.0	100.0	100.0

	1994	1995	1996	1994	1995	1996
	persoane			în procente		
- proprietate publică	2609511	2184357	2048990	48.9	42.6	41.9
- proprietate privată	2530525	2781673	2664591	47.4	54.3	54.4
- proprietate mixtă	42123	67693	110386	0.8	1.3	2.3
- proprietate cooperatistă	149179	82826	64571	2.8	1.6	1.3
- alta	5455	9124	6853	0.1	0.2	0.1
Mediul urban	5586746	5252396	5405304	100.0	100.0	100.0
- proprietate publică	4497164	3927859	3688365	80.5	74.8	68.2
- proprietate privată	875220	1091504	1424275	15.7	20.8	26.3
- proprietate mixtă	62198	129185	198882	1.1	2.5	3.7
- proprietate cooperatistă	140502	91863	80031	2.5	1.7	1.5
- alta	11662	11985	13751	0.2	0.2	0.3
Mediul rural	5952387	5899880	5488176	100.0	100.0	100.0
- proprietate publică	1982006	1673211	1442009	33.3	28.4	26.3
- proprietate privată	3816980	4122191	3914820	64.1	69.9	71.3
- proprietate mixtă	54672	46280	93413	0.9	0.8	1.7
- proprietate cooperatistă	84397	40698	26466	1.4	0.7	0.5
- alta	14332	17500	11468	0.2	0.3	0.2

Surse: Ancheta asupra forței de muncă în gospodăria (AMIGO), C.N.S., martie 1994, pp. 45-47; martie 1995, pp. 34-36; trimestrul IV, 1996, pp. 45-46.

Ancheta AMIGO s-a efectuat din anul 1994 motiv pentru care datele disponibile în această structură lipsesc pentru primii ani ai tranziției.

Din tabelul anterior se observă că populația ocupată în sectorul proprietății private a ajuns să fie dominantă ca pondere în totalul populației active abia în 1996, pe seama scăderii populației ocupate din sectorul public. Populația ocupată în sectorul proprietății mixte a avut o pondere redusă care însă a crescut lent de la un an la altul.

Pe sexe, bărbații au deținut permanent, în anii 1994-1996 cea mai mare pondere în sectorul proprietății publice, femeile, în anii 1995-1996, în sectorul proprietății private. În sectorul proprietății cooperatiste ponderea bărbaților, ca și cea a femeilor (ușor mai ridicată), a manifestat o tendință constantă de scădere.

Pe medii, populația ocupată în sectorul proprietății publice a avut o pondere mai ridicată, dar în scădere, în orașe, în anii 1994-1996, iar populația ocupată în sectorul proprietății private a avut o pondere mai ridicată și în creștere la sate. În sectorul proprietății mixte populația ocupată în mediul urban a avut o pondere scăzută, dar în creștere de la un an la altul, iar, în mediul rural, ponderea a fost și mai mică. Populația ocupată în sectorul proprietății cooperatiste a fost mai ridicată ca pondere în mediul urban decât în cel rural deși a manifestat o tendință de scădere ca, de altfel, și în mediul rural.

Evoluția populației active după statutul profesional, pe sexe și medii, a fost următoarea:

Tabelul 7 - Populația ocupată după statutul profesional, sexe și medii

	1994	1995	1996	1994	1995	1996
	persoane			în procente		
Populația ocupată, total	11539133	11152276	10893480	100.0	100.0	100.0
- salariat	7472112	6766744	6845345	64.8	60.7	62.8
- patron	145939	156801	142508	1.3	1.4	1.3
- lucrător pe cont propriu	2035576	2496978	2130354	17.6	22.4	19.6
- lucrător familial neremunerat	1661948	1625919	1726895	14.4	14.6	15.9
- membru al unei societăți agricole sau al unei cooperative	223558	105834	48378	1.9	0.9	0.4
Masculin	6202340	6026603	5998089	100.0	100.0	100.0
- salariat	4363580	4026211	3985311	70.4	66.8	66.4
- patron	110136	113889	109307	1.8	1.9	1.8
- lucrător pe cont propriu	1186674	1420517	1366815	19.1	23.6	22.8
- lucrător familial neremunerat	441791	409083	507641	7.1	6.8	8.5
- membru al unei societăți agricole sau al unei cooperative	100159	56903	29015	1.6	0.9	0.5
Feminin	5336793	5125673	4895391	100.0	100.0	100.0
- salariat	3108532	2740533	2860033	58.2	53.5	58.4
- patron	35803	42912	33201	0.7	0.8	0.7
- lucrător pe cont propriu	848902	1076461	763539	15.9	21.0	15.6
- lucrător familial neremunerat	1220158	1216837	1219254	22.9	23.7	24.9

	1994	1995	1996	1994	1995	1996
	persoane			în procente		
- membru al unei societăți agricole sau al unei cooperative	123398	48930	19364	2.3	1.0	0.4
Mediul urban	5586746	5252396	5405304	100.0	100.0	100.0
- salariat	5153579	4760998	4925118	92.2	90.6	91.1
- patron	119399	134127	118603	2.1	2.6	2.2
- lucrător pe cont propriu	203255	242801	251297	3.6	4.6	4.6
- lucrător familial neremunerat	84412	98206	103559	1.5	1.9	1.9
- membru al unei societăți agricole sau al unei cooperative	26101	16264	6727	0.5	0.3	0.1
Mediul rural	5952387	5899880	5488176	100.0	100.0	100.0
- salariat	2318533	2005746	1920226	39.0	34.0	35.0
- patron	26540	22674	23904	0.4	0.4	0.4
- lucrător pe cont propriu	1832320	2254177	1879057	30.8	38.2	34.2
- lucrător familial neremunerat	1577536	1527713	1623336	26.5	25.9	29.6
- membru al unei societăți agricole sau al unei cooperative	197458	89570	41653	3.3	1.5	0.8

Surse: *Ancheta asupra forței de muncă în gospodării (AMIGO)*, C.N.S., martie 1994, p. 48; martie 1995, pp. 40-42; trimestrul IV, 1996, pp. 47-48.

Cum este și firesc, ponderea cea mai ridicată a populației după statutul profesional în totalul populației ocupate au deținut-o salariații, oscilațiile numărului de salariați din anii 1994-1996 transmitându-se în oscilații corespunzătoare structurale. Numărul de patroni, după ce a crescut în 1995 față de 1994, a scăzut în 1996 sub nivelul anului 1994 dar, întrucât totalul populației ocupate din 1996 a scăzut și el față de 1994, ponderea patronilor în totalul populației ocupate, după ce a crescut de la 1,3% în 1994 la 1,4% în 1995 a revenit la 1,3% în 1996. Scăderea absolută a numărului de patroni este un semnal nefavorabil pentru reformă și, în același timp, semnificativ: climatul antreprenorial pentru micii întreprinzători pare să se fi înrăutățit, în timp ce, după cum am văzut în tabelul Situația agenților economici, numărul societăților cu capital privat a crescut permanent. Aceasta se explică, probabil, prin faptul că același patron deține mai multe societăți cu capital privat, explicație nesustenabilă întru totul deoarece multe societăți cu capital privat sunt societăți anonime.

Ponderea lucrătorilor familiari neremunerați a manifestat o tendință ușoară de creștere în totalul populației ocupate ceea ce se explică prin faptul că activitatea economică prestată de aceștia este profitabilă deoarece se desfășoară cu costuri (în creștere) ale forței de muncă necompensate. Numărul membrilor societăților agricole sau cooperativelor a scăzut de aproape 5 ori dovedind neatractivitatea populației pentru desfășurarea de activități economice în acest cadru organizatoric.

Pe sexe, bărbații lucrând ca salariați, în scădere ca număr absolut, sunt mai numeroși și au o pondere mai mare decât femeile în totalul populației ocupate; aceeași situație se regăsește la profesia de patron. Femeile îi depășesc numeric și ca pondere în populația ocupată pe bărbați ca lucrătoare pe cont propriu și ca lucrătoare familiale neremunerate.

Pe medii, atât bărbații cât și femeile lucrează preponderent ca salariați la orașe și la sate, ponderea bărbaților în totalul populației ocupate fiind mai ridicată. Bărbații patroni sunt mai numeroși în mediul urban decât femeile patron în mediul rural; ca pondere situația reflectă aceeași stare de lucruri deși se remarcă o mai mare stabilitate în mediul rural. Având în vedere specificul activităților economice propice în mediul rural statutului de lucrători pe cont propriu, lucrătorii familiari neremunerați și membrii unei societăți agricole sau cooperative sunt mai numeroși la sate.

Pătrunderea în intimitatea procesului de privatizare și de creare a unei clase mijlocii dezvăluie adevărata cale de renaștere a individualismului, nu destul de "în condițiile legii", deși, pe de altă parte, însăși legislația favoriza încălcarea ei, așa cum vom arăta mai încolo. Observatorii obiectivi constată că "La întrebarea cum a luat naștere clasa mijlocie în România, răspunsul este: cu forcepsul.

Clasa mijlocie este un element indispensabil al societății noastre după '89. Economia de piață nu poate prinde viață și nici funcționa numai cu muncitori și țărani.

Ea are nevoie de negustori și intermediari, antreprenori și patroni, agenți comerciali și afaceriști, specialiști și liberi profesioniști, chiaburi și mecanizatori, exportatori și importatori. De aceea formarea unei clase mijlocii este de cea mai mare urgență. Departate de ritmul lent, gradual și treptat care a durat decenii în Occident, la noi se impune un proces social accelerat, săvârșit cu forța și la mare presiune... pătrunderea în clasa mijlocie nu se face numai cu acte legale. Se recurge prea des la șmecherii și ilegalități, falsuri și șperț. Titlurile indignate și justițiare care populează pagina întâi a ziarelor noastre despre escrocherii ingenioase și potlogării de scandal, despre «tunuri» trase de afaceriști lipsiți de scrupule, «găuri» de miliarde în bugetul statului sau acte de contrabandă cu tone de țigări, cafea sau whisky, nu sunt altceva decât fapte de arme ale celor care înfruntă primejdii și riscuri pentru a făuri noua clasă mijlocie în România."¹

¹ BRUCAN, SILVIU - *Stâlpii noii puteri în România*, Editura Nemira, 1996, pp. 85-86.

Deși bănuiam de mai mult timp declinul individualismului și aveam intenția de a-l demonstra așa cum se cuvine iată o știre recentă a Rompresului inserată în ziarul Adevărul: "80% din întreprinderile mici și mijlocii existente în România au dat deja faliment, a relevat profesorul universitar dr. Ovidiu Nicolescu, președintele Consiliului Național al Întreprinderilor Private Mici și Mijlocii din România CNPMMR, care a prezentat în cadrul unei mese rotunde situația actuală a întreprinderilor mici și mijlocii și dificultățile cu care se confundă întreprinzătorii. Anul trecut, întreprinderile mici și mijlocii au avut o contribuție de 54 la sută la creerea PIB și de 80% la constituirea bugetului statului. Principala consecință a declinului actual al întreprinderilor mici și mijlocii private este apariția a peste 200.000 de șomeri în acest sector, acest număr putându-se dubla, potrivit specialiștilor, până la finele anului (anul 1997, n.n.)."¹

Folosind datele statistice accesibile am ajuns la unele rezultate privind evoluția mișcării antreprenoriale, mai precis a micii privatizări.

Din 1992 ritmul creării de noi întreprinderi particulare, față de perioada corespunzătoare a anului anterior, s-a încetinit până în 1996 (an electoral) când a crescut de la 99,9 la sută la 112,6 la sută, pentru ca în semestrul I al anului 1997 să scadă din nou până la 109,1 la sută.

**Tabelul 8 - Evoluția micii privatizări în perioada 1991-sem. I.1997
(față de perioada corespunzătoare a anului anterior)**

- în procente -

	1991	1992	1993	1994	1995	1996	sem.I '97
Asociație familială	108.4	111.6	77.8	128.9	...
Persoană independentă	110.4	101.6	112.3	106.2	...
Total	202	127.1	109.7	105.0	99.9	112.6	109.1

Surse: Buletinele trimestriale nr. 4 ale B.N.R. 1992-1996; Buletin lunar 6/1997, B.N.R.

Lipsa de atractivitate a climatului antreprenorial provine din multiple cauze, de la nivelul impozitelor pe profit și până la starea de ansamblu a economiei naționale caracterizată prin instabilitate economică, în condițiile adâncirii crizei economice interne. Astfel, impozitele pe profit au cunoscut următoarele evoluții:

¹ Ziarul "Adevărul" Nr. 2280. Vineri, 19 septembrie 1997, preluat după Rompres.

Tabelul 9 - Ponderea impozitului în profitul brut pe sectoare de activitate și forme de proprietate

- în procente -

	1992	1993	1994	1995	1996
Total economie națională	29,6	28,0	20,5	21,7	21,1
Total proprietate de stat	44,5	49,6	28,7	34,5	27,6
Total proprietate privată	9,3	14,7	13,8	15,3	18,2
Industrie					
- economia națională	39,2	36,2	22,9	23,5	18,4
- proprietatea de stat	44,7	51,0	30,1	35,3	23,3
- proprietatea privată	3,3	6,8	8,9	10,3	12,8
Agricultură					
- economia națională	32,5	27,8	16,4	17,9	17,2
- proprietatea de stat	43,2	45,4	29,3	30,6	27,1
- proprietatea privată	2,8	0,3	5,0	7,8	9,9
Silvicultură					
- economia națională	44,3	49,3	21,7	26,8	35,4
- proprietatea de stat	45,2	50,5	22,5	35,3	44,7
- proprietatea privată	1,1	1,2	6,3	1,2	5,1
Construcții					
- economia națională	21,5	2,5	19,4	18,1	17,0
- proprietatea de stat	44,2	51,4	39,8	38,6	24,1
- proprietatea privată	1,9	5,9	12,0	11,8	15,7
Foraj-geologie					
- economia națională	43,4	47,3	32,8	42,8	23,4
- proprietatea de stat	44,1	48,0	33,6	47,5	27,0
- proprietatea privată	9,0	3,0	12,1	20,3	23,4
Transporturi					
- economia națională	39,0	31,6	15,6	26,6	26,4
- proprietatea de stat	44,8	49,0	16,4	4,6	36,1
- proprietatea privată	4,5	6,8	12,7	16,3	15,9
Telecomunicații					
- economia națională	12,8	33,5	10,1	20,8	23,3
- proprietatea de stat	48,9	67,1	11,2	28,6	23,4
- proprietatea privată	1,1	1,2	4,9	8,0	15,7
Comerț					
- economia națională	17,4	19,6	19,0	20,0	22,5
- proprietatea de stat	44,4	47,1	36,6	30,4	27,7
- proprietatea privată	12,1	15,9	16,5	18,8	21,9
Aprovizionare tehnico-materială					
- economia națională	43,8	42,0	23,0	24,5	19,5
- proprietatea de stat	44,8	46,5	36,8	33,3	31,2
- proprietatea privată	10,6	24,2	18,1	18,6	17,4
Contractări-achiziții					
- economia națională	39,7	38,6	31,2	33,3	42,1

	1992	1993	1994	1995	1996
- proprietatea de stat	44,7	46,5	32,4	36,5	43,9
- proprietatea privată	13,9	16,2	28,0	30,8	35,0
Cercetare științifică					
- economia națională	41,2	45,9	30,2	33,8	29,7
- proprietatea de stat	43,8	47,2	30,7	33,7	28,0
- proprietatea privată	4,5	25,5	22,1	30,3	31,8
Proiectare					
- economia națională	29,1	33,2	29,6	28,8	31,4
- proprietatea de stat	43,3	47,6	36,5	34,8	31,2
- proprietatea privată	7,4	16,3	26,1	26,5	31,5
Informatică					
- economia națională	9,1	1,7	13,2	13,5	23,1
- proprietatea de stat	39,1	44,5	24,9	37,8	35,6
- proprietatea privată	6,8	13,4	11,7	12,1	20,5
Învățământ					
- economia națională	26,1	30,5	17,8	21,4	28,4
- proprietatea de stat	35,7	43,4	22,8	17,0	32,5
- proprietatea privată	25,5	27,3	20,0	28,3	35,1
Cultură-artă					
- economia națională	34,4	36,7	29,7	26,7	30,0
- proprietatea de stat	42,6	45,1	37,6	35,3	38,7
- proprietatea privată	16,3	30,4	25,3	22,5	25,1
Ocrotirea sănătății și asistență socială					
- economia națională	21,9	29,1	32,7	26,1	29,9
- proprietatea de stat	43,8	46,2	40,1	35,1	17,8
- proprietatea privată	15,1	25,4	31,1	25,2	30,9
Educație fizică și sport					
- economia națională	18,3	21,7	51,6	28,5	38,7
- proprietatea de stat	42,8	40,9	78,4	48,4	0,0
- proprietatea privată	10,7	16,6	33,7	27,0	40,9
Turism					
- economia națională	30,7	42,1	34,8	24,8	32,0
- proprietatea de stat	44,6	48,9	34,5	31,5	30,7
- proprietatea privată	11,4	23,7	24,4	23,6	33,5
Prestări servicii					
- economia națională	13,8	26,7	19,7	19,7	25,2
- proprietatea de stat	41,9	47,5	38,6	34,7	20,8
- proprietatea privată	8,7	25,6	15,7	17,1	24,8
Gospodărie comunală și locativă					
- economia națională	42,8	36,8	24,1	28,9	21,7
- proprietatea de stat	43,8	46,5	24,4	28,6	21,2
- proprietatea privată	2,2	7,4	14,4	33,3	21,6
Finanțe, bănci, asigurări					
- economia națională	41,5	43,4	23,2	32,8	35,5
- proprietatea de stat	45,0	46,2	23,9	37,8	35,7

	1992	1993	1994	1995	1996
- proprietatea privată	35,6	16,3	17,6	21,6	34,0
Eedituri					
- economia națională	12,1	18,5	14,0	15,8	16,6
- proprietatea de stat	35,0	45,8	23,7	36,3	29,5
- proprietatea privată	9,2	16,8	13,1	14,6	15,9
Alte ramuri					
- economia națională	32,9	28,7	69,2	22,0	23,0
- proprietatea de stat	44,8	41,8	21,7	33,7	34,8
- proprietatea privată	2,8	7,8	7,0	7,6	11,1

Sursa: *Ministerul Finanțelor*, date prelucrate pe bază de bilanț.

Aproape fără excepție în sectorul privat ponderea impozitului în profitul brut a cunoscut o permanentă creștere, chiar dacă nivelurile efective ale impozitelor pe profit brut au fost mai mici decât cele pe ansamblul economiei și pe proprietatea de stat. Se poate admite că fiscalitatea a reprezentat o frână în expansiunea antreprenorială, ca și în consolidarea economică a firmelor private.

Dincolo de acestea noi elemente de apreciere a climatului antreprenorial provin din alocarea din profitul net, amortizare și credite a fondului de dezvoltare. Astfel se pot compara evoluțiile ponderii fondului de dezvoltare în profitul net pentru ansamblul economiei, pentru proprietatea de stat și pentru proprietatea privată.

Tabelul 10 - Ponderea fondului de dezvoltare în profitul net pe sectoare de activitate și forme de proprietate

- în procente -

	1992	1993	1994	1995	1996
Total economie națională	119,0	132,3	73,7	92,1	88,8
Total proprietate de stat	222,5	394,3	139,8	248,7	284,5
Total proprietate privată	35,6	39,4	33,7	39,4	41,1
Industrie					
- economia națională	172,7	230,0	86,1	138,1	115,0
- proprietatea de stat	208,0	412,7	120,4	280,0	343,6
- proprietatea privată	35,3	34,3	32,7	40,6	38,9
Agricultură					
- economia națională	95,2	131,8	93,0	130,3	154,2
- proprietatea de stat	124,1	235,4	177,3	275,3	327,0
- proprietatea privată	61,6	5,3	54,2	63,7	74,1
Silvicultură					
- economia națională	88,5	218,9	2,9	12,3	18,1
- proprietatea de stat	86,6	226,5	0,3	1,7	1,5

	1992	1993	1994	1995	1996
- proprietatea privată	139,3	59,5	46,9	33,3	45,0
Construcții					
- economia națională	54,4	6,1	37,9	43,9	40,7
- proprietatea de stat	108,7	193,7	91,9	101,2	143,4
- proprietatea privată	29,1	31,4	25,4	32,1	30,2
Foraj-geologie					
- economia națională	188,7	194,6	107,3	342,6	254,4
- proprietatea de stat	193,7	198,7	108,6	454,8	307,5
- proprietatea privată	29,8	57,5	76,3	34,3	34,3
Transporturi					
- economia națională	317,5	317,2	92,1	211,8	222,1
- proprietatea de stat	393,7	672,7	120,0	42,1	469,0
- proprietatea privată	48,5	47,2	38,6	52,1	50,2
Telecomunicații					
- economia națională	3353,4	1439,8	73,3	140,8	144,9
- proprietatea de stat	22086,6	5675,7	80,5	234,9	373,2
- proprietatea privată	33,7	33,0	33,0	37,8	19,5
Comerț					
- economia națională	39,7	41,4	37,7	44,6	47,8
- proprietatea de stat	67,0	90,8	77,7	95,4	79,9
- proprietatea privată	35,7	37,1	34,9	40,1	43,1
Aprovizionare tehnico-materială					
- economia națională	63,5	72,2	377,1	71,3	65,7
- proprietatea de stat	64,6	84,9	965,5	118,5	106,4
- proprietatea privată	40,2	33,3	16,0	36,9	38,9
Contractări-achiziții					
- economia națională	133,7	248,0	140,9	275,7	137,7
- proprietatea de stat	165,2	346,9	188,0	462,3	149,5
- proprietatea privată	23,2	23,2	27,3	49,1	54,6
Cercetare științifică					
- economia națională	113,8	200,4	67,4	120,9	137,1
- proprietatea de stat	108,0	213,8	69,8	132,6	148,5
- proprietatea privată	20,8	24,5	17,9	36,7	34,9
Proiectare					
- economia națională	373,2	445,4	133,8	84,8	83,4
- proprietatea de stat	756,8	1017,5	53,6	86,4	111,2
- proprietatea privată	22,1	24,0	174,6	86,5	73,9
Informatică					
- economia națională	51,6	4,4	39,4	31,7	42,1
- proprietatea de stat	684,1	486,6	137,6	199,0	74,5
- proprietatea privată	20,9	29,7	28,9	24,7	36,8
Învățământ					
- economia națională	65,9	51,1	33,1	72,7	115,0
- proprietatea de stat	410,4	101,6	80,7	79,0	61,6
- proprietatea privată	43,1	34,1	20,2	49,5	18,6

	1992	1993	1994	1995	1996
Cultură-artă					
- economia națională	89,3	430,7	216,4	212,1	405,6
- proprietatea de stat	124,7	1127,6	656,6	657,6	1599,0
- proprietatea privată	25,2	26,4	24,9	32,9	80,7
Ocrotirea sănătății și asistență socială					
- economia națională	52,0	47,6	35,2	54,3	57,6
- proprietatea de stat	183,2	134,0	66,0	169,3	85,5
- proprietatea privată	24,8	33,8	29,4	43,4	41,8
Educație fizică și sport					
- economia națională	43,8	92,0	120,0	62,7	97,0
- proprietatea de stat	106,2	221,2	111,5	470,3	35,6
- proprietatea privată	31,3	67,8	100,8	40,1	89,3
Turism					
- economia națională	57,5	113,5	58,5	70,5	101,6
- proprietatea de stat	95,2	269,3	86,2	195,2	162,6
- proprietatea privată	36,6	40,9	26,0	45,7	48,2
Prestări servicii					
- economia națională	78,4	62,9	43,6	55,8	65,2
- proprietatea de stat	738,0	325,6	181,5	379,8	274,8
- proprietatea privată	30,2	53,7	27,5	29,6	41,9
Gospodărie comunală și locativă					
- economia națională	5061,4	4644,9	614,5	549,6	486,2
- proprietatea de stat	5372,9	6956,1	630,5	584,1	497,2
- proprietatea privată	21,2	13,5	47,2	54,9	138,2
Finanțe, bănci, asigurări					
- economia națională	53,0	45,5	41,4	34,7	61,7
- proprietatea de stat	60,5	50,9	38,4	45,3	59,9
- proprietatea privată	36,5	7,8	43,6	9,4	63,5
Edituri					
- economia națională	34,3	42,4	30,3	41,6	51,5
- proprietatea de stat	42,6	57,7	43,9	69,9	38,6
- proprietatea privată	33,2	41,6	29,6	41,2	51,8
Alte ramuri					
- economia națională	59,1	86,7	476,6	50,3	61,8
- proprietatea de stat	35,4	154,3	43,4	66,3	101,3
- proprietatea privată	54,3	46,4	30,5	29,6	34,1

Sursa: *Ministerul Finanțelor*, date prelucrate pe bază de bilanț.

În evaluarea poziției mai avantajoase pe economia națională și în întreprinderile proprietate de stat, la acest indicator, trebuie să se țină cont că una dintre sursele importante de formare a fondului de dezvoltare o reprezintă amortizarea care, în cazul întreprinderilor proprietate privată este mult mai redusă.

Un alt indicator relevant pentru ilustrarea mersului privatizării îl reprezintă rata rentabilității nete. Întrucât calcularea lui presupune cunoașterea cifrei de afaceri iar aceasta a început să se urmărească la noi din 1994 datele se referă la anii de după anul respectiv.

Tabelul 11 - Rata rentabilității nete pe sectoare de activitate și forme de proprietate (în procente)

	1994	1995	1996
Total economie națională	5,5	5,6	5,7
Total proprietate de stat	3,4	2,7	2,7
Total proprietate privată	8,9	8,7	8,0
Industrie			
- economia națională	5,1	4,9	5,4
- proprietatea de stat	3,5	2,5	2,1
- proprietatea privată	15,8	14,6	13,1
Agricultură			
- economia națională	3,7	4,8	4,8
- proprietatea de stat	1,7	2,3	2,5
- proprietatea privată	12,4	13,0	10,6
Silvicultură			
- economia națională	10,4	10,2	5,9
- proprietatea de stat	10,4	7,6	4,5
- proprietatea privată	10,4	30,5	18,1
Construcții			
- economia națională	9,8	10,4	10,4
- proprietatea de stat	3,8	4,9	4,4
- proprietatea privată	15,6	13,9	13,2
Foraj-geologie			
- economia națională	3,8	2,0	2,7
- proprietatea de stat	3,7	1,5	2,3
- proprietatea privată	18,3	19,5	10,8
Transporturi			
- economia națională	7,3	6,1	6,4
- proprietatea de stat	6,1	37,4	4,0
- proprietatea privată	10,0	11,2	10,9
Telecomunicații			
- economia națională	22,6	2,9	6,6
- proprietatea de stat	22,2	1,6	2,8
- proprietatea privată	30,4	26,7	26,0
Comerț			
- economia națională	5,3	5,0	4,7

	1994	1995	1996
- proprietatea de stat	2,0	1,7	2,9
- proprietatea privată	5,9	5,6	4,9
Aprovizionare tehnico-materială			
- economia națională	2,3	5,5	6,0
- proprietatea de stat	1,0	3,8	6,1
- proprietatea privată	8,6	7,7	7,9
Contractări-achiziții			
- economia națională	0,5	0,8	2,4
- proprietatea de stat	0,4	0,4	2,0
- proprietatea privată	6,1	8,2	6,6
Cercetare științifică			
- economia națională	7,6	6,1	5,3
- proprietatea de stat	7,5	5,7	5,4
- proprietatea privată	12,8	12,8	9,7
Proiectare			
- economia națională	12,3	14,4	11,2
- proprietatea de stat	6,9	7,4	6,4
- proprietatea privată	19,7	21,3	15,3
Informatică			
- economia națională	12,5	14,0	9,6
- proprietatea de stat	4,1	2,9	9,3
- proprietatea privată	16,1	16,5	9,6
Învățământ			
- economia națională	21,4	15,4	8,8
- proprietatea de stat	5,6	10,3	6,3
- proprietatea privată	24,1	14,4	12,5
Cultură-artă			
- economia națională	2,8	2,1	2,1
- proprietatea de stat	1,1	0,7	0,6
- proprietatea privată	10,2	9,6	8,1
Ocrotirea sănătății și asistență socială			
- economia națională	4,7	6,0	4,6
- proprietatea de stat	1,8	1,7	2,4
- proprietatea privată	6,5	7,8	5,8
Educație fizică și sport			
- economia națională	0,9	2,8	2,5
- proprietatea de stat	0,5	0,3	5,1
- proprietatea privată	1,2	4,9	2,5
Turism			
- economia națională	8,2	9,3	7,3
- proprietatea de stat	6,5	4,4	8,0

	1994	1995	1996
- proprietatea privată	7,9	10,7	6,5
Prestări servicii			
- economia națională	6,5	12,0	10,4
- proprietatea de stat	1,0	3,0	5,5
- proprietatea privată	15,0	16,2	12,3
Gospodărie comunală și locativă			
- economia națională	2,3	2,1	2,6
- proprietatea de stat	2,3	2,0	2,6
- proprietatea privată	12,7	11,6	2,5
Finanțe, bănci, asigurări			
- economia națională	27,1	32,1	27,9
- proprietatea de stat	29,5	32,7	40,6
- proprietatea privată	30,9	53,4	12,0
Edituri			
- economia națională	17,3	12,8	12,4
- proprietatea de stat	7,3	5,0	4,1
- proprietatea privată	18,2	13,5	13,2
Alte ramuri			
- economia națională	1,3	15,0	12,5
- proprietatea de stat	17,1	18,3	15,4
- proprietatea privată	19,5	16,0	13,3

Sursa: *Ministerul Finanțelor*, date prelucrate pe bază de bilanț.

Se poate constata o corespondență între nivelul ratei rentabilității nete și ponderea numărului de salariați pe sectoare de activitate în totalul salariaților - pe forma de proprietate privată, ceea ce dovedește caracterul rațional al comportamentului agenților economici privați în domeniul ocupării cu excepția, de regulă, a ramurilor economice care utilizează forță de muncă înalt calificată.

Tabelul 12 - Ponderea numărului de salariați pe ramuri ale economiei naționale în totalul salariaților angajați în sectorul privat și rentabilitatea netă

(în procente)

	1994		1995		1996	
	Salariați	Rentab.	Salariați	Rentab.	Salariați	Rentab.
PROPRIETATE PRIVATA	100.0	8.9	100.0	8.7	100.0	8.0
Industrie	17.28	15.8	29.26	14.6	32.23	13.1
Agricultură	7.29	12.4	4.49	13.0	3.85	10.6
Silvicultură	0.02	10.4	0.06	30.5	0.09	18.1
Construcții	15.12	15.6	16.00	13.9	14.92	13.2
Foraj-geologie	0.004	18.3	0.008	19.5	0.024	10.8

	1994		1995		1996	
	Salariați	Rentab.	Salariați	Rentab.	Salariați	Rentab.
Transporturi	3.50	10.0	1.86	11.2	2.08	10.9
Telecomunicații	0.09	30.4	0.23	26.7	0.25	26.0
Comerț	45.05	5.9	34.77	5.6	33.23	4.9
Aprovizionare tehnico-materială	0.55	8.6	1.90	7.7	1.69	7.9
Contractări-achiziții	0.06	6.1	0.13	8.2	0.11	6.6
Cercetare științifică	0.01	12.8	0.04	12.8	0.05	9.7
Proiectare	0.44	19.7	0.61	21.3	0.64	15.3
Informatică	0.08	16.1	0.13	16.5	0.14	9.6
Învățământ	0.01	24.1	0.02	14.4	0.01	12.5
Cultură-artă	0.16	10.2	0.07	9.6	0.06	8.1
Ocrotirea sănătății și asistența socială	3.64	6.5	0.40	7.8	0.31	5.8
Educație fizică și sport	0.02	1.2	0.02	4.9	0.01	2.5
Turism	0.29	7.9	0.76	10.7	0.46	6.5
Prestări servicii	5.80	15.0	8.10	16.2	8.62	12.3
Gospodărie comunală și locativă	0.01	12.7	0.05	11.6	0.11	2.5
Finanțe, bănci, asigurări	0.02	30.9	0.04	53.4	0.05	12.0
Edituri	0.35	18.2	0.59	13.5	0.54	13.2
Alte ramuri	0.22	19.5	0.49	16.0	0.53	13.3

Sursa: *Ministerul Finanțelor*, date prelucrate pe bază de bilanț.

În sectorul de stat aceeași indicatori au cunoscut următoarele evoluții:

Tabelul 13 - Ponderea numărului de salariați pe ramuri ale economiei naționale în totalul salariaților angajați în sectorul de stat și rentabilitatea netă

(în procente)

	1994		1995		1996	
	Salariați	Rentabil.	Salariați	Rentabil.	Salariați	Rentabil.
PROPRIETATE DE STAT	100.0	3.4	100.0	2.7	100.0	2.7
Industrie	57.94	3.5	57.75	2.5	54.69	2.1
Agricultură	7.15	1.7	6.03	2.3	5.39	2.5
Silvicultură	0.87	10.4	1.33	7.6	2.29	4.5
Construcții	5.96	3.8	5.71	4.9	4.6	4.4
Foraj-geologie	0.80	3.7	0.88	1.5	0.49	2.3
Transporturi	8.86	6.1	9.23	37.4	11.08	4.0
Telecomunicații	2.41	22.2	2.97	1.6	4.49	2.8
Comerț	2.88	2.0	2.66	1.7	2.18	2.9
Aprovizionare tehnico-materială	3.26	1.0	2.20	3.8	0.62	6.1

	1994		1995		1996	
	Salariați	Rentabil.	Salariați	Rentabil.	Salariați	Rentabil.
Contractări-achiziții	0.68	0.4	0.77	0.4	0.82	2.0
Cercetare științifică	1.19	7.5	1.25	5.7	1.70	5.4
Proiectare	0.44	6.9	0.46	7.4	0.68	6.4
Informatică	0.07	4.1	0.06	2.9	0.05	9.3
Învățământ	0.002	5.6	0.004	10.3	0.004	6.3
Cultură-artă	0.20	1.1	0.27	0.7	0.45	0.6
Ocrotirea sănătății și asistența socială	0.05	1.8	0.04	1.7	0.04	2.4
Educație fizică și sport	0.001	0.5	0.006	0.3	0.001	5.1
Turism	0.65	6.5	0.64	4.4	0.48	8.0
Prestări servicii	2.68	1.0	3.40	3.0	3.58	5.5
Gospodărie comunală și locativă	3.30	2.3	3.74	2.0	5.42	2.6
Finanțe, bănci, asigurări	0.17	29.5	0.21	32.7	0.33	40.6
Editură	0.02	7.3	0.02	5.0	0.01	4.1
Alte ramuri	0.43	17.1	0.36	18.3	0.59	15.4

Sursa: *Ministerul Finanțelor*, date prelucrate pe bază de bilanț.

Făcând diferența dintre nivelurile indicatorilor număr de salariați și rata rentabilității nete din sectorul privat și din sectorul de stat obținem următoarele date:

Tabelul 14 - Diferențele de structură a numărului de salariați pe ramuri ale economiei naționale din sectorul de stat față de sectorul privat și diferențele de rentabilitate dintre aceleași sectoare

- în procente -

	1994		1995		1996	
	Salariați	Rentabil.	Salariați	Rentabil.	Salariați	Rentabil.
PROPRIETATE (PRIVATĂ - DE STAT)	0.0	5.5	0.0	6.0	0.0	5.3
Industrie	-40.66	12.30	-28.49	12.10	-22.46	11.00
Agricultură	0.14	10.70	-1.54	10.70	-1.54	8.10
Silvicultură	-0.85	0.00	-1.27	22.90	-2.20	13.60
Construcții	9.16	11.80	10.29	9.00	10.32	8.80
Foraj-geologie	-0.796	14.60	-0.872	18.00	-0.466	8.50
Transporturi	-5.36	3.90	-7.37	-26.20	-9.00	6.90
Telecomunicații	-2.32	8.20	-2.74	25.10	-4.24	23.20
Comerț	42.17	3.90	32.11	3.90	31.05	2.00
Aprovizionare tehnico-materială	-2.71	7.60	-0.30	3.90	1.07	1.80
Contractări-achiziții	-0.62	5.70	-0.64	7.80	-0.71	4.60
Cercetare științifică	-1.18	5.30	-1.21	7.10	-1.65	4.30

	1994		1995		1996	
	Salariați	Rentabil.	Salariați	Rentabil.	Salariați	Rentabil.
Proiectare	0.00	12.80	0.15	13.90	-0.04	8.90
Informatică	0.01	12.00	0.07	13.60	0.09	0.30
Învățământ	0.00	18.50	0.01	4.10	0.01	6.20
Cultură-artă	-0.04	9.10	-0.20	8.90	-0.39	7.50
Ocrotirea sănătății și asistența socială	3.59	4.70	0.36	6.10	0.27	3.40
Educație fizică și sport	0.02	0.70	0.01	4.60	0.01	-2.60
Turism	-0.36	1.40	0.12	6.30	-0.02	-1.50
Prestări servicii	3.12	14.00	4.70	13.20	5.04	6.80
Gospodărie comunală și locativă	-3.29	10.40	-3.69	9.60	-5.31	-0.10
Finanțe, bănci, asigurări	-0.15	1.40	-0.17	20.70	-0.28	-28.60
Edituri	0.33	10.90	0.57	8.50	0.53	9.10
Alte ramuri	-0.21	2.40	0.13	-2.30	-0.06	-2.10

Sursa: *Ministerul Finanțelor*, date prelucrate pe bază de bilanț.

În tabelul anterior cifrele pozitive indică un nivel mai ridicat al indicatorului în sectorul privat față de sectorul de stat, iar cifrele negative, invers; când la numărul de salariați cifra este negativă iar la rata rentabilității nete cifra este pozitivă înseamnă că în sectorul privat există condiții mai favorabile de activitate și ocupare și invers când la numărul de salariați cifra este pozitivă iar la rata rentabilității cifra este negativă atunci în sectorul de stat există condiții mai favorabile de activitate și ocupare; când la cei doi indicatori cifrele sunt pozitive înseamnă că în ramura respectivă de activitate situația este mai favorabilă în sectorul privat, și invers, când la cei doi indicatori cifrele sunt negative situația este mai favorabilă în sectorul de stat.

1.3 Familismul - comportament economic

a) Reforma statului pentru o societate consolidată familial

Țările din Estul Europei care și-au deschis larg piețele în favoarea producătorilor occidentali pun din ce în ce mai mult, la grea încercare, probitatea morală, dacă nu chiar eficacitatea capitalismului perceput în forma mecanismului lui esențial - economia de piață. Ele au acum beneficiul de a compara socialismul pe care l-au trăit cu capitalismul în curs de instalare, atât în ceea ce privește avantajele - care li se relevă tot mai puține -, cât și al dezavantajelor - care le izbesc cu tot mai multă forță.

Iar comparația o fac masele, nu elita.

Profiturile nenule pe care le obține doar o pătură subțire de întreprinzători indică cvasi-generalitatea crizelor multiple din economiile în tranziție.

Confruntate cu urgența alegerii tipului ideal de economie de piață spre care sunt împinse forțe politice interne și externe, țările din răsăritul Europei au în fața lor modelele concrete din Occident.

Ceea ce nu s-a înțeles încă destul de bine este faptul că aceste modele sunt formele organizate ale economiilor naționale care descind direct din conținutul concret al statelor respective - expresie nemijlocită a structurilor politice din Apus.

La prima vedere, forța oricărui stat emană din bugetul lui care are două surse de venit. Prima este reprezentată de veniturile întreprinderilor proprii, a doua din sistemul de impozitare. Raportul de venituri obținute din cele două surse este una din dimensiunile nemijlocite ale gradului de intervenție a statului în economie.

Sistemul complex de taxare (impozitare) se adresează și agenților economici privați, inclusiv persoanelor particulare - menajelor. Impozitele pe profiturile întreprinderilor private diminuează, într-o anumită măsură, resursele alocate de acestea pentru fondurile de salarizare. Astfel, statul realizează la nivelul întregii societăți o primă redistribuire a veniturilor. De cele mai multe ori salariile celor doi soți constituie bugetul familiei care ia forma limitei cheltuielilor maxime pentru propria subzistență sau existență. Ea reprezintă restricția bugetară tare.

În interiorul familiei are loc cea de a doua redistribuire a veniturilor, între membrii ei, de data aceasta fără impozitare.

Prin urmare, în societate există doi mari cheltuitori: statul și familia. Ei intră într-un raport ascuns de interdependențe rezultate din politicile economice fățișe.

Mărimea și structura cheltuielilor statului și ale familiilor stau la baza echilibrului social determinat de intersecția dintre politică și economie. Construcția statului și a familiei rezultă de cele mai multe ori din tradiții și nu se poate spune că rolul uneia poate fi mult timp mai important decât al celeilalte. Prin urmare, echilibrul social și stabilitatea politică depind de pactul tacit dintre stat și familie.

În comportamentul lor, atât statul cât și familia recurg deseori la inovații, în sensul dat de Peter F. Drucker, pentru că restricția bugetară a celor doi soți este aproape întotdeauna foarte tare. Societatea civilă, înțeleasă ca ansamblu al tuturor familiilor, încearcă "să se descurce" când statul este prea apăsător, de regulă când el este prea sărac. Dar statul are o răspundere mai mare pentru că el are o organizare puternic structurată, în timp ce societatea civilă se coagulează mai greu și nu poate replica decât în forma grevelor, a revoltelor și a revoluțiilor. În virtutea propriei responsabilități, un stat cu adevărat național trebuie să aibă grijă de modul de desfășurare a vieții societății civile.

Problema cardinală a acestei perioade de tranziție nu este încă foarte limpede, dar este aproape clar că societatea civilă invocă statul să producă o inovație: marcată încă de trecutul recent și lovită de puternicele șocuri care par că nu se mai termină putem presupune că societatea civilă dorește o sinteză între economia de piață și deplina ocupare a forței de muncă. Căci cel mai puternic șoc social în raport cu trecutul recent l-a produs și îl va mai produce în continuare șomajul.

De altfel, șomajul a fost dintotdeauna o problemă și pentru țările dezvoltate, fapt dovedit de prezența strategiilor ocupării în mai toate platformele electorale ale partidelor politice din sistemele democrațiilor occidentale. Faptul demonstrează cu prisosință un triplu eșec major - teoretic, metodologic și practic - al modelului de organizare economică bazat pe sistemul de piață în această privință. De aceea, în prezent, nu se poate întrevădea dacă economiile naționale în curs de transformare socio-economică din răsăritul Europei se vor mai baza sau trebuie să se mai bazeze pe sistemul tradițional de piață sau dacă vor prefera să meargă pe un drum propriu, ținând cont de acest comandament moral și, într-un fel, chiar economic al deplinei ocupări. Aceste economii nu știm cum le vom numi dacă se va reuși sinteza amintită.

De aceea, reducăționismul manifestat în diverse împrejurări de către unele persoane publice și particulare în domeniul tipului de restructurare nu face decât să dăuneze procesului de tatonare a unei soluții noi de organizare economică. În această cu totul nouă etapă de evoluții economice tocmai angajații și șomerii, considerați împreună, sunt actorul care joacă rolul pozitiv al piesei. Monologul rostit de el în propriul beneficiu invocă inovarea și aducerea pe scena societății a unui stat nou - statul familial: nici mai puternic, nici mai slab decât cel dinainte, ci unul cu alt conținut.

Statul familial este rezultatul voturilor familiilor dat propriilor politici cu privire la prosperitatea economică și numerică a familiei.

Nu cred că opinia medie despre deplina ocupare în Răsărit se poate schimba prea curând. În orice caz, în prezent, ea este o idee politică foarte puternică. Iar proliferarea firmelor de familie este un răspuns în acest sens, ceea ce în agricultură se vede deja cu mai multă limpezime.

Teoretic, substituirea economiei individualiste de către economia familială presupune o abordare înnoită a conceptelor de ciclu vital și venit permanent introduse de M. Friedman. Punând în centrul atenției familia și nu individul putem observa că tinerii căsătoriți primesc de la părinții lor un anumit sprijin material și chiar un anumit stoc de întrajutorare, chiar din momentul căsătoriei - o anumită perioadă de timp - și cu o consistență mai mare odată cu nașterea nepoților lor. Când părinții tinerei familii ies la pensie ajutorul material pare să se diminueze, dar stocul de timp alocat de aceștia tinde să sporească. Observăm cu ușurință că, în această primă parte a căsătoriei lor, tinerii soți beneficiază de un venit comun mai mare decât cel câștigat prin propria lor muncă și pe care și-l împart între ei - de cele mai multe ori - în mod egal. Aceasta este, iarăși, o redistribuire. Odată cu nașterea primului copil, apoi a celui de-al doilea, al treilea ș.a.m.d. veniturile proprii și "atrase" ale tinerilor căsătoriți se redistribuie între 3, 4, 5 etc. persoane. Din această cauză, în perioada creșterii copiilor, venitul mediu pe membru de familie se apropie de cel al părinților tinerilor căsătoriți, într-o măsură mai mare după ce bunicii au ieșit la pensie.

Sistemul trimerii bătrânilor la azil, când copiii sunt în viață, este mai greu de acceptat și poate fi luat în considerare ca o soluție-limită.

În această nouă etapă are loc o nouă redistribuire a veniturilor între cele trei generații, veniturile medii pe membru de familie din generația de mijloc rămânând cam aceleași ca în etapa anterioară.

Când proprii copii ai generației de mijloc se căsătoresc, aceștia intră, la rândul lor, în tunelul descris al veniturilor. Și, fără un salt substanțial dintr-o pătură socială într-alta cu venituri considerabil mai mari, istoria se repetă la nesfârșit.

Pentru familiile care nu trăiesc din afaceri proprii - și care sunt cele mai numeroase într-o societate - nu avem un ciclu de viață, adică un început și un sfârșit, ci un segment vital clar delimitat al arborelui genealogic din care fac parte, caracterizat printr-un venit relativ constant în tot cursul vieții: fiecare generație trăiește și prin ajutorul dat de generația anterioară și dă, la rândul ei ajutor atât generației anterioare cât și celei posterioare.

Când lucrurile stau așa atunci suntem în fața unui model cultural uman cu conotații economice și bazat pe conceptul generos de datorie față de neam: plata și răsplata cuvenite.

Astfel, familia se situează între două momente precise care o demarcă de cea anterioară și de cea posterioară dintr-un continuu vitalist.

În incinta intimă a succesiunilor generațiilor din continuul social nici nu s-ar cere intervenția statului dacă nu ar fi crizele economice; căci trebuie asigurată, în primul rând, succesiunea firească a generațiilor în condițiile exterioare lor de manifestare prin ciclurile economice care modelează condițiile materiale ale vieții, evoluând între *boom-uri* și *crize*. Ele modifică, nu numai conjunctural, condițiile reale de existență.

Astfel, pe primul plan, se situează sarcina statului de a supraveghea și consolida subzistența demografică - perpetuarea speciei. Statul trebuie să dea ceva familiei, motiv pentru care el trebuie să ia ceva. Este deci motivat *moral* primul mecanism al redistribuirii veniturilor.

Nu are nici o relevanță faptul că statul ia de la întreprinzătorii particulari sau de la propriile întreprinderi. Importantă este familia, viața și acesta trebuie să fie primul scop al intervenției lui. Puterea statului stă nu numai în bugetul lui, ci și în bugetul familial. Iar, din punct de vedere macroeconomic bugetul familiei este sursa primordială a cererii interne.

Venitul permanent este nivelul individual mediu pe trei generații și este reglat prin sistemul descris al redistribuirilor, completat de mecanismul testamentar (al moștenirilor).

Noul stat genealogic sau familial trebuie clădit pe sentimentul instinctual al datoriei față de neam - datoria față de strămoși ca și față de urmași - stimulându-se integrarea mai bună a individului în societate, căreia el trebuie să-i ofere munca și talentul său în schimbul mijloacelor de existență pe care le merită. Prin urmare, noul stat este conservator.

Toate influențele politicilor economice se răsfrâng, în ultimă instanță, în bugetul familiei ceea ce înseamnă că, în mod cu totul aparte, trebuie să se

opteze pentru și să prospere clasa socială mijlocie, dar nu neapărat înțeleasă antreprenorial.

Pentru o bună și folositoare conviețuire a celor trei generații contemporane trebuie să mai vedem dacă economia de piață poate regla redistribuirea ideală a veniturilor.

Măsura prosperității de care se bucură generația de mijloc este întotdeauna influențată substanțial de rezultatele muncii generației anterioare. Prin urmare, este moral ca din actuala prosperitate să beneficieze și generația dinaintea, încă în viață. Or, această generație este la crepusculul vieții active iar participarea ei la economia de piață este mai mult pasivă: adică suportă o anumită marginalizare provenită tocmai din mecanismul de funcționare al economiei de piață. Și generația ulterioară - a copiilor - este exclusă de la mecanismul de redistribuire al economiei de piață neintervenționistă statal.

Rămâne deci ca statul să urmărească și să realizeze optimizarea distribuirii veniturilor între cele trei generații, în esență, pe baza criteriului demografic fundamentat economic pe venitul mediu familial al generațiilor contemporane. Noul venit ar urma să fie determinat pe baza raportului just dintre bugetul de stat și bugetul familial trinitar, raport constituit prin manevrarea corespondențelor directe și indirecte dintre cele două instrumente cu ajutorul diferitelor componente ale politicii economice.

b) Schimbări în componența familiei și epuizarea economiilor

Potrivit recensământului de la 7 ianuarie 1992, în România sunt 22810 mii persoane organizate într-un număr de 6.041.787 familii. Dintre acestea, 3.337.640 sunt familii de salariați, 491.731 familii de țărani, 1.920.453 familii de pensionari și 291.963 alte categorii.

Procesele actuale complexe de tranziție spre economia de piață pot fi examinate prin transformările care se ivesc în nucleul familial. Șomajul, impozitele, privatizarea, emigrația - ca să numim câteva dintre fenomenele care se întrepătrund în celula de bază a societății - determină evoluții ale substanței ce coagulează cel mai puternic societatea civilă.

Evoluția numerică a familiei medii după Revoluție este arătată în tabelul 15.

Seria de date statistice din tabelul anterior prezintă din 1995 o schimbare metodologică deoarece componența *familiei* după ocupație a fost înlocuită cu componența *gospodăriei* după ocupație. Din acest motiv interpretarea datelor trebuie făcută separat.

Tabelul 15 - Componența familiei după ocupație

- medii lunare -

	1990	1991	1992	1993	1994	1995**	1996**
Familii de salariați							
Total, din care:	3,540	3,571	3,563	3,539	3,508	3,478	3,441
- salariați	1,710	1,709	1,654	1,625	1,602	1,614	1,624
- patroni	0,002	0,002
- lucrători pe cont propriu*	0,013	0,014
- țărani	0,135	0,123	0,133	0,140	0,139	0,176	0,161
- pensionari	0,055	0,063	0,064	0,071	0,080	0,095	0,092
- elevi și studenți	1,034	1,068	1,080	1,072	1,053	0,874	0,887
- casnice	1,149	0,175
- șomeri	0,141	0,125
- alte persoane	0,606	0,608	0,632	0,631	0,634	0,414	0,361
Gospodării de patroni,							
Total, din care:						3,396	3,535
- salariați						0,744	0,723
- patroni						1,049	1,059
- lucrători pe cont propriu*						0,061	0,020
- țărani						0,031	0,050
- pensionari						0,043	0,079
- elevi și studenți						0,866	0,906
- casnice						0,146	0,193
- șomeri						0,043	0,119
- alte persoane						0,413	0,386
Familii de țărani							
Total, din care:	2,589	2,548	2,507	2,500	2,515	3,314	3,280
- salariați	0,150	0,147	0,126	0,113	0,102	0,186	0,189
- patroni	0,001	0,001
- lucrători pe cont propriu*	0,017	0,020
- țărani	1,322	1,296	1,299	1,309	1,292	1,848	1,869
- pensionari	0,486	0,489	0,491	0,499	0,535	0,140	0,122
- elevi și studenți	0,379	0,351	0,310	0,293	0,282	0,468	0,481
- casnice	0,097	0,110
- șomeri	0,114	0,092
- alte persoane	0,252	0,265	0,281	0,286	0,304	0,443	0,396
Familii de pensionari	1,704	1,659	1,646	1,616	1,619	2,291	2,263
Total, din care:	0,249	0,247
- salariați	0,001	0,001
- patroni	0,012	0,012
- lucrători pe cont propriu	0,078	0,070	0,078	0,074	0,066	0,201	0,200
- țărani	1,338	1,321	1,316	1,332	1,360	1,382	1,373
- pensionari	0,161	0,162
- elevi și studenți	0,089	0,102
- casnice	0,075	0,060
- șomeri	0,288	0,268	0,252	0,210	0,193	0,121	0,106
- alte persoane							
Gospodării de șomeri						3,620	3,556

	1990	1991	1992	1993	1994	1995**	1996**
Total, din care:						0,372	0,391
- salariați						0,001	0,003
- patroni						0,035	0,027
- lucrători pe cont propriu*						0,241	0,191
- țărani						0,078	0,085
- pensionari						0,810	0,871
- elevi și studenți						0,166	0,199
- casnice						1,359	1,343
- șomeri						0,558	0,446
- alte persoane							

*În activități neagricole. **Gospodării. .

Surse: publicațiile Comisiei Naționale pentru Statistică, perioada 1990-1997.

În perioada 1990-1994 situația familiilor s-a prezentat astfel:

- Familia de salariați:

Numărul total de membri a scăzut continuu, cu excepția anului 1991. Scăderea provine de la numărul mai mic de salariați. Numărul celorlalți membri a avut o evoluție relativ constantă, cu excepția numărului de pensionari care a cunoscut o creștere lentă continuă.

- Familia de țărani:

Numărul total de membri a scăzut până în 1993, iar în 1994 a crescut ușor. Scăderea provine de la numărul mai mic al salariaților, pe de o parte, al elevilor și studenților, pe de altă parte. Sunt mai puțini elevi și studenți în familiile de țărani. În schimb, a crescut continuu numărul de pensionari.

- Familia de pensionari:

Numărul total de membri a scăzut și aici, îndeosebi pe seama categoriei "alte persoane". Numărul de țărani din componența familiilor de pensionari a avut oscilații în anii 1990-1992 pentru ca în 1993-1994 să cunoască o scădere semnificativă. Invers, numărul de pensionari a scăzut în perioada 1990-1992, iar în anii 1993-1994 a cunoscut o creștere.

Tendența de ansamblu care se poate observa este că, datorită scăderii numărului total de membri din toate categoriile de familii, sunt mai puțini oameni care conviețuiesc.

În anii 1995-1996 situația gospodăriilor s-a prezentat astfel:

- Gospodăria de salariați:

Numărul total de membri a fost în scădere pe seama reducerii numărului de țărani, a numărului de pensionari și a categoriei "alte persoane".

- Gospodăria de patroni:

Creșterea numărului mediu total de membri se datorează creșterii numărului de patroni, a numărului de țărani, a pensionarilor, a elevilor și studenților, a persoanelor casnice și a șomerilor. Concluzia este că gospodăria de patroni este prosperă.

- Gospodăria de țărani:

Numărul total de membri a scăzut pe seama reducerii numărului de pensionari, a numărului de șomeri și a categoriei "alte persoane". Celelalte categorii de membri au cunoscut creșteri.

- Gospodăria de șomeri:

Numărul mediu total de membri a scăzut prin diminuarea lucrătorilor pe cont propriu în activități neagricole, a numărului de țărani, a numărului șomerilor și a categoriei "alte persoane". Numărul celorlalte categorii de membri a cunoscut ușoare creșteri.

Studierea bugelor de venituri și cheltuieli ale familiilor pune cu claritate în evidență precaritatea nivelului de trai la care s-a ajuns în acești 7 ani de tranziție. Calculele efectuate în dolari (la cursul mediu anual) sunt arătate în tabelul 16.

Tabelul 16 - Veniturile nominale, cheltuielile și economiile pe categorii de familii în perioada 1990-1996

- în dolari, medie lunară -

	1990	1991	1992	1993	1994	1995*	1996*
Familii de salariați							
- venituri	348	253,1	164,7	201,5	215,6	252,5	248,6
- cheltuieli	306	243,1	158,4	193,1	210,4	246,9	246,7
- economii	42	10	6,3	8,4	5,2	5,6	1,9
Gospodării de patroni							
- venituri						526,5	465,3
- cheltuieli						451,6	362,9
- economii						74,9	102,4
Familii de țărani							
- venituri	259,8	157,3	88,5	120,9	119,8	145,9	176,6
- cheltuieli	210,1	128,5	87,9	108,8	124,6	143,6	177
- economii	49,7	28,8	0,6	12,1	-4,2	2,3	-0,4
Familii de pensionari							
- venituri	155,1	93,3	64,7	85,1	91,8	137,3	151,2
- cheltuieli	146,2	90,9	61,5	78,1	89,9	136,2	151
- economii	8,9	2,4	3,2	7	1,9	1,1	0,2
Gospodării de șomeri							
- venituri						133,8	134,3
- cheltuieli						147,3	148
- economii						-13,5	-13,7

*Gospodării.

Sursa: publicațiile Comisiei Naționale pentru Statistică.

Datele din tabelul anterior ilustrează scăderea aproape continuă a economiilor (cu excepția gospodăriilor de patroni) chiar până la apariția dezechilibrelor în familiile de țărani și gospodăriile de șomeri. Pentru a evidenția cu mai multă claritate starea de sărăcie a familiilor am calculat în tabelul 17 veniturile medii lunare pe un membru de familie pentru aceeași perioadă 1990-1996.

Tabelul 17 - Veniturile medii nominale pe un membru de familie sau gospodărie în perioada 1990-1996

- în dolari, medie lunară -

	1990	1991	1992	1993	1994	1995*	1996*
Familii de salariați	98,3	70,9	46,2	56,9	61,5	72,6	72,2
Gospodării de patroni						155	131,6
Familii de țărani	100,4	61,7	35,3	48,4	47,6	44	53,9
Familii de pensionari	91	56,2	39,3	52,7	56,7	59,9	66,8
Gospodării de șomeri						37	37,8

*Gospodării.

Surse: publicațiile Comisiei Naționale pentru Statistică.

Tendența de scădere a veniturilor medii pe membru de familie a fost aproape continuă în perioada 1990-1994. Gospodăriile au înregistrat în anii 1995-1996 o tendință de creștere a veniturilor medii la toate categoriile, cu excepția gospodăriilor de patroni la care, de fapt, se înregistrează și cele mai mari venituri. Dacă însă interpretăm economiile gospodăriilor de patroni exprimate în dolari de 74,9 în 1995 și 102,4 în 1996 am putea trage concluzia că mișcarea antreprenorială nu oferă satisfacții materiale atât de mari pe cât ne-am putea imagina și cum ar trebui ea să se manifeste într-o economie de piață în dezvoltare. Standardul de viață al gospodăriilor medii de patroni nu este atât de ridicat comparativ cu celelate categorii de familii și gospodării.

Anchetele asupra forței de muncă în gospodării (AMIGO) efectuate de Comisia Națională pentru Statistică începând din 1994 completează imaginea efectelor tranziției asupra nivelului de trai al populației (Tabelul 18).

Tabelul 18 - Gospodării după numărul total de persoane, numărul persoanelor active și al șomerilor

- persoane -

Gospodării	Gospodării TOTAL	Numărul de persoane din gospodării					Nr. mediu pers. pe gosp
		1	2	3	4	5*	
TOTAL							
1994	7686330	1410122	2031979	1652929	1469111	1122188	2,96
1995	7594091	1451104	1888836	1621649	1461301	1171202	2,99
1996	7461212	1386007	1879702	1540879	1469400	1185225	3,03
Fără pers. active							
1994	1593011	812342	649104	88959	25202	17403	1,62
1995	1440581	778051	531191	89666	27529	14143	1,60
1996	1521655	805227	583750	78854	33720	20103	1,62
Cu 1 pers. activă							
1994	1989318	597781	575876	412675	235917	167070	2,46
1995	1996472	673053	541941	391164	228103	162211	2,39
1996	1948932	580779	539935	370927	274718	182574	2,54
- fără șomeri							
1994	1837624	576825	528420	373083	215688	143607	2,41
1995	1826361	640364	499779	340110	205461	140647	2,35
1996	1834805	566856	515243	335616	252383	164708	2,49
- cu 1 șomer							
1994	151695	20956	47456	39592	20229	23463	3,01
1995	170111	32688	42162	51054	22642	21565	2,85
1996	114127	13923	24692	35311	22336	17866	3,24
Cu 2 pers. active							
1994	2961304	-	806998	900482	859138	394687	3,35
1995	2951965	-	815704	891292	841817	403161	3,36
1996	2847915	-	756017	867622	819655	404621	3,39
- fără șomeri							
1994	2596346	-	764728	771139	733069	327411	3,30
1995	2585342	-	764658	767936	720564	332184	3,31
1996	2591712	-	719996	793340	733156	345220	3,35
- cu 1 șomer							
1994	314987	-	34545	114520	111777	54144	3,70
1995	317941	-	46332	106271	109245	56093	3,63
1996	220651	-	31179	65630	77793	46050	3,76
- cu 2 șomeri							
1994	49972	-	7726	14822	14292	13132	3,89

Gospodării	Gospodării TOTAL	Numărul de persoane din gospodării					Nr. mediu pers. pe gosp
		1	2	3	4	5*	
1995	48682	-	4714	17085	12009	14874	4,17
1996	35552	-	4843	8653	8705	13352	4,22
Cu 3 pers. active și peste							
1994	1142696	-	-	250813	348854	543029	4,68
1995	1205073	-	-	249526	363851	591696	4,75
1996	1142709	-	-	223475	341307	577927	4,84
- fără șomeri							
1994	844480	-	-	200703	252537	391239	4,61
1995	926458	-	-	204047	271024	451387	4,70
1996	922369	-	-	197426	266105	458838	4,78
- cu 1 șomer							
1994	214240	-	-	43495	71115	99631	4,65
1995	199425	-	-	38473	72091	88860	4,74
1996	148208	-	-	22558	55632	70018	4,79
- cu 2 șomeri							
1994	66574	-	-	6615	20302	39656	5,31
1995	61645	-	-	6559	16768	38317	5,24
1996	51632	-	-	3056	17779	30797	5,16
- cu 3 șomeri și peste							
1994	17403	-	-	-	4900	12503	5,93
1995	17546	-	-	*)	3967	13132	6,03
1996	20499	-	-	*)	*)	18273	7,11

*5 persoane și peste. *) Datele calculate prin extindere nu sunt fiabile datorită numărului redus de cazuri observate.

Surse: *Ancheta asupra forței de muncă în gospodării (AMIGO)*, martie 1994, p. 144, martie 1995, p. 54, trimestrul IV 1996, p. 61, C.N.S.

În perioada 1994-1996 numărul total de gospodării a scăzut continuu. Ca elemente de analiză mai detaliată am întocmit Tabelul 19 care conține date cu privire la gospodăriile cele mai defavorizate - care sunt cele mai concludente pentru starea economică și socială - respectiv acelea care nu au nici un venit, cu excepția unor eventuale ajutoare de șomaj.

Tabelul 19 - Gospodăriile care nu au nici un venit

	U/M	TOTAL	Număr persoane în gospodării				
			1	2	3	4	5*
Total gospodării							
1994	pers.	7686330	1410122	2031979	1652929	1469111	1122188
1995		7594091	1451104	188836	1621649	1461301	1171202
1996		7461212	1386007	1879702	1540879	1469400	1185225
din care:							
Gospodării fără nici un venit							
1994	pers.	219070	20956	55182	54414	39421	49098
1995		236339	32688	46876	68139	38618	49571
1996		170178	13923	29535	43964	31041	49491
Pondere gospodăriilor fără nici un venit în total gosp.	în procente						
1994		2,85	1,49	2,72	3,29	2,68	4,38
1995		3,11	2,25	2,48	4,20	2,64	4,23
1996		2,28	1,00	1,57	2,85	2,11	4,18

*5 persoane și peste.

Gospodăriile fără nici un venit sunt o expresie a realităților economice determinate de procesul de tranziție. Precaritatea nivelului de trai slăbește coeziunea familiilor (gospodăriilor) și favorizează apariția unor fenomene nedorite ca cerșetoria, vagabondajul, furtul, tâlhăria, omuciderea, sinuciderea, pruncuciderea etc. În același timp protecția socială a categoriilor de populație cele mai defavorizate nu trebuie să excludă preocupările pentru creerea de noi locuri de muncă și atragerea cetățenilor către acestea. Trimiterea în șomaj a angajaților ar trebui să evite, printr-o lege specifică, concedierea simultană a tuturor membrilor activi dintr-o gospodărie.

c) Cererea și oferta familiilor

Famiile (gospodăriile) reprezintă o categorie largă de agenți economici. Putem afirma că întreaga mișcare economică are, la originea ei, fenomenul familial. El constă din mișcarea naturală a populației a cărei existență este legată de producția materială de bunuri și servicii. Din familii se ivesc indivizii, atât de îndrăgiți de doctrinele individualiste, și tot aici ei se întorc. Este o mișcare circulară care durează cât ciclul vieții unei familii, reluat de urmașii ei: nașterea, căsătoria, nașterea copiilor și moartea. Deși indivizii, în multe dintre

acțiunile lor se rup de familie, ei nu încetează să-i aparțină și, mai devreme sau mai târziu, legăturile lor cu ea se refac. Familia este omniprezentă.

Rolul familiei în economie este predominant. Familia se dovedește a fi cea mai însemnată categorie de agenți economici prin puterea pe care o exercită asupra a tot ce se întâmplă în economie: producția, repartiția, schimbul și consumul. Ca agent economic, familia se manifestă atât în domeniul cererii de bunuri de consum și servicii, în schimbul cărora oferă puterea ei de cumpărare, cât și în cel al ofertei de forță de muncă, pentru care solicită o anumită dimensiune a ofertei de locuri de muncă. Tot ceea ce se produce și se consumă în societate se datorează acestei categorii de agenți economici deoarece piața bunurilor și serviciilor determină segmentul final esențial al cererii interne, iar piața muncii oferă elementul indispensabil al producției - forța de muncă.

Dacă privim familia de la nașterea urmașilor ei, a copiilor, vedem că ea este solicitanta unei serii întregi de bunuri de consum și servicii, că este purtătoarea unei cereri pentru aceștia, ca și pentru ei, care își schimbă permanent structura pe măsura creșterii copiilor și a trecerii adulților de la o categorie de vârstă la alta. Pentru copii, treptat, între bunurile de consum alimentar și nealimentar, însoțite de numeroase categorii de servicii, între care cele de sănătate sunt, la început, foarte importante, își fac apariția și predomină bunurile și serviciile culturale, școala intrând în prim-planul preocupărilor. Educația în familie, școala și societate îi pregătește pe viitorii adulți pentru viață, face din ei forță de muncă.

Deveniți adulți, foștii copii oferă societății, în schimbul a ceea ce au primit un lung șir de ani, forța lor de muncă, cu o anumită pregătire și îndemănare. S-ar cuveni să statuăm un echilibru între ceea ce ei au primit și ceea ce oferă. Punctul de echilibru nu se stabilește de la început și nici nu există întotdeauna. Ca forță de muncă, adultul își continuă pregătirea și oferă societății, poate, din ce în ce mai multe bunuri și servicii și de mai bună calitate. Dar, în momentul intrării în viața de adult, și să-l considerăm pe acela al primei angajări, se poate ca tânărul să vrea să rămână în familia lui, după cum se poate să dorească să o părăsească. În acest ultim caz, cazul normal, tânărul manifestă o cerere aproape exponențială de bunuri de consum ce-i sunt necesare întemeierii noului său cămin: o casă, mobilă, un frigider, un radio, un televizor, covoare sunt câteva bunuri indispensabile de primă urgență și care, de regulă, nu sunt cerute la cea mai înaltă calitate - deși acest lucru depinde de mediul familial din care el provine. El ia lunar un salariu cu care este imposibil să poată achiziționa toate aceste bunuri dintr-o dată. Soluția o reprezintă solicitarea unui credit, cu o anumită dobândă. Integrarea lui socio-profesională depinde de acest mecanism: creditul pe care societatea poate să i-l ofere la începutul carierei lui.

Desprinderea de familia lui se petrece, în cele mai multe cazuri, în urma căsătoriei. Prin căsătorie greutatea începutului se împart la doi. Dar, în urma

căsătoriei, la mai mult sau mai puțin timp, se nasc copii. Cu noile greutăți suplimentare tinerii au nevoie de venituri suplimentare. Sursa lor este rezultatul prestării muncii în profesiile și meseriile pe care le exercită. Alocația pentru copii este un paleativ pe care nici nu merită să-l mai aducem în discuție. Forța lor de muncă este aceeași, veniturile lor vor fi neschimbate. Dar cererea de bunuri din partea acestei familii crește iar.

Urmărirea schimbărilor în cererea familiilor se face statistic cu ajutorul bugetului de familie (gospodărie). Sunt diferențe sensibile între familii, după cum acestea au unul, doi sau mai mulți copii. Bugetele de familie reflectă aceste deosebiri. Dar politicile economice familiale?

Aceasta este o problemă mai grea pentru că politica economică nu recunoaște și nu ușurează material din greutățile familiei decât pe calea alocațiilor de stat pentru copii: o alocație pentru un copil, două alocații pentru doi copii ș.a.m.d. Or, o familie care are mai mulți copii trebuie să fie sprijinită de societate proporțional cu numărul copiilor. Instrumentul statistic de control rămâne același - bugetul de familie (gospodărie) - dar trebuie să intervină în politica economică unele schimbări favorabile sporului demografic.

Se poate recurge, de exemplu, la alocații progresive, deci alocații din ce în ce mai mari pentru al doilea, al treilea ș.a.m.d. copil. De asemenea, se pot acorda din nou credite preferențiale deoarece o familie mai mare are nevoie de o locuință mai mare, cu trei, patru camere. O facilitate în plus poate să fie reprezentată de impozitarea regresivă pe venitul mediu al membrilor de familie. În acest fel se realizează și cerința echității dintre cei care nu au sau au un singur copil și cei care au mai mulți copii.

Este cazul să subliniem faptul că mai mulți copii proveniți din aceeași familie înseamnă mai multă ofertă de forță de muncă în viitor pentru economia națională, înseamnă o populație mai numeroasă și un popor mai tânăr. Copiii sunt venituri potențiale pentru economia națională, sunt forța de muncă viitoare care va intra în activitățile economice și sociale.

Piața muncii trebuie să se găsească într-un anumit echilibru cu piața bunurilor și serviciilor, pentru o bună evoluție demografică. Sporul demografic, însemnând, în viitor, o ofertă sporită de forță de muncă, trebuie să aibă pregătite locurile de muncă în cantitatea și structura profesională care să poată absorbi integral acest spor. Familia clamează economia spre găsirea unor soluții. Sporul demografic se poate transforma în element de inflație prin faptul că unor creșteri numerice ale familiilor le va corespunde întotdeauna o creștere a cererii de bunuri de consum și servicii și o creștere a ofertei de forță de muncă. Familia poate crea astfel dezechilibre pe piața bunurilor și serviciilor, printr-o cerere sporită și pe piața forței de muncă, printr-o ofertă sporită. Cercetarea evoluției actuale a familiei dobândește astfel o deosebită însemnătate pentru viitor. Dar planning-ul familial nu trebuie stimulat numai la rațiuni hedoniste. În toate împrejurările un popor numeros și tânăr este un popor mare dacă el este prosper. Pentru aceasta, în centrul oricărui program

de dezvoltare trebuie soluționată problema creării locurilor de muncă, singura cale de a oferi familiilor veniturile necesare prosperității lor. Corelarea sporului demografic cu sporul locurilor de muncă, cu un anumit *lag*, reprezintă fundamentul politicilor de dezvoltare economică. Familia este baza societății, societatea este debitoarea familiei.

d) Familia și proprietatea privată

Familia este un nucleu deosebit de complex al societății civile. Pentru a pătrunde în această complexitate și a evalua sau anticipa comportamentul familial pot fi folosite diferite criterii de clasificare. În acest mod se poate ajunge la tipurile de familii, ceea ce înlesnește analiza.

Întrucât aici ne interesează deosebirile dintre familii din punct de vedere economic vom utiliza clasificarea după natura bunurilor consumate și disponibile, cu atenționarea asupra restricției bugetare potrivit căreia consumul nu poate depăși veniturile.

Lăsând de o parte consumul curent al familiilor constând din alimente, îmbrăcăminte, încălțăminte etc. care nu se includ, proprietatea privată a familiilor se compune din următoarele categorii de bunuri materiale și valori:

1. Bunurile de consum durabile;
2. Bunurile simbolice neperisabile;
3. Hârtiile de valoare;
4. Mijloacele de producție;
5. Zestrea spirituală a membrilor familiilor.

Suma acestor cinci categorii de elemente patrimoniale constituie proprietatea privată a unei familii. Mărimea și structura acestei proprietăți stă la baza diferențierii clare a tipurilor de familii și, pornind de aici, a locului și a rolului lor în societate. Însemnătatea acestei constatări provine din faptul că proprietatea de care dispune o familie stă la baza comportamentului economic și a integrării ei în societate. Instinctul de proprietate împinge familia spre mărirea întregii ei proprietăți dar, de regulă, menținând dominația aceluia element care prevalează în structura ei și care conferă specificitatea tipologică a familiei. Pe această bază, distingem în mod clar familii de muncitori, de țărani, de intelectuali, de funcționari, de patroni etc.

În economie există două categorii principale de proprietate privată, cea a familiilor de salariați și cea a patronilor, care se deosebesc prin faptul că prima este supusă perisabilității iar cea de a doua este predispusă expansiunii și riscului. Proprietatea de stat (publică) împreună cu proprietatea privată în cele două feluri ale ei, constituie averea națională. Între aceste categorii de proprietate există o țesătură fină, dar profundă, de interdependențe deoarece, în ultimă instanță, proprietatea patronilor și proprietatea de stat se dezvoltă în măsura în care câștigă în disputa privind întâietatea în ceea ce privește satisfacerea cererii de dezvoltare a proprietății private a familiilor de salariați. Această cerere solvabilă îmbracă forma consumului de masă dintr-o economie

care reprezintă dimensiunea pieței interne, de unde rezultă și importanța care trebuie să i se acorde.

După ce se nasc, copiii cresc și sunt educați, în mare măsură, în dependență de proprietatea privată - materială și spirituală - a părinților. Din capul locului copiii au șanse diferite de reușită în viață. Proprietatea privată, în natura și structura ei, este discriminatorie - face ca, de cele mai multe ori, din familiile de muncitori să apară tot muncitori, din cea de țărani tot țărani, din cea de intelectuali tot intelectuali, din cea de întreprinzători tot întreprinzători ș.a.m.d. Proprietatea privată, așa cum a fost ea definită mai sus, își spune cuvântul.

Într-o abordare funcțională distingem funcțiile proprietății private, pe de o parte, pentru familie și, pe de altă parte, pentru întreaga economie.

Pentru familie proprietatea privată îndeplinește funcțiile de supraviețuire (locuința, butelia, mobila, mașina de gătit ș.a.); de creare a timpului liber (frigiderul, mașina de cusut, aspiratorul, mașina de spălat ș.a.); de utilizare a timpului liber (radioul, bicicleta, televizorul, automobilul, videoul, cărțile din biblioteca proprie ș.a.); de economisire (bijuteriile, argintăria, tablourile și sculpturile de valoare ș.a.); de investiții (asigurări, acțiuni, imobile ș.a.); de producție (folosirea de clădiri, unelte, pământ, utilaje, animale ș.a.); funcția culturală (cunoștințele acumulate).

Pentru economie, privită în ansamblul ei, crearea condițiilor de formare, dezvoltare și înnoire a proprietății private a tuturor familiilor, în structura menționată mai sus, ce determină apariția cererii interne de consum, îmbracă forma funcției de producție a cărei îndeplinire presupune punerea în mișcare a întregului aparat de producție necesar satisfacerii ei. În acest scop, atât patronatul cât și sectorul public își oferă produsele și serviciile lor. Mecanismul concurenței poate determina scăderea prețurilor de satisfacere a funcțiilor îndeplinite de diferitele categorii de elemente ale proprietății private a familiilor.

Gradul de dezvoltare a unei societăți depinde de măsura în care sunt satisfăcute aceste funcții pentru o cât mai mare și mai diversă parte din numărul de familii ale societății și la un nivel al prețurilor cât mai accesibil. Această accesibilitate este cheia unei economii naționale sănătoase pentru că ea înseamnă fie prețuri de vânzare cât mai mici ale produselor și serviciilor, fie venituri familiale cât mai mari. În alte condiții decât acestea se intră într-un cerc vicios: prețurile prea mari și/sau veniturile prea mici duc la reducerea cererii interne, respectiv la stagnarea sau chiar declinul producției. Partea și mai rea a lucrurilor o reprezintă însă faptul că familiile nu-și pot optimiza procesul de dezvoltare a proprietății private, funcțiile componentelor sale fiind insuficient satisfăcute sau chiar deloc.

În aceste condiții societatea civilă se transformă într-un oponent al patronatului și al statului fie deschis, fie tacit. Instinctul de proprietate nu poate fi reprimat și o economie de piață trebuie să funcționeze spre bunăstarea familială. În discuție se pune statul, adică puterile lui, ai căror reprezentanți au fost aleși tocmai de mulțimea aceasta mare și importantă a familiilor.

e) Familia - creuzetul concurenței

Principiul concurenței este mai general decât se crede îndeobște. El funcționează și se manifestă mai întâi în interiorul familiei, între membrii acesteia și, după aceea, între indivizii aparținând unor familii diferite. Vom încerca să arătăm acest lucru în cele ce urmează dovedind, încă o dată, dacă mai este necesar, caracterul spontan al apariției și al acțiunii acestui principiu, faptul că el acționează și în afara piețelor economice, iar în cadrul piețelor economice sub influența dominante a comportamentului familiilor din care se ivesc indivizii modelați în spiritul concurenței.

Într-o familie bine clădită ambii soți muncesc pentru prosperitatea comună. Gradul lor de pregătire și îndemânare dar și șansele pe care le oferă viața fiecăruia determină, de cele mai multe ori, o contribuție diferită la bugetul comun al familiei. Desigur, acest fapt nu este aproape niciodată temeiul unei repartii inegale a veniturilor între soți, proporțional cu aportul lor. Totuși, putem afirma că manifestarea celor doi parteneri în afara familiei, și anume în profesiile și meseriile pe care le exercită, este un prilej de manifestare a concurenței chiar în cadrul familiei, principiul respectiv funcționând, deseori, din plin. Astfel, soții se străduiesc să obțină o cât mai bună încadrare materială la locurile de muncă în care sunt angajați iar realizările profesionale sunt, deseori, prilej de mândrie în fața partenerului de viață. Întrecerea între soți pentru a aduce venituri cât mai mari în sânul familiei nu dobândește valențe distructive pentru unitatea familiei, dar ea se manifestă. Deseori ea nu este exteriorizată și reprezintă un imbold lăuntric pentru o mai bună realizare profesională a fiecăruia. Prin aceasta competiția dintre soți dobândește o manifestare socială benefică deoarece, pentru a-și dovedi unul altuia cât sunt de buni, ei muncesc cu mai multă râvnă și societatea nu are decât de câștigat. Pornită din interiorul familiei acțiunea principiului concurenței își arată avantajele în economie și societate.

Dar nu numai atât. Soții doresc pentru urmașii lor o viață și mai bună decât a lor. Prin mecanismele rafinate ale conviețuirii, părinții transmit copiilor lor dorința de a fi depășiți, deci le consolidează virusul competitiv cu care s-au născut. Copiii trebuie să învețe cel puțin la fel de bine ca părinții lor și trebuie să-și aleagă profesiuni sau meserii care să reprezinte mândria familiei. De multe ori, pentru că sunt mândri de familia lor, copiii aceleiași familii se întrec între ei, dar și cu colegii lor de școală, în însușirea de cunoștințe și în dobândirea de deprinderi folositoare. Vedem că de mici copiii sunt acomodați cu întrecerea, cu competiția și acest fapt este un exercițiu foarte folositor pentru mai târziu.

Notăm deci că există concurență și între copiii aceleiași familii. Deși afecțiunea părinților pentru fiecare copil este, de cele mai multe ori egală, totuși, de multe ori, copiilor li se pare că sunt iubiți inegal. Dar întrecerea pentru dobândirea unei afecțiuni și chiar considerații mai mari din partea părinților este deseori mobilul pentru autodepășire din partea fiecărui copil, ca și pentru

depășirea fratelui sau sorei în ceea ce privește pregătirea școlară, iar mai târziu, realizarea profesională. Concurența dintre frați și surori durează întreaga lor viață.

Putem observa prin cele arătate mai înainte cum modelează concurența din interiorul familiei caracterul și acțiunile membrilor acestora. Oriunde există oameni există concurență, dar în familie ea trebuie să-i coaguleze pe membrii acesteia în realizarea unității, de exemplu, ca bază a întrajutorării permanente. Concurența din interiorul familiei nu trebuie să se ascute până la stadiul "care pe care", ci să se manifeste în crearea, în sens pozitiv, a orgoliului de familie, a mândriei că faci parte din cutare familie la care, când trebuie, îți aduci obolul tău. Concurența din interiorul familiei potențează și cumulează forțele productive în direcția prosperității și a prestigiului personal ce stă, în mod indirect, la baza propășirii întregii economii naționale.

Urbanizarea a micșorat ocaziile de contact dintre familii. S-ar putea crede că familiile trăiesc, fiecare, în carapacea ei. Cu toate acestea nu a încetat complet comunicarea dintre familii, deși ea este mult mai rară: comunicarea dintre rude, dintre vecini sau dintre colegii de servici. Familiile se întrec unele cu altele atât direct, cât și prin urmașii lor. Concurența dintre familii are la bază realizările cumulate ale membrilor lor, ca urmare a concurenței din interiorul familiei. Această afirmație este demonstrată de faptul că primul criteriu după care se compară familiile între ele este cel material. O familie a întrecut-o pe alta printr-o casă mai mare și mai frumoasă, printr-un automobil mai bun, o mobilă mai luxoasă etc. Or, toate aceste realizări se datorează muncii din interiorul familiei.

Concurența dintre familii este mult mai abstractă în condițiile actuale. Rezultatele sunt măsurate comparativ cu produsele de pe piața la care fiecare familie are acces. O familie știe că s-a realizat mai bine decât altele prin puterea ei de cumpărare, prin ceea ce își permite să cumpere și să consume.

În al doilea rând, familiile se confruntă unele cu altele prin realizările copiilor lor. La început, situația școlară, apoi nivelul maxim de pregătire profesională la care au acces copiii lor, în sfârșit - din nou - situația lor materială. Părinții sunt deseori mai mulțumiți atunci când copiii lor s-au realizat mai bine decât ei - pe toate planurile - și se socotesc câștigători în competiția tacită dintre familii.

Tot din familii se ivesc și competitorii de pe piețele economice. Unul sau ambii soți, în fine, la rândul lor, copiii pot întemeia firme particulare. De data aceasta ei intră separat în concurența de piață. Reușita aici depinde de modul în care s-au format în familiile lor, atât părinții cât și copiii. Un dat nativ și șansele oferite de viață, bine fructificate, își spun însă de multe ori cuvântul. În concurența de pe piețele economice oamenii nu mai dispun de protecția eventuală a familiei. Pot însă beneficia, la nevoie, de ajutorul acesteia. Când vine timpul, competitorii individuali, prin mijloacele pe care și le-au creat între timp oferă protecție și ajutor familiilor din care fac parte. Din punct de vedere

juridic, întreaga avere acumulată de firme aparține patronilor acestora, indivizilor considerați separat dar, după deces, ea revine familiilor din care au provenit și, mai ales urmașilor lor, propriilor familii. Familia își revendică drepturile și de această dată, cu excepția cazurilor rare când patronul o recuzează în întregime.

Ceea ce patronul câștigă într-o viață prin învingerea concurenților lui revine, de drept, urmașilor. Sunt multe cazuri când oamenii muncesc din greu pentru a lăsa copiilor o avere cât mai considerabilă, pentru a-i pune la adăpost din punct de vedere material și a căpăta recunoștința lor.

Familia se găsește astfel permanent pe fundalul acțiunilor umane și modul în care indivizii fac față concurenței din afara familiei dictează prosperitatea acestora. Climatul familial are însă rolul lui însemnat în lupta împotriva concurenței. Realizarea în familie este pentru patron un sprijin moral important în activitatea lui.

Din orice parte am privi problema concurenței putem observa faptul că familia joacă un rol însemnat. A fi pentru familie este unul dintre cele mai nobile deziderate ale unui om. La rândul ei, sprijinul familial pentru toți membri pe care îi are este un important factor moral de stabilitate familială. Funcționarea mecanismului de prosperitate familială depinde de conservarea unității dintre părinți, dintre părinți și copii și, apoi, cu trecerea timpului, dintre copii și părinți. Modul în care concurența sudează legăturile familiale poate întări sau slăbi societatea civilă.

f) Statul și familia

Într-o economie de piață este greu să stabilești cât de cât exact dacă statul este cel care ocrotește familia sau concurența dintre întreprinzători. Răspunsul necesită rigoarea unei definiții economice a "ocrotirii familiei" deoarece din punct de vedere juridic statul declară că ocrotește familia.

În mod cu totul general, prin ocrotirea familiei se înțeleg acțiunile menite să determine prosperitatea economică a familiei, sporirea numărului de familii și creșterea numerică a familiei. Astfel de acțiuni reușite stau la baza unei societăți civile sănătoase. Dintre cele trei aspecte economice ale ocrotirii, în societățile mai dezvoltate există o anumită interdependență, nivelul de trai fiind cel care, în mare măsură, determină sporul numărului de membri dintr-o familie, cel puțin la nivelul reproducerii simple și, fără îndoială, numărul însuși al familiilor. Totuși, chiar și în aceste societăți, s-a constatat în ultimii ani un declin al natalității, fenomen complex și dificil de lămurit.

O imagine generală asupra evoluției formării și destrămării familiilor în România din 1990 încoace este ilustrată în tabelul 20.

Tabelul 20 - Evoluția populației, a căsătoriilor și a divorțurilor în perioada 1990-1996

- la 1000 de locuitori -

Anul	Populația 1990 = 100	Total căsătorii	Total divorțuri
1990	100,0	8,3	1,42
1991	99,9	7,9	1,60
1992	98,2	7,7	1,29
1993	98,5	7,1	1,37
1994	97,9	6,8	1,74
1995	97,7	6,8	1,54
1996	97,4	6,7	1,53

Surse: *Anuarul statistic al României 1996*, pp. 83, 101, C.N.S.; *Buletin statistic trimestrial nr. 4/1996*, pp. 5, 6, C.N.S.

Numărul de căsătorii din anul 1990 de 8,3 la 1000 de locuitori reprezintă un nivel de vârf din ultima perioadă de timp deoarece el nu a fost depășit decât de nivelul din anul 1979 când a fost de 9,0 la 1000 de locuitori. Dar după 1993 scăderea a fost cea mai mică înregistrată din 1930 și până în prezent. Concluzia este că se întemeiază din ce în ce mai greu familii, în timp ce destrămarea lor este mai rară greutățile materiale putând fi mai ușor suportate în doi.

Prin urmare, trebuie să comparăm influența pe care statul, respectiv concurența de pe piețele economice, o au asupra nivelului de trai al familiei. Pe de altă parte, se poate formula problema în ce măsură cei doi protagoniști ai piețelor economice determină sau trebuie să determine împreună o influență cumulativă asupra prosperității materiale a familiei.

Distincția dintre stat și societatea civilă, aceasta din urmă considerată în forma organizării ei în familii, deși este clară nu este și absolută. Statul emană din societatea civilă privită, de această dată, doar în partea ei care reprezintă electoratul. Prin alegeri generale și prezidențiale electoratul își stabilește conducătorii care îi va reprezenta sub forma puterilor de stat: legislativă, executivă și judecătorească. Cel mai adesea, electorii aceleiași familii manifestă opțiuni identice. Cu ocazia alegerilor, familiile își pun speranțele lor de mai bine în cei pe care i-au votat. Aleșii, la rândul lor, trebuie să-și adjucece obligațiile care, în campania electorală, au reprezentat promisiunile lor. Nerespectarea lor integrală sau, cel puțin, în partea lor esențială determină, mai încet sau mai repede, decăderea aleșilor din funcțiile pe care le dețin, mai des prin intermediul alegerilor, alteleori în urma unor grave tulburări sociale. Astfel, familiile joacă un rol regulator în mecanismul social. Acest lucru este cunoscut atât de guvernanți cât și de guvernați.

Ce trebuie să facă statul pentru a mulțumi electoratul și care sunt deci doleanțele majore ale familiilor?

Din punct de vedere legislativ, "legi puține, instituții bune"; din punctul de vedere al executivului, prețuri mici sau venituri satisfăcătoare și locuri de

muncă îndestulătoare; din punct de vedere judecătoresc, sentințe drepte.

Recunoscând, atât teoretic cât și practic, că există o anumită interdepență și, deseori, consens, între mecanismele puterii de stat, să rămânem, totuși, în sfera care privește, într-o măsură directă activitatea economică, deci rolul și importanța executivului în viața de zi cu zi a familiilor, reținând statul doar prin funcțiile lui economice.

Din acest punct de vedere trebuie precizate modalitățile prin care statul poate să influențeze rezolvarea problemelor economice ale familiilor. Întrucât ele sunt, în general, cunoscute le vom trata aici principial.

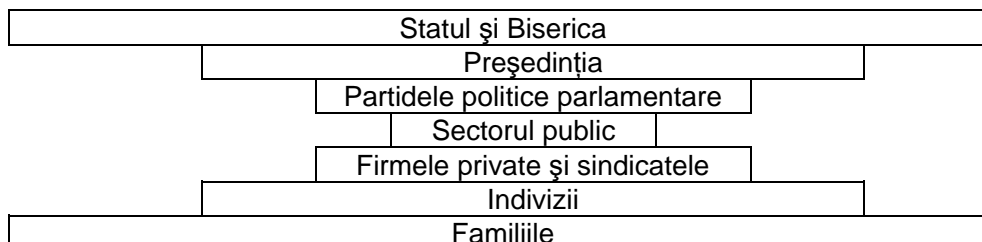
Controversele cele mai aprinse se referă la gradul de intervenție a statului în economie. Opțiunile în acest sens privesc, îndeobște, mărirea sectorului public, comparativ cu cel particular și instrumentele de intervenție ale statului. Nici teoria, nici practica n-au elucidat încă raportul ideal dintre cele două sectoare și instrumentele preferabile de intervenție, dar este unanim acceptată prezența statului în anumite domenii, deci cel puțin un stat minimal, cum recomandă doctrina liberală.

Dar liberalii raționează cu entitatea simplă a individului. Este, însă, acceptabilă această opțiune metodologică și atunci când societatea este privită practic ca un sumum de familii, abătându-se în realitate de la modelul teoretic?

Știm că ideea de liberă întreprindere și de asumare a riscului nu are un caracter de generalitate în comportamentul economic al tuturor familiilor. În teorie, ca și în practică, liberalismul recompensează pe cel mai puternic, pe cel care își asumă riscul și reușește cel mai bine. Or, este de dorit ca fiecare familie să fie mulțumită de viața pe care o trăiește, chiar dacă șansa antreprenorială nu-i surâde.

Din acest punct de vedere, statului îi revine sarcina repartiției cât de cât echitabile a veniturilor totale ale societății pentru fiecare familie dar, mai înainte de toate, pentru orice cetățean apt să întemeieze o familie. În acest sens, soluția o reprezintă un stat democratic și puternic în economie a cărei funcție economică de repartiție să se concretizeze prin a da celor care nu au fără a lua de la cei care au. Justa repartiție orientată în această direcție se realizează, în parte, cu ajutorul unui sector public dezvoltat, deși aflat și el sub regula de fier a economiei de piață, pe care are menirea de a o întări - concurența - și, în parte prin ventilarea unei mari părți din veniturile societății în bugetul de stat, în condițiile în care producția crește mereu. În structura societății statul trebuie să se situeze cel mai sus.

Structura societății



Posibilitatea ca prin sectorul public să se realizeze o distribuie mai echitabilă a prosperității între familii - în general, între membrii societății - decurge, pe de o parte, dintr-o ofertă proprie de locuri de muncă iar, pe de altă parte, din participarea efectivă la lupta concurențială cu sectorul particular, oferind familiilor, pe piața bunurilor și serviciilor de consum, mărfuri mai ieftine. Statul poate sancționa monopolurile și înțelegerile oligopoliste în favoarea tuturor consumatorilor. Acest lucru este necesar și decurge din faptul cunoscut că pe piețele economice concurența este imperfectă.

În plus, politica demografică și politica familială sunt, prin definiție, atribute ale politicii statului. Oferta unui nivel de trai cel puțin decent este singura capabilă să determine întemeierea de familii - care presupune greutatea de viață suplimentare. Cum menajul cade, de regulă, în sarcina soției, este lesne de ce, în prezent, când costul vieții este în continuă creștere, femeile manifestă, cu rare excepții, o tot mai mică atracție pentru întemeierea de familii, indiferent de starea lor civilă (tabelul 21).

Tabelul 21 - Numărul de căsătorii după starea civilă a soției în perioada 1990-1995

- persoane -

Anul	Total	Necăsătorită	Văduvă	Divorțată
1990	192652	172050	4522	16078
1991	183388	164263	4126	14999
1992	174593	156099	3836	14655
1993	161595	143831	3399	14365
1994	154221	134927	3304	15990
1995	153943	134371	3232	16340

Sursa: Anuarul statistic al României 1996, p. 118, C.N.S.

O dovadă în plus o reprezintă și faptul că, deși cele mai multe familii se întemeiază la grupa de vârstă a soției cuprinsă, de regulă, între sub 20 de ani și 24 de ani, tot la această grupă se înregistrează și cele mai multe divorțuri (tabelul 22).

Tabelul 22 - Evoluția căsătoriilor și a divorțurilor după grupa de vârstă a soției (la 1000 locuitori)

Grupa de vârstă	1990	1991	1992	1993	1994	1995
Căsătorii						
TOTAL	8,30	7,91	7,66	7,10	6,78	6,79
sub 20 ani	2,47	2,39	2,37	2,20	1,99	1,81
20 - 24 ani	4,09	3,95	3,68	3,17	2,92	2,91
25 - 29 ani	0,72	0,63	0,70	0,90	1,04	1,17
30 - 34 ani	0,38	0,32	0,30	0,27	0,28	0,30
35 - 39 ani	0,24	0,21	0,20	0,19	0,20	0,21
40 - 44 ani	0,13	0,13	0,14	0,13	0,14	0,15
45 - 49 ani	0,09	0,09	0,08	0,08	0,08	0,10
50 - 54 ani	0,07	0,07	0,07	0,06	0,05	0,05
55 - 59 ani	0,05	0,05	0,05	0,04	0,04	0,04
60 ani și peste	0,06	0,07	0,06	0,05	0,05	0,05
Divorțuri						
TOTAL	1,42	1,60	1,29	1,37	1,74	1,54
sub 20 ani	0,03	0,04	0,03	0,06	0,05	0,05
20 - 24 ani	0,30	0,37	0,31	0,36	0,35	0,30
25 - 29 ani	0,27	0,28	0,23	0,26	0,44	0,43
30 - 34 ani	0,29	0,29	0,22	0,21	0,27	0,22
35 - 39 ani	0,23	0,25	0,20	0,19	0,26	0,21
40 - 44 ani	0,13	0,15	0,13	0,13	0,17	0,15
45 - 49 ani	0,07	0,08	0,06	0,07	0,08	0,08
50 - 54 ani	0,05	0,06	0,05	0,05	0,05	0,04
55 - 59 ani	0,03	0,04	0,03	0,03	0,03	0,03
60 ani și peste	0,03	0,03	0,03	0,03	0,03	0,03

Sursa: *Anuarul statistic al României 1996*, pp. 114-117 și 120-123, C.N.S., date prelucrate.

De aceea, statul, în afară de concurența la care participă și trebuie să o controleze în mod direct, poate și se cuvine să protejeze nivelul de trai al cetățenilor prin intermediul politicilor economice: politica veniturilor, impozitarea, politica bugetară și de credit ș.a. În acțiunile lui îndreptate în această direcție, el trebuie să favorizeze mai ales segmentul social hotărâtor pentru întemeierea de familii, ca și pentru consolidarea lor, adică cel cuprins între sub 20 de ani și 29 de ani.

Concluzia este limpede: sectorul public este opoziția, în unele domenii completarea sectorului particular. Prin conviețuirea lor societatea civilă nu are decât de câștigat. Stă în puterea statului tocmai prosperitatea familiilor, după cum din exercițiul concurenței rezultă prosperitatea firmelor particulare și, cu atât mai mult, contribuția întregii societăți la propășirea neamului. Este tocmai cumulum benefic pe care-l așteptăm.

g) Comportamentul economic al familiilor

- Comportamentul economic la întemeierea familiilor

Comportamentul economic al familiilor este imbricat în forma mai complexă a comportamentului demoeconomic. Prin aceasta se înțelege faptul că trăsăturile caracteristice ale comportamentului economic al familiilor au, în ultimă instanță, un determinism demografic, deci consecințele finale ale vieții de familie se înregistrează în mișcarea naturală a populației.

Chiar de la întemeierea ei, familia reprezintă un fenomen demografic, întemeiere care, în mod cu totul general, putem spune că depinde de starea economică de care beneficiază sau care penalizează populația. Într-o economie prosperă oamenii sunt mai predispuși către întemeierea de familii decât într-o economie aflată într-un declin prelungit, totalul căsătoriilor la 1000 de locuitori din perioada 1990-1996 scăzând permanent de la 8,3 căsătorii la 6,7 căsătorii la 1000 de locuitori.

Elementele cele mai generale ale comportamentului economic al indivizilor - raționalitatea, anticipările, economisirea - dobândesc, în cazul și în cadrul familiei conotații specifice.

Astfel, deși familia apare, de regulă, ca urmare a atracției naturale de a conviețui dintre indivizi de sexe opuse, totuși, decizia care stă la baza actului căsătoriei presupune o anumită doză de raționalitate economică. Viitorii parteneri de viață trebuie să se asigure că vor avea din ce să trăiască că, deci, vor dispune de niște venituri satisfăcătoare, ceea ce presupune că cel puțin unul dintre ei dispune de un loc de muncă sigur sau că vor dispune de stipendii de la părinții lor suficiente pentru menaj - și aici mă refer, în special, la căsătoriile care se fac între tineri care nu și-au încheiat încă studiile. În caz contrar, temeinicia căsătoriei este îndoielnică. Cele mai multe căsătorii, cum putem lesne observa, se întemeiază între parteneri care au, fiecare, câte un loc de muncă, adică dispun de un venit propriu care devine și o condiție frecventă pentru un echilibru de conviețuire în interiorul familiei. Prin urmare, o ofertă de locuri de muncă îndestulătoare numeric pentru prima angajare din viața activă, dar corespunzând aspirațiilor și pregătirii profesionale a tinerilor, este o premisă care trebuie să vină în întâmpinarea satisfacerii condiției raționalității întemeierii familiilor. Substanța raționalității este, cum vedem, economică.

Dorința firească a familiilor nou întemeiate este aceea de a avea urmași. Deseori tocmai această dorință este și motivul încheierii de căsătorii. Dar a avea urmași, ceea ce trebuie să fie, întotdeauna, un prilej de bucurie, înseamnă, pentru majoritatea familiilor greutăți și griji suplimentare. În multe țări, depășirea cu mai multă ușurință a creșterii copiilor prin oferta de servicii specializate și a unor facilități suplimentare reprezintă o politică de stat. Anticipările privind viața de familie în această nouă circumstanță, a sporirii ei numerice, sunt însă un alt prilej de reflecție dinaintea căsătoriei. Atunci când,

prin politica demografică, statul intervine în favoarea familiilor, persoanele predispuse la viața conjugală se hotărăsc pentru aceasta cu mai multă ușurință. În orice caz, să remarcăm că atât înlesnirile economice suplimentare cât, mai ales, acordarea unor servicii specifice la prețuri accesibile, încurajează nupțialitatea și că creșterea de "copii frumoși și sănătoși" nu este numai un deziderat al familiei, ci al întregii societăți. Statul este dator să creeze cadrul general al unor anticipări favorabile, menite să determine familia la o reproducere numerică cel puțin simplă.

Viața de familie nu trebuie să se reducă la creșterea copiilor. Soții își cer dreptul lor la fericire, mai simplu spus, la dreptul de a trăi bucuriile vieții. În caz contrar se instalează frustrarea, atât în forma ei absolută cât și comparativ cu familiile care nu au copii sau cu persoanele necăsătorite. Participarea la viața culturală, călătoriile, satisfacerea unor pasiuni personale sunt dorințe dintre cele mai comune care înfrumusețează viața. De cele mai multe ori, ele impun o stare materială bună sau foarte bună care depinde de veniturile de care dispune familia. În primul rând, pentru a-și procura o casă mai mare necesară unei familii mai numeroase (și nu de a avea un număr de copii care să corespundă condițiilor obiective de locuit), pentru a-și achiziționa un automobil, o mobilă mai bună ș.a. Economisirea devine mijlocul cel mai frecvent prin care familia trăiește cumpătat și chiar în bunăstare. Evoluția activului și pasivului bugetului de familie este cea care poate să răspundă acestor cerințe ale familiilor. Numai prosperitatea generală a societății permite o bunăstare generală a familiilor. Intenția și actul înfăptuirii căsătoriei depind și de anticipările cu privire la posibilitatea de a efectua economii pentru ca membrii familiilor să-și poată satisface cu adevărat plăcerile vieții.

- Comportamentul economic în viața familiilor

În viața de zi cu zi familiile se confruntă cu consecințele curente ale stării economiei naționale. Deși întemeierea familiei se realizează în condiții economice cunoscute mai mult sau mai puțin bine de cei doi parteneri, totuși precise, aceste condiții se modifică permanent pe parcursul întregii conviețuirii a cuplurilor ca și incidența lor asupra familiilor potrivit stadiului de viață pe care acestea o parcurg. De aceea, deși întemeiate cu anumite intenții, de nenumărate ori favorabile sub cele mai diverse aspecte, totuși, datorită unor schimbări obiective și subiective uneori nefavorabile, aceste intenții se ajustează deseori. Nu are importanță faptul că dificultățile din viața de familie sunt comune mai tuturor cuplurilor, indiferent de evoluția vremelnică sau de durată a economiei naționale și că ele nu au fost sau nu au putut fi accesibile cunoașterii celor doi parteneri mai înainte ca ei să-și întemeieze familia. În treacăt fie spus, o educație în acest sens este mai întotdeauna binevenită. Important este că, după ce s-a încheiat căsătoria, raționalitatea, anticipările și economisirea acționează frecvent în alt mod decât atunci când cei doi parteneri abia intenționau să se căsătorească.

Să le analizăm pe rând.

Din momentul căsătoriei lor bugetul de familie, constituit din veniturile celor doi soți, este cel care alimentează cheltuielile menajului. La început, poate, mai risipitori, treptat însă din ce în ce cu mai multă atenție, familia se convinge de existența restricției bugetare: ei nu pot cheltui mai mult decât câștigă. Conștientizarea acestui fapt îi determină să fie din ce în ce mai atenți cu cumpărăturile lor, un plus din ce în ce mai mare de raționalitate guvernând menajul. Restricția bugetară acționează asupra preferințelor familiei în domeniul consumului, dictând ce și când anume un produs sau altul trebuie achiziționat. Viața liniștită de familie presupune o anumită cumpătare și, cel puțin din acest punct de vedere, putem spune că familiile sunt, în ceea ce privește raționalitatea, superioare oamenilor trăind ca indivizi separați.

Prin natura firească a lucrurilor, familia, dorind să aibă urmași, anticipările asupra nivelului lor de viață acționează și ele asupra comportamentului economic. Inflația și șomajul, principalele racile economice care au cel mai puternic impact asupra vieții de familie, îi determină pe soți să privească cu mai multă grijă în jur. În prezența unor astfel de fenomene mai acute, familia se poate autoproteja în mai multe feluri, dar modul cel mai frecvent îl reprezintă decizia de a nu avea sau de a avea mai puțini urmași. Căci un venit mare și sigur nu este la îndemâna oricui în economia de piață. Iar urmașii cer și au dreptul să pretindă un anumit ajutor la intrarea lor în viața activă. Și de această dată constatăm că anticipările sunt foarte importante pentru familie, cel puțin la egalitate cu acelea făcute de indivizii care acționează ca întreprinzători pe piețele economice. Dar aceștia din urmă o fac în scopul dobândirii de profituri, în timp ce menajele sunt constrânse de planning-ul familial. Totuși, condițiile economiei de piață permit crearea de asociații familiale. Acestea sunt un mod nou de autoprotejare familială și de sudură a relațiilor dintre soți. După 1990 evoluția asociațiilor familiale a fost următoarea:

Tabelul 23 - Numărul întreprinzătorilor particulari în perioada 1990-1996

Anul	Număr			În procente		
	TOTAL	Asociații familiale	Persoane independente	TOTAL	Asociații familiale	Persoane independente
1990	70477	20045	50432	100	28,4	71,6
1991	100
1992	196306	67385	128921	100	34,3	65,7
1993	215345	73028	142317	100	33,9	66,1
1994	226135	81494	144641	100	36,0	64,0
1995	225864	63367	162497	100	28,1	71,9
1996	254228	81670	172558	100	32,1	67,9

Surse: *Buletinele statistice lunare nr. 12/1990-1996*, C.N.S.

Singure, economiile sunt cele care pot pune la adăpost familia de vicisitudinile vieții. Economisirea este o necesitate generală într-o economie de piață impusă de incertitudinile pe care viața le prilejuiește adesea. Nu putem discerne între importanța economisirii în vederea investițiilor firmelor private și economisirea în vederea traiului familial. Există o strânsă interdependență între cele două categorii de economii deoarece prima o poate determina pe cea de a doua. Reținem aici doar faptul că economiile familiilor nu sunt doar în avantajul acestora ci și al întregii economii naționale care poate să le folosească în scopuri investiționale. Familiile pot fi, deci, un mare creditor al economiei și aceasta este una dintre rațiunile pentru care o monedă stabilă este foarte importantă. Căci înclinația familiilor spre economisire scade mult în perioadele de inflație și, în plus, în astfel de condiții se instalează în marea masă a populației un sentiment mult mai apropiat de deznădejde deoarece familiile se văd îndepărtate de mijlocul prin care își pot procura satisfacțiile cele mai obișnuite ale vieții lor constând, în cele mai numeroase cazuri, din achiziționarea de bunuri materiale și procurarea de servicii.

Tineretea și vigoarea națiunii depind de viața de familie. Statul nu-și poate deroga obligațiile ce-i revin în această privință. Propășirea unui popor depinde de soliditatea familiilor. Evoluția prosperității familiilor, a creșterii ei numerice și a numărului lor propriu-zis indică succesul sau insuccesul formei statale existente la un moment dat. Viața familiilor reacționează lent, dar în mod clar, deși într-un orizont de timp mai îndelungat, la modul în care statul se achită de obligațiile lui. Familiile exercită un reglaj fin la starea social-economică existentă. De fapt, familia, în complexitatea ei și în complexitatea integrării ei în societate stă față în față cu statul. Statul și familia sunt cei doi poli magnetici ai societății care generează câmpul de manifestare în care se confruntă toate celelalte forme de organizare socială. A nu ține seama de familie înseamnă a nu ține seama de neamul din care faci parte.

Statul, ca agent economic, poate să impună familiilor un anumit comportament economic, dar familiile, la rândul lor ca agenți economici, prin manifestările lor, întăresc sau slăbesc puterea de stat.

- De la individualism la familism

Înlocuirea metodologică a individului cu familia își are explicația, după cum am încercat să demonstrăm, în realitatea nemijlocită. Autorii teoriilor și doctrinelor bazate pe individ fac dovada unui reduționism primitiv, la care recurg din rațiuni simplificatoare necesare raționamentelor lor mai ușor de desfășurat. Căci este mult mai simplu să faci raționamente bazate pe tot felul de omogenități, decât să operezi cu unități mai complexe, cum este cea a familiei.

Coeziunea corpului social este dată de structura și unitatea familiei. Procesul de tranziție este caracterizat, între altele, de schimbări în evoluția numerică a familiilor și, mai ales, în nivelul lor de trai.

Întregul arsenal de politici economice practicate într-o anumită perioadă de timp își regăsește reflectarea în evoluția numerică, în structura pe ocupații și în prosperitatea familiilor.

Sunt necesare reevaluări ale rolului și locului familiei atât în tranziția la economia de piață cât și, în general, în economie și societate. Saltul de la abordarea economiei de piață prin prisma individului, după concepția liberală, la tratarea familiei ca element de bază al economiei, ocazionează o seamă de reflecții metodologice. Raționalitatea cu care neoclasicii dotează individul este mult sporită în cazul în care elementul de referință îl reprezintă familia. Responsabilitatea sporită care este prezentă în conducerea și soluționarea problemelor menajelor este un argument în acest sens. Însăși oferta de forță de muncă își are sorginea în nucleul familial. Cererea de bunuri, indiferent de natura lor, este și ea marcată de existența oamenilor în organizarea familială. Cele trei generații contemporane, bătrânii, adulții și copiii se succed într-o anumită liniaritate vitalistă de care nu se poate face abstracție. Veniturile și cheltuielile se distribuie pe întregul ciclu de existență al celor trei categorii de familii succesoare. De multe ori ele conviețuiesc în aceeași locuință, mai ales în mediul rural. În 1996 15,9 la sută din total gospodării aveau 5 și peste 5 membri din care 59,1 la sută erau în mediul rural. Sunt motive în plus de a aduce familia în centrul atenției politicilor economice și nu numai a celor conjuncturale.

Mutarea centrului de greutate de la individ la familie corespunde mai bine funcției de reproducere pe care o are aceasta din urmă. Funcție esențială pentru societate deoarece strâns legată de ea este educația și vocația cu care individul intră în societate. Impulsul spre cunoaștere și acțiune își au originea în felul de trai al familiei, iar eșecul vremelnic al acțiunilor indivizilor se amortizează tot aici.

În fine, prin moștenire, individul capătă de la familia lui tot ceea ce aceasta a agonisit. Dezmoștenirea este actul prin care proprietarul "recuzează" modul de viață al urmașului său. Vedem în acest act un feed-back sănătos al familiei asupra descendenților ei.

Un obiectiv nou pare să se arate cercetării științifice: elaborarea unei teorii în centrul căreia în locul individului să se situeze familia.

CAPITOLUL 2 - COMPORTAMENTUL DE PRODUCȚIE

2.1. Evoluția producției

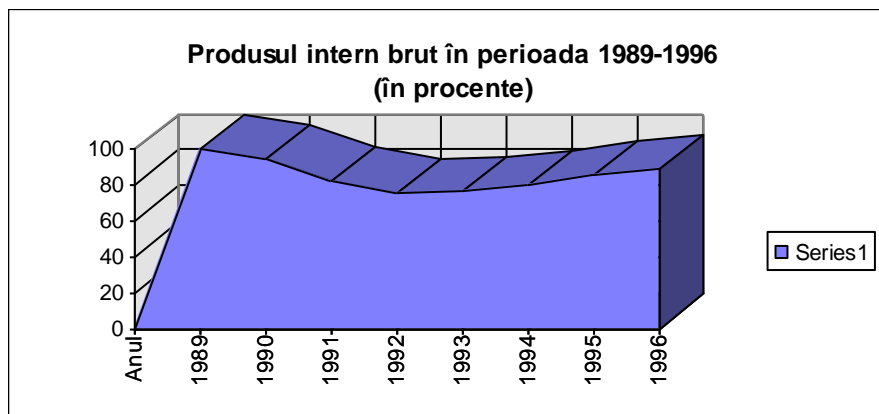
Destrămarea structurilor centralizate ale economiei naționale după 1990 a determinat, alături de alți factori, scăderea nivelului indicatorilor care măsoară producția de bunuri și servicii. Cel mai sintetic indicator, produsul intern brut, a evoluat astfel:

**Tabelul 24 - Evoluția produsului intern brut
(în procente, 1989 = 100)**

1989	1990	1991	1992	1993	1994	1995	1996
100,0	94,4	82,2	75,0	76,1	79,1	84,7	88,2

Surse: *Anuarul statistic al României 1996*, C.N.S., pp. 362, 363; *Buletin statistic lunar*, nr. 12/1996, C.N.S., p. I.

Grafic, această evoluție se prezintă după cum urmează:



Identificarea activităților productive care au cunoscut o adevărată prăbușire după 1990 se poate face pe baza analizei evoluției structurii activităților productive (tabelul 25) și a indicilor produsului intern brut pe categorii de resurse productive (tabelul 26).

Tabelul 25 - Evoluția structurii activităților productive în perioada 1989 - 1995 (în procente)

	1989	1990	1991	1992	1993	1994	1995
Agricultură	13.7	21.2	18.3	18.6	20.6	19.3	19.4
Silvicultură, exploatarea forestieră și economia vână-tului	0.7	0.6	0.5	0.5	0.4	0.5	0.4
Industrie	46.2	40.5	37.9	38.3	33.8	35.6	34.6
Construcții	5.5	5.4	4.4	4.8	5.2	6.4	6.5
Comerț	5.8	6.2	13.5	14.3	10.3	9.9	10.2
Transporturi	5.8	4.9	5.7	7.6	8.8	6.6	6.2
Poștă și telecomunicații	1.0	0.8	1.0	0.9	1.3	1.3	1.4
Activități financiare, ban-care și de asigurări	2.1	2.7	2.6	5.3	5.1	4.7	5.2
Tranzacții imobiliare și alte servicii	4.5	4.4	3.9	4.3	4.2	4.3	5.0
Administrație publică și apărare, asistență socială o-bligatorie	2.5	2.8	3.1	3.4	3.1	3.2	3.5
Invatământ	2.2	2.6	2.8	2.7	2.5	2.5	2.5
Sănătate și asistență socială	1.7	2.0	2.3	2.1	1.8	1.9	1.7
PIB	100	100	100	100	100	100	100

Sursa: *Anuarul statistic al României 1996*, C.N.S., pp. 360, 361.

Se poate astfel observa cum influența scăderii producției industriale, cu ponderea cea mai mare în structura P.I.B., a determinat declinul prelungit al activităților productive până în anii 1992-1993, ani după care s-a înregistrat o anumită redresare.

Tabelul 26 - Indicii produsului intern brut pe categorii de resurse productive în perioada 1990 - 1995 (1989 = 100)

	1990	1991	1992	1993	1994	1995
Agricultură	139,4	122,8	106,7	121,9	125,4	131,7
Silvicultură, exploatarea forestieră și economia vâna-tului	93,7	68,9	64,8	59,3	61,1	62,6
Industrie	83,3	72,6	62,6	63,3	65,1	70,2
Construcții	101,1	81,5	76,9	95,9	121,6	131,1
Comerț	109,3	81,4	73,9	67,2	69,1	74,8
Transporturi	78,2	65,1	61,1	61,4	61,5	62,0
Poștă și telecomunicații	81,2	112,3	121,6	147,2	161,6	172,1
Activități financiare, ban-care și de asigurări	117,3	117,0	163,4	164,3	167,0	171,7
Tranzacții imobiliare și alte	104,0	101,8	121,3	113,9	118,4	132,6

	1990	1991	1992	1993	1994	1995
servicii						
Administrație publică și apărare, asistență socială obligatorie	114,0	104,8	116,2	118,4	129,8	130,1
Învățământ	105,4	122,8	121,9	126,1	126,5	127,2
Sănătate și asistență socială	124,4	121,9	118,5	121,1	130,4	133,3
PIB	94,4	82,2	75,0	76,1	79,1	84,7

Sursa: *Anuarul statistic al României 1996*, C.N.S., pp. 362, 363.

Dacă luăm în calcul producția pe elementele ei componente - consumul intermediar și valoarea adăugată brută - atunci evoluțiile au fost următoarele:

Tabelul 27 - Evoluția producției, a consumului intermediar și a valorii adăugate brute în perioada 1990-1994

	1990	1991	1992	1993	1994
Producția					
- mld. Lei prețuri curente	2091,8	5512,6	15300,5	43288,7	100442,6
- mld. lei prețuri 1990	2091,8	1826,1	1639,9	1689,1	1758,3
- dinamica (1990 = 100,0)	100,0	87,3	78,4	80,7	84,1
Consumul intermediar					
- mld. lei prețuri curente	1303,7	3446,5	9385,3	24709,5	54493,6
- mld. lei prețuri 1990	1303,7	1131,6	1008,3	1037,5	1078,0
- dinamica (1990 = 100,0)	100,0	86,8	77,3	79,6	82,7
Valoarea adăugată brută					
- mld. lei prețuri curente	788,1	2066,1	5915,2	18579,2	45949,0
- mld. lei prețuri 1990	788,1	695,1	632,5	653,4	681,5
- dinamica (1990 = 100,0)	100,0	88,2	80,3	82,9	86,5

Sursa: *Anuarul statistic al României 1996*, C.N.S., pp. 376, 382.

În 1994 producția a fost mai mică cu 16,0% față de 1990 ceea ce a avut ca efect reducerea valorii adăugate brute cu 17,3%. Cele mai drastice scăderi ale producției și valorii adăugate brute s-au înregistrat în 1992.

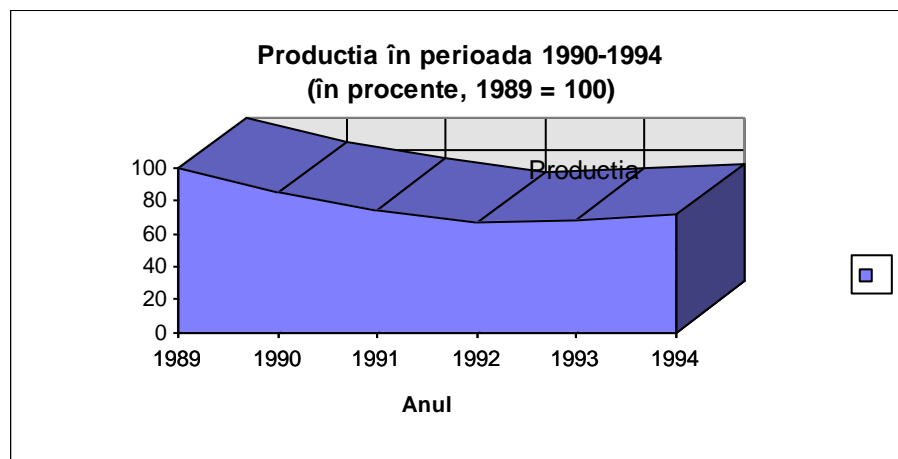
În perioada 1989-1994 dinamica producției a fost următoarea:

Tabelul 28 - Evoluția producției în perioada 1989-1994 (1989 = 100,0)

- în procente -					
1989	1990	1991	1992	1993	1994
100,0	85,2	74,4	66,8	68,8	71,6

Sursa: *Anuarul statistic al României 1996*, C.N.S., p. 382.

Ilustrarea grafică a acestei evoluții este următoarea:



Privită sub aspect economic, producția exprimată în prețuri curente a avut structura arătată mai jos:

Tabelul 29 - Structura producției realizate în perioada 1990-1994

- în procente -

	1990	1991	1992	1993	1994
Producția	100,0	100,0	100,0	100,0	100,0
Consumul intermediar	62,3	62,5	61,3	57,1	54,3
Valoarea adăugată brută	37,7	37,5	38,7	42,9	45,7

Sursa: *Anuarul statistic al României 1996*, C.N.S., p. 376.

În perioada 1990-1994 (pentru care s-a dispus de date), consumul intermediar (de materii prime, materiale, combustibil și energie) a avut o pondere mai ridicată în valoarea producției realizate decât valoarea adăugată brută (valoarea nou creată plus uzura capitalului fix), datorită structurii pe ramuri a producției și nivelului de eficiență înregistrat la nivelul întreprinderilor. Se remarcă o creștere aproape continuă a ponderii valorii adăugate brute în producția totală, ceea ce este considerat un fenomen pozitiv.

Schimbările în structura de ramură a producției și a elementelor sale componente (consumul intermediar și valoarea adăugată brută) sunt redată în tabelul 30.

Tabelul 30 - Structura de ramură a producției, consumului intermediar și a valorii adăugate brute; raportul dintre valoarea adăugată brută și consumul intermediar în 1994 comparativ cu 1990

- în procente -

	1990				1994			
	Producție	Consum intermediar	Valoare adăugată brută	Valoare adăugată brută/Consum intermediar	Producție	Consum intermediar	Valoare adăugată brută	Valoare adăugată brută/Consum intermediar
Agricultură	14.0	8.6	23.0	1.62	17.4	14.4	20.9	1.22
Silvicultură, exploatarea forestieră și economia vânatului	0.4	0.2	0.7	1.74	0.4	0.3	0.5	1.7
Industrie	59.5	68.9	44.1	0.39	49.8	59.2	38.6	0.55
Construcții	6.0	6.1	5.8	0.57	6.7	6.5	6.9	0.9
Comerț	2.9	1.5	5.3	2.12	5.3	2.1	9.1	3.63
Hoteluri și restaurante	3.3	4.4	1.5	0.2	1.8	1.9	1.6	0.7
Poștă și telecomunicații	0.4	0.1	0.9	4.25	0.8	0.3	1.4	4.1
Activități financiare bancare și de asigurări	1.2	0.1	2.9	17.59	2.6	0.5	5.1	9.31
Tranzacții imobiliare și alte servicii	2.1	1.3	3.3	1.55	2.4	1.5	3.4	1.86
Administrație publică și apărare, asistență socială obligatorie	2.4	2.1	3.0	0.89	3.0	2.7	3.5	1.12
Învățământ	1.3	0.3	2.8	5.48	1.6	0.6	2.7	4.02
Sănătate și asistență socială	1.2	0.6	2.2	2.41	1.6	1.3	2.1	1.34
Alte ramuri	1.1	0.8	1.5	1.1	1.1	1.0	1.3	1.08
PISB*	-	1.5	-2.5	-	-	3.6	-4.2	-
TOTAL	100.0	100.0	100.0	0.6	100.0	100.0	100.0	0.84

*Ajustare pentru producția imputată de servicii bancare.

Sursa: *Anuarul statistic al României 1996*, C.N.S., pp. 371-376.

Dacă în 1990, dintr-un leu consum intermediar se obținea o valoare adăugată brută de 0,6 lei, în 1994 se obținea o valoare adăugată brută de 0,84 lei, ceea ce reprezintă o evoluție pozitivă a acestui raport. Datele din tabelul anterior mai pun în evidență modificările structurale ale producției, respectiv creșterea ponderilor în totalul producției a unor ramuri și scăderea altora, modificări care au atras după ele variația valorii adăugate brute.

Pentru a întregi imaginea asupra activității economice desfășurate în perioada 1990-1994 mai putem compara evoluția valorii adăugate brute cu impozitele pe produse, respectiv cu subvențiile acordate pe produse întrucât producția se valorifică la prețurile pieței care cuprind și impozitul pe circulația mărfurilor (sau T.V.A.), accize și taxe vamale.

Tabelul 31 - Structura produsului intern brut în perioada 1990-1994

- în procente -

	1990	1991	1992	1993	1994
Valoarea adăugată brută	91,9	93,8	98,1	92,7	92,3
Impozite pe produse - subvenții pe produse	8,1	6,2	1,9	7,3	7,7
Produsul intern brut	100,0	100,0	100,0	100,0	100,0

Sursa: *Anuarul statistic al României 1996*, p. 376.

S-a observat cu dezaprobare că "Grava degradingoladă a producției noastre naționale în anii tranziției a fost însoțită de un cor care ne-a spus că suntem îndreptați spre o economie de piață (fără să se specifice de ce fel), în care «homo oeconomicus» va caracteriza pe oamenii noii societăți. Se prezenta astfel ca țel și ca adevăr real și suprem o ipoteză metodologică a părintelui economiei politice, uitându-se de faptul că omul este mult mai complex și că însuși Adam Smith scrisese nu numai «Avuția națiunilor», ci și «Teoria sentimentelor morale», care avea cu totul o altă interpretare.

De ce este invocat Adam Smith unilateral? Pentru că, ocolindu-se «Teoria sentimentelor morale», lucrare ce completase analiza făcută de el lumii și declarându-se ipoteza metodologică din «Avuția...» drept singura bază de desfășurare a activității în societate, se poate promova mai ușor un soi de darwinism social prea folositor unora, dar dăunător mării majorități a populației, iar statului i se rezervă în principal rolul de a governa acumularea primitivă a capitalului."¹

În timp ce majoritatea agenților economici cu activități în domeniul producției de bunuri și servicii este decapitalizată, profituri uriașe s-au acumulat în bănci pe seama dobânzilor mari și foarte mari care s-au perceput la împrumuturile de capitaluri.

¹ CONSTANTINESCU, N. NICOLAE - *lucr. cit.*, p. 4.

2.2. Dimensiunea și comportamentul firmei

Ca urmare a restructurării, în industrie, numărul mediu de salariați pe o întreprindere a scăzut continuu, astfel: 1783 salariați în 1991; 1039 în 1992; 122 în 1993; 80 în 1994; 75 în 1995. Faptul se datorează, în egală măsură, expansiunii mișcării antreprenoriale axat pe întreprinderi mici, după forța de capitalizare a veniturilor. A scăzut drastic ponderea întreprinderilor cu peste 5000 de salariați în totalul întreprinderilor, de la 4,7% în 1991 la 0,1% în 1995, ca și ponderea salariaților acestor întreprinderi în total salariați din industrie care s-a înjumătățit: de la 32,8% în 1991 la 14,0% în 1995. Ponderea întreprinderilor cu până la 100 de salariați a crescut vertiginos de la 4,6% în 1991 la 92,1% în 1995, dar ponderea numărului de salariați din aceste întreprinderi în totalul numărului de salariați din industrie a crescut mult mai lent, de la 0,2% în 1991 la 6,8% în 1995 (Tabelul 32).

Tabelul 32 - Întreprinderile industriale după numărul salariaților în perioada 1991 - 1995

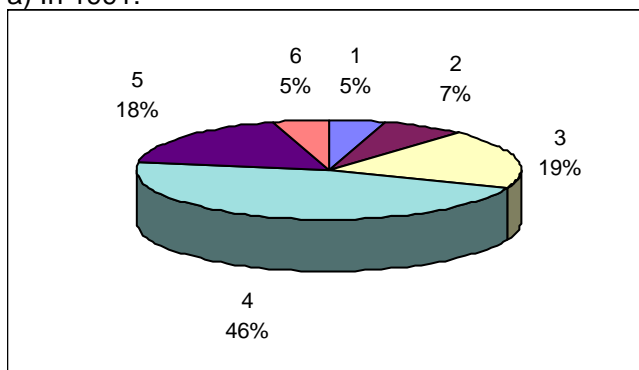
	Numărul în- treprinderilor	Structura %	Nr. mediu al salariaților	Structura %
1991				
Total	1712	100,0	3052496	100,0
Până la 100 salariați	79	4,6	4987	0,2
101 - 200	127	7,4	17097	0,5
201 - 500	321	18,7	105583	3,5
501 - 2000	795	46,5	993511	32,6
2001 - 5000	310	18,1	929200	30,4
Peste 5000 salariați	80	4,7	1002118	32,8
1992				
Total	2920	100,0	3032816	100,0
Până la 100 salariați	619	21,2	38240	1,3
101 - 200	409	14,0	59202	2,0
201 - 500	653	22,4	216265	7,1
501 - 2000	892	30,5	915827	30,2
2001 - 5000	277	9,5	823433	27,1
Peste 5000 salariați	70	2,4	979849	32,3
1993				
Total	23858	100,0	2899833	100,0
Până la 100 salariați	21218	88,9	182411	6,3
101 - 200	544	2,3	79032	2,7
201 - 500	704	2,9	233182	8,1
501 - 2000	1019	4,3	1033933	35,6
2001 - 5000	319	1,4	910516	31,4
Peste 5000 salariați	54	0,2	460759	15,9
1994				
Total	33824	100,0	2716538	100,0
Până la 100 salariați	31043	91,8	190158	7,0

	Numărul în- treprinderilor	Structura %	Nr. mediu al salariaților	Structura %
101 - 200	587	1,7	95073	3,5
201 - 500	870	2,6	268937	9,9
501 - 2000	964	2,8	1037724	38,2
2001 - 5000	310	0,9	703583	25,9
Peste 5000 salariați	50	0,2	421063	15,5
1995				
Total	35070	100,0	2614746	100,0
Până la 100 salariați	32279	92,1	177803	6,8
101 - 200	677	1,9	94131	3,6
201 - 500	805	2,2	258860	9,9
501 - 2000	1018	2,9	1006678	38,5
2001 - 5000	251	0,8	711211	27,2
Peste 5000 salariați	40	0,1	366063	14,0

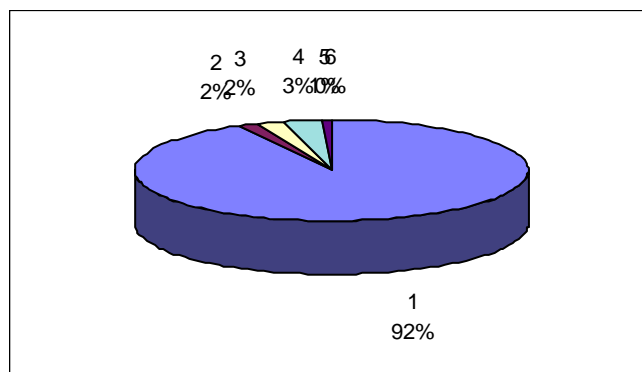
Sursa: *Anuarele statistice ale României 1992-1996*, C.N.S.

Structura întreprinderilor după numărul de salariați se prezintă astfel:

a) În 1991:



b) În 1995:



Legendă: 1 = sub 100 salariați; 2 = 101 - 200 salariați; 3 = 201 - 500 salariați; 4 = 501 - 2000 salariați; 5 = 2001 - 5000 salariați; 6 = peste 5000 salariați.

Rezultatele pot susține o evoluție favorabilă în sensul apariției de întreprinderi mai flexibile, care se adaptează mai ușor la cerințele pieței dar denotă și slăbiciuni fundamentale deoarece întreprinderile mici nu pot alocă fonduri satisfăcătoare și nu pot desfășura activitatea de cercetare-dezvoltare aptă să introducă progresul tehnic. "Dar să luăm și exemplul problemei dimensiunii optime a întreprinderii (firmei) în condițiile concurențiale actuale. În cei șapte ani de tranziție, s-a căutat a se impune populației ideea că salvarea nu poate veni decât de la întreprinderile mici și mijlocii. Întreprinderile mari au fost «uite» sau au fost declarate «monopoliste» și «mamuți» de care trebuie să scăpăm. Adevărul este însă mult mai complex. Adevărul este că, obiectiv, o economie are nevoie neapărat de întreprinderi mici și mijlocii, deci are nevoie de ele și România. Dar a ne limita doar la aceste categorii și a nu vorbi nimic despre viitorul întreprinderilor mari decât că, în principiu, ar fi «mamuți» și alte asemenea etichetări constituie cel puțin o curiozitate. Dimensiunea întreprinderii (ne folosim de termen în sens larg) depinde de o multitudine de factori între care: mărimea capitalului, tehnica folosită, posibilitățile de aprovizionare economicoasă cu energie și materii prime, costuri etc. ca și, într-un foarte înalt grad, de dimensiunea pieței de desfacere a produselor pe care le oferă, de capacitățile manageriale etc. Declararea unei întreprinderi că este «mamut» și neluarea în considerare a factorilor economici și tehnici care influențează mărimea respectivului domeniu împinge - cu rezultate care pot fi dezastruoase - spre aventurism... Rezultă deci că dimensiunea întreprinderii nu poate ocoli criteriile economice de determinare a dimensiunii, între care piața joacă un rol fundamental. În plus, oficialitățile noastre care nu au ținut sau nu țin să menționeze rolul pe care îl acordă industriei mari și de regulă îi consideră întreprinderile respective «mamuți», se observă că despre o serie de mari uzine fruntașe ale noastre, care trec treptat sub control străin, nu mai zic nimic. Atunci încetează ele a mai fi «mamuți»? Iar dacă ne integrăm în Uniunea Europeană, de ce să nu ținem seama de întreaga piață a U.E.?... Este necesar să dispunem de un sistem industrial în care atât întreprinderile mici și mijlocii,

cât și cele mari să coexiste într-un tot coerent, într-un sistem competitiv, potrivit interesului național. Invocarea ca inerentă a blocajului financiar drept scuză a situației în care a ajuns industria mare nu rezistă. Blocajul acesta nu a căzut din cer, ci a fost în mare măsură «construit» pas cu pas de autorități, începând din 1990 încoace.¹

Un studiu aprofundat ne-a stat la dispoziție pentru a evidenția unele aspecte ale comportamentului întreprinderilor industriale, studiu din care reproducem câteva concluzii²:

- Funcționarea întreprinderilor pe principiile corporației presupune, în principal: acordarea acestora a unui statut de societăți comerciale, cu largă autonomie decizională; liberalizarea prețurilor, asigurarea convertibilității Leului și stabilirea ratei de schimb pe baze reale; stabilizarea economiei, în special prin stăpânirea inflației; alocarea resurselor pe baza mecanismelor de piață. În prezent, aceste premise nu sunt asigurate în totalitate, rata de schimb, rata dobânzii, prețurile produselor și ale factorilor de producție nefiind stabilite, în mare măsură, pe baze concurențiale, iar comportamentul întreprinderilor este determinat de managerii acestora, controlul extern al acționarilor în sensul economiei de piață fiind, practic, inexistent, iar statul (unicul proprietar) și, respectiv, F.P.S.-ul neimplicându-se în conducerea operativă a societăților comerciale. În aceste condiții, precum și din cauza ambiguităților existente privind dreptul de proprietate, obiectivele urmărite de întreprinderi sunt diferite prevalând: creșterea volumului vânzărilor; creșterea veniturilor salariale sub constrângerea realizării cât de cât a unui profit; supraviețuirea; independența financiară; prezervarea a cât mai mult din patrimoniul inițial și din forța de muncă, în măsura în care noile restricții externe o permit. Totodată se cuvine a fi subliniat faptul că maximizarea profitului nu constituie, în prezent, un obiectiv prioritar și nici nu se consideră că ar trebui să fie, cea mai mare parte a profiturilor obținute fiind preluată la bugetul de stat sub formă de impozit și dividende. Faptul că obiectivele strategice care au în vedere restructurarea activității, reprofilarea, re tehnologizarea nu sunt avute în vedere prioritar își găsește explicația în incertitudinea privind proprietatea și, în multe ramuri ale industriei, în costul de ieșire de pe o anumită piață foarte însemnat din cauza gradului ridicat de capitalizare - situație amplificată în condițiile insuficienței fondurilor proprii de dezvoltare și a nivelului mare al ratei dobânzii pentru creditele solicitate;

- Unele măsuri adoptate la nivel macroeconomic, chiar dacă erau necesare procesului de tranziție, au contribuit la destabilizarea comportamentului întreprinderilor, la obținerea unor rezultate economice necorespunzătoare.

¹ CONSTANTINESCU, NICOLAE N. - *lucr. cit.*, p. 5.

² ISAIC-MANIU, RUXANDA și colab. - *Obiective și comportamente ale societăților comerciale pe acțiuni în perioada de tranziție la economia de piață, Caiet de studiu Nr. 119*, Institutul de Economie a Industriei, București, 1994, p. 73 și urm.

Astfel:

- Renunțarea bruscă la sistemul centralizat al economiei, la cel de organizare a industriei, la instrumentele de comandă administrativă;
- Aflarea într-o fază incipientă a demarării restructurării industriei, reformei întreprinderii și, în special, a privatizării societăților comerciale în situația în care reforma cadrului instituțional se înscria într-un stadiu relativ avansat și, totodată, în care, la nivel macroeconomic, se opera cu instrumente monetare, bugetare, fiscale specifice unei economii de piață;
- Politicile de stabilizare macroeconomică și, în special, cele monetare restrictive nu au reușit să stopeze accentuarea marilor dezechilibre ca, de exemplu, inflația și șomajul și s-au dovedit a nu fi în măsură să asigure relansarea producției care presupune și utilizarea simultană a unor politici de stimulare a ofertei; “Se mai vorbește la noi de peste șapte ani de rolul pieței, dar nu se ține seama de faptul că piața înseamnă nu numai cerere, ci și ofertă, iar la noi oferta națională de produse industriale și agricole a fost împinsă de politica economică financiară și monetară tot mai mult spre periferia preocupărilor, pierzându-se astfel către concurența străină nu doar piețe externe ale noastre, dar și o foarte mare parte din piața internă românească.”¹
- Derularea etapizată a procesului de liberalizare a prețurilor, necorelarea acestuia cu asigurarea convertibilității Leului au condus la sporirea inflației iar, în condițiile unei oferte rigide, liberalizarea prețurilor nu a contribuit la incitarea întreprinderilor în vederea relansării producției și a investițiilor și nu a permis acestora constituirea fondurilor financiare necesare restructurării activității, nivelul profitului diminuându-se;
- Aplicarea unei politici monetare restrictive și stabilirea cursului de schimb fără a se lua în considerare raportul real dintre cererea și oferta de valută au condus la diminuarea substanțială a lichidităților întreprinderilor, la utilizarea arieratelor ca sursă ieftină de credit și la apariția blocajului financiar, precum și la constituirea, între întreprinderi, a unei piețe valutare ad-hoc cu un curs de schimb mai mare decât cel oficial;
- Ca urmare a liberalizării prețurilor a început să se manifeste curba cererii de produse care reflectă comportamentul consumatorilor. La nivel de întreprindere funcția cererii evidențiază producția pe care aceasta o va vinde luând în considerare diferitele niveluri ale prețurilor, curba cererii reprezentând, de fapt, curba încasărilor din vânzările efectuate (curba veniturilor din vânzări). În condițiile preponderenței structurilor de piață de monopol și de oligopol, curba cererii la nivel de întreprindere nu este orizontală ci descrescătoare întrucât un producător sau câțiva producători, controlând cea mai mare parte sau întreaga

¹ CONSTANTINESCU, NICOLAE N. - *lucr. cit.*, p.4.

piață a unui produs, se găsesc în situația unei mari elasticități a producției în funcție de preț - orice mărire a prețului conduce la diminuarea cererii solvabile și, în consecință, a producției. Pe o piață de oligopol caracterizată prin capacități de producție excedentare scăderea cererii poate să determine o creștere a costurilor unitare și, deci, o creștere a prețurilor de vânzare;

- Tot ca urmare a liberalizării prețurilor a început să se manifeste curba ofertei de produse (cantitățile pe care întreprinderea este dispusă să le fabrice în funcție de nivelul prețului luând în considerare restricțiile bugetare și prețul factorilor de producție);

- În condițiile manifestării șocurilor cererii și ofertei de produse și ale constrângerii profitului, comportamentul întreprinderilor s-a caracterizat prin:

- Reținere în ceea ce privește relansarea producției, perfectarea de contracte și comenzi în condițiile incertitudinii asigurării bazei materiale necesare producției și ale achitării contractelor de către beneficiari datorită blocajului financiar;
- Utilizarea prioritară a mijloacelor financiare disponibile pentru plata salariilor, achiziționarea de materii prime și constituirea de stocuri de produse;
- Reținere în ceea ce privește efectuarea de investiții ca urmare a insuficienței mijloacelor financiare cauzată de ratele ridicate ale dobânzii la credite și de nivelul mare al impozitului pe profit, procurării cu dificultate a valutei, neclarității juridice a drepturilor de proprietate;
- Preocupare redusă în ceea ce privește modificarea programelor de fabricație, reducerea costurilor de producție în vederea relansării ofertei în concordanță cu cererea solvabilă, în condițiile în care cererea consumatorilor nu are încă o influență puternică asupra modificării nomenclatorului de fabricație;
- Menținerea, în linii mari, a numărului de salariați deși volumul producției a scăzut semnificativ;
- Preocuparea scăzută pentru promovarea exporturilor;
- Practicarea amânării plății furnizorilor și acordării de credite altor întreprinderi cu efecte ca creșterea prețurilor, scăderea nivelului producției reale (cu practicarea producției pe stoc), menținerea structurilor de producție existente, întârzierea relansării investițiilor ș.a.

Totuși, nu putem limita analiza comportamentului firmei la datele statistice oficiale și la anchetele de conjunctură ale unor instituții de specialitate. Comportamente absolut specifice perioadei de tranziție pot fi ilustrate cu S.R.L.-urile "ventuză" sau "căpușă" înființate de către unii conducători de societăți comerciale cu capital de stat care derulau contracte ale acestor societăți prin firmele la care erau patroni ei sau rudele lor, păgubind avutul statului și ducând la faliment aceste întreprinderi pe seama cărora au dobândit averi inimaginabile. Această modalitate de privatizare pe seama avutului public a

fost denumită “*Coridorul Directocrației*”: “Termenul Directocrație aparține lui Andrei Cornea și «presupune deținerea în aceleași mâini a administrației întreprinderilor de stat și a celei a unor firme private». Sectorul de stat - precizează autorul - este astfel folosit drept sursă de aprovizionare, de materii prime, de facilități de tot felul pentru un sector privat independent, prin intermediul căruia, însă, se obțin venituri considerabile. Direct sau prin intermediul propriilor familii, al rudelor, prietenilor etc., uzând de relații, o mulțime de directori, de birocrați din sectorul de stat, de reprezentanți ai F.P.P. și F.P.S. dețin firme sau acțiuni în sectorul privat... În același timp, prin faptul că reprezintă interesele statului în economie, ei au relații strânse cu administrația departamentală, cu ministerele sau cu administrația locală.

Adică simbiozei politice dintre stat și partid din timpul lui Ceaușescu, i-a luat locul simbioza economică dintre stat și sectorul privat. Tranziția s-a efectuat rapid și fără dificultăți sau rezistențe pentru simplul motiv că oamenii care au reprezentat statul și atunci și acum sunt aceiași.”¹

Acest gen de infracțiuni a fost protejat în mod curios de o legislație favorizantă a abuzurilor: “Cel mai distructiv efect asupra aplicării legii penale și mai ales asupra tragerii la răspundere a infractorilor periculoși, ce au produs pagube însemnate în dauna avuției naționale, l-a avut pronunțarea Deciziei nr. 1 din 7 septembrie 1993 a plenului Curții Constituționale, care a statuat cu majoritate de 6 contra 3 judecători, că *bunurile societăților comerciale cu capital de stat și regiilor autonome* fac parte din avutul privat și că «dispozițiile din Codul penal, referitoare la infracțiunile contra avutului obștesc sunt abrogate parțial, urmând a se aplica numai cu privire la bunurile prevăzute de art. 135 alin. 4 din Constituție».

Soluția adoptată de Curtea Constituțională a reprezentat o adevărată «bombă atomică» pentru economia României, ea conducând la înlăturarea majorității piedicilor ce se mai puteau pune în calea infractorilor, a rețelelor crimei organizate și corupției, respectivilor deschizându-li-se calea liberă spre devalizarea avuției publice, fără teamă de lege și răspundere penală, pentru că, indiferent de gravitatea faptelor, indiferent de prejudiciile produse în dauna societăților cu capital de stat sau regiilor autonome, riscău doar pedepse minime, de până la doi ani închisoare, pronunțate multe cu suspendarea executării, sau chiar numai niște amenzi penale.

...

Consecințele dezastruoase ale deciziei, pentru economia națională, au constat în dezincriminarea efectivă a unor fapte prevăzute de legea penală, lăsând aproape fără obiect conținutul infracțiunilor de delapidare, abuz în serviciu, neglijență în serviciu, comise în dauna societăților comerciale cu capital de stat, sau convertindu-le în alte infracțiuni, așa cum ar fi gestiunea

¹ BRUCAN, SILVIU - *Stâlpii noii puteri în România*, Editura Nemira, 1996, pp. 103-104.

frauduloasă prevăzută de art. 214 Cod penal, care prevăd sancțiuni doar cu amendă sau închisoare până la 2 ani. De asemenea, instanțele de judecată au extins tot mai mult sfera patrimoniului scos din categoria avutului public (obștesc), producând grave perturbații în legătură cu: sesizarea și apărarea din oficiu a averii publice de către organele de urmărire penală; constituirea ca parte civilă a unităților prejudiciate; luarea măsurilor asigurătorii; eliberarea pe cauțiune și sub control judiciar; eliberarea condiționată și alte asemenea, împrejurări de care au beneficiat din plin infractorii și care au condus, tot din plin, la devalizarea treptată, dar sigură a economiei naționale.”¹

2.3. Consecința unui comportament constrâns: formarea arieratelor

Cercetările în domeniu au arătat că “Există câteva explicații principale pentru creșterea arieratelor în perioada de tranziție. Acestea includ: starea de neclaritate privind drepturile de proprietate și ce înseamnă aceasta pentru comportamentul întreprinderilor (S. van Wijnbergen, M. Khan și E. Clifton); setul de stimulente care modelează comportamentul și duce la «eșecuri de coordonare pe piețele de credit» (D. Begg și R. Portes); subdezvoltarea financiară (instituțională) și lipsa de informații (B. Ickes și R. Ryterman); penuria de lichiditate reală ca urmare a creșterii brutale a prețurilor după liberalizarea lor (G. Calvo și F. Coricelli); și lipsa de credibilitate a politicii economice (J. Rostovski).

Aceste explicații sunt interdependente și ele arată două dintre cele mai importante caracteristici și probleme în abordarea fenomenului arieratelor în economiile în transformare și anume, structura și alocarea greșită a resurselor. Ambele au făcut ca sistemul să fie supus unei încordări, unei tensiuni extraordinare o dată cu producerea șocurilor interne (reforma) și a șocurilor externe; arieratele sunt un rezultat al acestei încordări (acestei tensiuni).”²

Nivelul arieratelor pe ansamblul economiei a evoluat astfel:

Tabelul 33 - Arieratele în perioada 1991-1996

- prețuri curente, la sfârșitul perioadei -

Indicatori	1991	1992	1993	1994	1995	1996*
Plăți restante brute - mld. Lei	1868	2248	4952	12861	19424	33400
din care:						
- între întreprinderi	1700**	1621	3331	7484	10570	16800

¹ PITULESCU, ION - *Al treilea război mondial. Crima organizată*, Editura Național, 1996, pp. 389-390.

² DĂIANU, DANIEL - *Arieratele inter-întreprinderi în economia în tranziție*, în *Caiete de studii Nr. 2, aprilie 1996*, B.N.R., p. 14.

Indicatori	1991	1992	1993	1994	1995	1996*
Arierate între întreprin./PIB (%)	77	26	16	15	14	15
Arierate între întrep./masa monetară (%)	164	87	74	70	57	55
Arierate între întrep./credit ne-guvernamental (%)	123	84	68	78	64	62

*Preliminări; **Estimate înainte de compensarea globală.

Sursa: DRĂGULIN, ION - *Arieratele de plăți, sistemul bancar și disciplina financiară*, în *Caiete de studii Nr.5, februarie 1997*, B.N.R., p. 27.

Explicațiile privind cauzele și modul de formare a arieratelor baleiază între evocarea unui comportament constrâns și acuzarea agenților economici de manifestarea unui comportament indisciplinat. Dar accentul cade mai cu seamă pe prima cauză: "M. Khan și E. Clifton au arătat cum s-au dezvoltat arieratele în România, ca unul din cele mai ilustrative cazuri în economiile fost centralizate; la sfârșitul lui 1991, arieratele brute se cifrau la 1,777 miliarde lei, ceea ce a reprezentat cca. 56% din PIB în prețurile din decembrie '92. Creșterea extraordinară a creditelor dintre întreprinderi nu ar fi trebuit să surprindă dacă nu uităm că această țară a avut una din cele mai distorsionate economii. Au existat, de asemenea, o politică de industrializare care a ignorat flagrant avantajele comparative, politici comerciale care se desfășurau contrar logicii funcționării economiei de comandă, și o «terapie șoc» *sui-generis* în anii '80.

Gradul înalt de alocare greșită a resurselor și reducerea extremă a consumului - direct, prin restrângerea absorbției interne și indirect, prin substituirii forțate în consum, - au dus la o explozie a prețurilor după liberalizarea acestora. Această explozie nu a favorizat aplicarea unei politici economice monetare mai restrictive prin utilizarea de plafoane de credit reduse. După ce a căutat în zadar alte soluții, și cedând presiunilor politice, guvernul român a procedat la o «compensare globală». Deși însoțită de măsuri al căror scop era neutralizarea influenței noii injecții monetare, compensarea globală a atras după sine fenomenul hazardului moral.

Arieratele au reapărut în anul imediat următor (1992) într-un climat caracterizat de impunerea unor rate nominale ale dobânzii mult mai înalte - în încercarea de a le face pozitive în termeni reali; creditele bancare mai puțin ieftine au crescut atracția exercitată de arierate ca cvasi-bani temporari. Destul de curios, în ciuda unei rate anuale a inflației care a depășit 200%, arieratele brute s-au situat la un nivel aproximativ 30% din PIB la sfârșitul lui 1992. Ce se află în spatele acestei dinamici mai reduse a arieratelor este o întrebare justificată, dacă ne gândim că nu putem vorbi de o restructurare dramatică și de o modificare a mediului economic."¹

Așa după cum relevă observatorii "Preluarea creditelor neperformante ale întreprinderilor s-a făcut, practic, fără a se atașa condiții cu privire la perfor-

¹ DĂIANU, DANIEL - *lucr. cit.*, pp. 17-18.

manșele viitoare ale întreprinderilor în cauză, ceea ce a dus la binecunoscutele probleme ale hazardului moral. Deși, de fiecare dată guvernul a «amenințat» că operațiunea va fi cea din urmă, absența măsurilor de restructurare adoptate transparent și prezentate public a făcut ca credibilitatea determinării autorităților să rămână modestă.”¹ Caracteristicile operațiunilor de ștergere a creditelor neperformante sunt sintetizate mai jos:

¹ DRĂGULIN, ION - *Arieratele de plăți, sistemul bancar și disciplina financiară*, în *Caiete de studii Nr. 5*, februarie 1997, B.N.R., pp. 29-30.

Tabelul 34 - Acoperirea datoriilor întreprinderilor în perioada 1990-1994

Anul	Lege/Decret/ Ordonanță	Suma anulată - mld. lei	Natura datoriei	Sursa de acoperire	% din credit neguv.	% din PIB
1990	D/43/1990	61,9	Credite neper- formante	Surplus bu- get	9,1	7,2
1991	L19/1991	238,8	Pierderi, credite, cheltuieli nede- contate	Surplus bu- get, fonduri speciale, re- evaluarea aurului	17,4	10,8
1992	L7/1992	92,8	Datoria guver- nementală din decembrie 1990	Reevaluarea aurului, fon- duri extrabu- getare	4,9	1,5
1992	L7/1992	173,3	Credite neper- formante și pier- deri ale întrepr.	Datoria pu- blică 90%, bănci 10%	9,1	2,9
1994	Ord.1/1994	210,0	Credite neper- formante, dobânzi, pierderi, credite comerci-ale	Datoria pu- blică	2,2	0,4
Total datorii din care:		776,8				
- acoperite din surse guvernamentale		759,3				
- acoperite din surse bancare		17,5				

Sursa: DRĂGULIN, ION - lucr. cit., p. 30.

La data de 19 iunie 1997 ministrul de stat pentru reformă Ulm Spineanu a prezentat o listă cu 222 agenți economici (197 societăți comerciale și 25 regii autonome) care au înregistrat cumulativ în perioada 31 decembrie 1994 - 30 septembrie 1996 peste 70% din totalul pierderilor și peste 60% din totalul arieratelor (plăți restante) din economia românească. Presa a relatat următoarele¹:

Cauzele generatoare de pierderi și arierate

În analiza coordonată de Consiliul pentru Reformă și Agenția de Restructurare au fost cuprinși 6753 agenți economici cu capital de stat, din care au fost selectați cei 222, pe baza rezultatelor economico-financiare înregistrate într-o perioadă de circa trei ani (1994, 1995 și trimestrul I 1996). Totodată, au fost identificate și cauzele generatoare de pierderi și arierate, în funcție de domeniul de activitate. Acestea sunt:

¹ ȘTEFAN, ADA - *Principalii generatori de pierderi și arierate în economie*, în "România liberă" nr. 2198/20 iunie 1997, p. 7.

CHIMIE ȘI PETROCHIMIE

Acest sector a contribuit cu aproximativ 73% la volumul pierderilor și, respectiv, 29% la cel al plăților restante. Principalele cauze: la pierderi - prețurile de livrare au fost menținute artificial de către stat la un nivel care nu permitea acoperirea costurilor de fabricație în condițiile în care prețurile de achiziție la materiile prime din import sau producția indigenă au fost liberalizate; la arierate - fluxurile financiare negative au fost generate, pe de o parte, de ineficiența economică (activități în pierdere), iar pe de altă parte, de creșterile nejustificate în stocuri și creanțe.

În această situație se regăsesc 37 de societăți, care reprezintă circa 50% din cifra de afaceri a sectorului.

CONSTRUCȚII DE MAȘINI

În sectorul construcțiilor de mașini, care a reprezentat circa 16% din pierderile industriei și circa 22% din plățile restante, s-au manifestat în principal următoarele cauze: *la pierderi*: diminuarea volumului de producție ca urmare a restrângerii cererii pe piața internă și externă; carențe manageriale care s-au concretizat în creșteri nejustificate de salarii, necorelate cu indicele de productivitate a muncii; *la arierate* - fluxuri financiare negative cauzate de imobilizările în stocuri și creanțe.

În această situație se găsesc 29 de societăți comerciale.

METALURGIE

Acest sector, deși contribuie cu un procent redus la volumul pierderilor înregistrate în industrie (5% din volumul pierderilor), concentrează circa 41% din volumul plăților restante ale acestui domeniu. Cauze generatoare: • la pierderi: reducerea volumului fizic al producției și subutilizării capacităților de producție existente, creșterii nejustificate de cheltuieli salariale, comparativ cu nivelul productivității muncii; • la arierate: neîncasarea creanțelor, care sunt cu 8% mai mari decât arieratele.

În această situație se găsesc 26 societăți comerciale.

AGRICULTURĂ

Societățile comerciale din agricultură au înregistrat pierderi în condițiile în care prețurile la majoritatea produselor specifice acestui sector au beneficiat atât de subvenții directe la produsele de bază în alimentația populației (prime pentru carne, lapte, pâine acordate societăților producătoare), cât și de facilități în acordarea creditelor necesare desfășurării normale a procesului de producție sub forma dobânzilor bonificate subvenționate în procent de 85% de la bugetul statului. În plus, se adaugă și faptul că facilitățile financiare din partea statului au fost acordate cu mare întârziere față de circuitul bani-marfă-bani în agricultură.

Oportunități de privatizare

Din cele 197 de societăți comerciale selectate, statul mai este majoritar la un număr de 138 (70% din total). Din restul de 59 de societăți, 42 s-au privatizat, iar 17 au fost trecute în lichidare administrativă sau judiciară, conform Legii 31/1991 și Legii 64/1995.

La cele 138 de societăți comerciale la care statul este majoritar s-au evaluat perspectivele de privatizare ținând cont de scrisorile de intenție manifestate de unii investitori și de viabilitatea economică. S-a apreciat că 51 de societăți comerciale au perspective de privatizare imediată pentru că există scrisori de intenție ferme, 47 din industrie, 2 din agricultură și 2 din alte sectoare de activitate. Restul de 87 vor fi oferite spre vânzare de către F.P.S.

2.4. Întreruperea producției prin conflicte colective de muncă

În desfășurarea procesului de producție comportamentul normal al firmelor este dominat de principiul maximizării profitului. Din punctul de vedere al capitalului atragerea și utilizarea forței de muncă în producție constituie un cost care grevează nivelul profitului. Patronul sau orice proprietar (ca statul, de exemplu) dorește deci ca acest cost să fie cât mai mic. Dimpotrivă, forța de muncă ce denumește generic salariații de orice fel, manifestă, în comportamentul său, dorința unui cât mai mare câștig salarial. Aici se statornicește sâmburele unui permanent conflict potențial dintre muncă și capital, cu efecte asupra nivelului producției și care se manifestă în mod concret prin conflicte colective de muncă¹. Totuși, cum vom ilustra pe exemplul României, revendicările care declanșează conflicte de muncă nu se limitează numai la revendicările salariale.

În perioada 1992-1995 conflictele colective de muncă au fost următoarele:

¹ Potrivit Anuarului statistic al României 1996, p. 161 "Conflictele colective de muncă se referă la întreruperile temporare ale lucrului declanșate, în general, în scopuri revendicative sau pentru normalizarea raporturilor de muncă dintre unitate, pe de o parte, și salariații acesteia, pe de altă parte"; "Greva constituie o încetare colectivă și voluntară a lucrului. Ea poate fi declarată numai pentru apărarea intereselor profesionale, cu caracter economic și social ale salariaților și dacă, în prealabil, au fost epuizate toate posibilitățile de soluționare a conflictului colectiv de muncă prin procedurile de conciliere prevăzute de Lege."

Tabelul 35 - Conflictele colective de muncă în perioada 1992-1995

	1992	1993	1994	1995
Număr conflicte	195	324	384	319
Număr salariați, total*, din care:	1403385	1194977	1281432	1075452
- participanți la conflicte	399918	498482	646478	771238

*Aferent unităților în care au avut loc conflicte colective de muncă.

Sursa: *Anuarul statistic al României 1996*, C.N.S., pp. 166-167.

Pentru aceeași perioadă, grevele declanșate cu respectarea procedurii prevăzute în Legea nr. 15/1991 sunt arătate în tabelul următor:

Tabelul 36 - Greve declanșate în perioada 1992-1995

	1992	1993	1994	1995
Total	9	30	33	27
Grevă de avertisment	1	10	7	1
Grevă de avertisment urmată de grevă propriu-zisă	2	9	5	7
Grevă propriu-zisă	6	11	21	19

Sursa: *Anuarul statistic al României 1996*, C.N.S., pp. 166-167.

Structura revendicărilor a evoluat astfel:

Tabelul 37 - Revendicările care au declanșat conflicte de muncă în perioada 1992-1995

	1992	1993	1994	1995
Total	100,0	100,0	100,0	100,0
Salariale	34,3	49,6	39,7	44,4
Utilizarea forței de muncă	10,3	4,7	7,5	5,0
Organizarea muncii	9,5	6,1	8,2	12,0
Condiții tehnico-materiale	7,8	7,4	5,3	4,6
Condiții de muncă	6,6	6,1	8,7	21,0
Timp de muncă	5,8	0,6	0,8	-
Drepturi sociale	5,7	9,8	7,4	7,9
Viața sindicală	3,8	4,9	7,8	2,4
Alte revendicări	16,2	10,8	14,6	2,7

Sursa: *Anuarul statistic al României 1996*, C.N.S., p. 170.

Datele statistice existente pe ramuri ale economiei arată că cele mai multe conflicte de muncă au avut loc în industria prelucrătoare (iar, în cadrul acesteia, în construcțiile de mașini) și în transporturi, ramuri în care, putem conchide, există relațiile de muncă cele mai tensionate. Deși numărul de conflicte de muncă din învățământ și sănătate și asistență socială a fost mai redus, totuși, mai ales persistența lor, denotă existența unor probleme acute în societate, a căror rezolvare solicită o abordare guvernamentală pe bază de priorități.

CAPITOLUL 3 - COMPORTAMENTUL DE REPARTIȚIE

Analiza repartizării veniturilor după 1989 se poate face începând cu structura utilizării produsului intern brut în anii 1990-1996, comparativ cu 1989. Ea se prezintă astfel¹:

**Tabelul 38 - Structura utilizării produsului intern brut în prețuri anuale
(în procente față de P.I.B.)**

	1989	1990	1991	1992	1993	1994	1995	1996
PIB	100	100	100	100	100	100	100	100
Consumul final	70.5	79.2	75.9	77.0	76.0	76.1	80.8	80.2
- al populației	57.9	65.0	60.1	62.2	63.2	63.1	68.2	69.1
- al adm. publ. și priv.	12.6	14.2	15.8	14.8	12.8	13.0	12.6	11.1
FBCF*	29.9	19.8	14.4	19.2	17.9	19.8	21.9	23.2
Variația stocurilor	-3.1	10.5	13.7	12.2	11.0	6.2	2.4	2.1
Export net	2.7	-9.5	-3.9	-8.4	-5.0	-2.1	-5.2	-5.5

*Formarea brută de capital fix.

Surse: *Anuarul statistic al României 1996*, C.N.S., pp. 364-365; *Buletin statistic lunar, Anul VII, Nr. 12, decembrie 1996*, C.N.S., p. I.

Concluziile ce se pot desprinde din datele statistice ale tabelului de mai înainte sunt:

- Resursele produsului intern brut realizat în perioada 1990-1996 nu au fost suficiente pentru acoperirea nevoilor sociale de consum și ieșire din criză, ceea ce a condus la efectuarea de importuri mai mari decât exporturile, exportul net negativ fiind cel mai mare în 1990, când s-a permis o explozie a consumului față de anii anteriori și în 1992, anul agravării crizei;
- Față de anul 1989 luat ca bază, ponderea consumului final în P.I.B. a înregistrat, în general, creșteri în perioada 1990-1996, repartizarea crescândă în unități procentuale a P.I.B. fiind localizată la consumul populației;
- Ponderea mai mare a consumului administrațiilor publică și privată din anii 1990-1994 s-a datorat ridicării (sau ignorării) restricțiilor privind aprovizionarea instituțiilor publice cu bunuri și servicii; această

¹ Vezi și VĂCĂREL, IULIAN - *Politici economice și financiare de ieri și de azi*, Editura Economică, București, 1996, p. 267 și urm.

creștere a fost influențată și de înființarea, după 1989, a numeroase partide și formațiuni politice, organizații sindicale, uniuni, asociații și fundații profesionale, științifice, culturale, filantropice etc., expresie a trecerii la democrație, la pluripartidism;

- Formarea brută de capital fix a scăzut ca pondere în P.I.B. în perioada 1990-1996 față de 1989 ca urmare a sistării construcției unor obiective economice, social-culturale, locuințe etc., începute și a diminuării drastice a fondurilor alocate pentru investiții. Reducerea efortului investițional s-a răsfrânt asupra volumului și calității producției, asupra exportului, ca și asupra condițiilor de muncă și de viață ale populației;
- Nivelul stocurilor, ca pondere în P.I.B., a crescut în anii 1990-1991, după care a scăzut permanent în următorii 5 ani; creșterea exagerată a stocurilor din primii 2 ani după 1989 a fost determinată de mai mulți factori, printre care: sistarea investițiilor la numeroase obiective a atras după sine imobilizarea de fonduri în investiții neterminate pe șantiere, formarea de mari stocuri de producție neterminată sau de produse finite la producători ori la bazele de desfacere, uneori pentru a specula starea de inflație din economie; alte stocuri s-au format ulterior la societățile care au produs fără contracte și comenzi ferme, în speranța că vor găsi, totuși, clienți în țară sau în străinătate; după desființarea C.A.E.R.-ului o mare parte din produsele destinate țărilor membre ale acestuia au rămas în stoc, neputând fi plasate pe alte relații; alte produse de natura bunurilor de investiții destinate pieței interne n-au mai putut fi valorificate din lipsa fondurilor de investiții; nici producția de bunuri de consum nu și-a găsit integral și la timp desfacerea la unele produse din cauza scăderii puterii de cumpărare a populației sau a concurenței produselor de import;
- De la o balanță comercială excedentară, în 1989, s-a trecut la balanțe deficitare în anii următori. Întrucât producția internă s-a redus vertiginos în anii 1990-1992, aceasta a condus, pe de o parte, la diminuarea exportului, iar, pe de altă parte, la majorarea volumului importului. Este de remarcat că nu întotdeauna bunurile importate au fost strict necesare economiei naționale, de bună calitate sau la prețuri competitive. Unele dintre acestea au afectat producția autohtonă industrială și agricolă, asigurând, în schimb, câștiguri deloc neglijabile importatorilor și intermediarilor, din comisioane oneroase.

Analizii au constatat următorul fapt: "Comparativ cu alte țări, România se situează printre țările cu cele mai ridicate consumuri finale și cele mai scăzute alocări de P.I.B. pentru formarea brută de capital fix. Astfel, din cele 35 de țări pentru care dispunem de date pe anul 1991, numai în trei consumul final al populației depășea 70%, și anume: Egipt 80,8%, Venezuela 71,2% și Grecia 70,6%. Alte țări aflate în perioada de tranziție aveau consumuri finale ale populației mai mici decât noi: Republica Cehă și Slovacă 47,1%, Polonia

53,9%, Ungaria 61,7%. Țările industrializate înregistrau, de asemenea, valori mai mici la acest indicator: Norvegia 51,8%, Danemarca 51,9%, Germania 53,8%, Suedia 54,2%, Austria 54,9%, Finlanda 55,3%, Japonia 57,0%, Elveția 58,4%, Olanda 59,4%, Franța 60,3%, Marea Britanie 63,9% și S.U.A. 68,8%. Țările asiatice, cu evoluții spectaculoase pe plan economic, atrag atenția prin ponderile reduse ale consumului final al populației în P.I.B.: Singapore 43,4%, Republica Coreea 52,7% și Thailanda 59,2%.”¹

Repartizarea veniturilor este un proces complex de distribuire și redistribuire a produsului intern brut și, mai ales, a valorii adăugate brute între participanții la formarea și utilizarea acesteia; participanții constituie întreprinderi, instituții, organizații și alte persoane juridice, precum și persoane fizice, grupate în cadrul sistemului conturilor naționale, în mai multe sectoare, după cum urmează:

1. Sectorul societăților și cvasisocietăților nefinanciare format din unitățile producătoare de bunuri și servicii destinate pieței, organizate sub formă de regii autonome și societăți comerciale, cu sau fără personalitate juridică;
2. Gospodăriile populației, inclusiv întreprinderile individuale care desfășoară activități economice nefinanciare (producție industrială, agricolă, construcții, comerț, prestări de servicii etc.);
3. Instituțiile financiare reprezentate de bănci, casele de economii și de schimb valutar, societățile de asigurare, reasigurare și intermediere;
4. Sectorul administrației publice constituit din organele puterii și administrației de stat, centrale și locale, organele judecătorești, precum și instituțiile publice care desfășoară activitate de învățământ, sănătate, cultură, artă, apărare, securitate sau de altă natură, pentru uzul populației și nu pentru piață;
5. Sectorul administrației private alcătuit din cultele religioase, sindicate, partide și formațiuni politice, asociații, uniuni și fundații profesionale, științifice, culturale, sportive, filantropice etc.;
6. Restul lumii care cuprinde operațiunile (transferurile) dintre persoane fizice și juridice rezidente și nerezidente.

Resursele participanților la distribuirea și redistribuirea produsului intern brut provin după cum urmează:

Participantul	Originea resurselor
Societățile și cvasisocietățile nefinanciare	Vânzarea producției la care se adaugă, în unele cazuri, subvenții primite de la buget.
Gospodăriile populației	Remunerarea salariaților constituie forma de bază a veniturilor. Cuprinde salariile și alte forme de retribuire (prime, sporuri și indemnizații în bani ori avantaje de altă natură)

¹ VĂCĂREL, IULIAN - *op. cit.*, p. 269.

Participantul	Originea resurselor
	achitate angajaților; contribuțiile unităților și salariaților la fondurile de protecție socială (asigurări sociale, fondul de ajutorare a șomerilor, pensia suplimentară etc.); transferurile primite de la celelalte sectoare; veniturile realizate de populație din proprietate (chirii, arenze, dobânzi, dividende etc.); veniturile realizate de întreprinzători individuali din activitatea pro-ducătoare de bunuri și servicii pentru piață.
Instituțiile financiare	Dobânzile încasate de la beneficiarii de credite, prime de asigurare, comisioane, venituri pentru servicii specifice prestate clienților, venituri din proprietate ș.a., din care se acoperă dobânzile bonificate depunătorilor, indemnizațiile și sumele asigurate achitate asiguraților, alte cheltuieli ale instituțiilor financiare.
Administrația publică	Prelevări obligatorii (impozite, taxe, contribuții etc.) la bugetul de stat și la celelalte bugete.
Administrația privată	Contribuții voluntare încasate de la diverse persoane fizice sau juridice.

În perioada 1989-1994 repartizarea valorii adăugate brute reprezentând peste 90% din resursele produsului intern brut s-a realizat după cum urmează¹:

Tabelul 39 - Repartizarea valorii adăugate brute în perioada 1989-1994

	1989	1990	1991	1992	1993	1994
Valoarea adăugată brută - mld. Lei, din care, în procente:	721.1	788.1	2066.1	5915.2	18579.2	45949
-Societăți și cvasi-societăți nefinanciare	76.3	71.6	70.8	67.8	64.3	62.3
-Gospodăriile populației	14.2	17.8	18.6	22.2	26.0	28.2
-Instituții financiare și de asigurări	2.3	2.9	2.8	5.4	5.5	5.1
-Administrația publică	8.2	9.5	9.6	8.9	8.5	8.4
-Administrația privată	0.7	0.6	0.5	0.4	0.4	0.3
-PISB*	-1.6	-2.5	-2.3	-4.8	-4.6	-4.2

*Ajustare pentru producția imputată de servicii bancare (producția imputată de servicii bancare nu poate fi repartizată pe tipuri de utilizatori și de aceea ea este destinată consumului intermediar egal cu valoarea producției imputate de servicii bancare și o valoare adăugată brută egală, dar de semn contrar cu aceasta).

Surse: *Anuarul statistic al României 1994*, C.N.S., p. 366; *Anuarul statistic al României 1996*, C.N.S., p. 366.

Creșterea ponderii unor sectoare în valoarea adăugată brută și descreș-

¹ Vezi și VĂCĂREL, IULIAN - *op. cit.*, p. 272.

terea ponderii altora au fost determinate de restrângerea activității economice a întreprinderilor și de înrăutățirea rezultatelor înregistrate de acestea; de creșterea numărului întreprinzătorilor particulari care desfășoară activități lucrative în mod individual sau ajutați de membrii de familie; de amplificarea prestațiilor oferite populației de către unități ale administrației publice, ca și de extinderea rețelei de bănci comerciale, case de schimb valutar și societăți de asigurare-reasigurare particulare.

3.1. Societățile și cvasisocietățile nefinanciare

Societățile și cvasisocietățile nefinanciare au beneficiat din și au contribuit la procesul de distribuire-redistribuire după cum urmează:

Tabelul 40 - Indicatorii aferenți sectorului Societăți și cvasisocietăți nefinanciare în perioada 1989-1994

	1989	1990	1991	1992	1993	1994
Valoarea adăugată brută - mld. Lei	549.8	564.5	1462	4009.1	11941.6	28616.6
Remunerarea salari-aților - mld. Lei	332.2	372.8	755	1906.1	5658.1	12340.4
Pondere remunerării salariaților în valoarea adăugată brută - în procente	60.4	66.0	51.6	47.5	47.4	43.1
Excedentul brut de exploatare - mld. lei	203.7	204.9	657	2054.1	5733.2	15079.4
Rata excedentului brut - în procente*	37.0	36.3	44.9	51.2	48.0	52.7
Venituri nete din pro-prietate (dobânzi, dividende etc.) - mld. Lei	-18.1	-27.1	-70	-507.7	-1480.4	-4839.6
Economie brută - mld. lei	6.8	119.7	476.5	1151.1	3132.8	7728.5
Rata economiei brute - în procente**	3.3	58.4	72.5	56.0	54.6	51.3
Formare brută de ca-pital fix - mld. lei	211.8	154.3	233.9	912.5	2829.8	7694
Rata de investiție - în procente***	38.5	27.3	16.0	22.8	23.7	26.9
Variația stocurilor - mld. lei	-26.7	74.3	260	700.7	1984.4	2790.1
Capacitatea (+) sau necesarul (-) de fi-nanțare - mld. Lei	-29.1	-69	-15.1	-353.9	-1275	-2912.9

*Excedentul brut de exploatare/Valoarea adăugată brută; **Economia brută/Excedentul brut de exploatare; ***Formarea brută de capital fix/Valoarea adăugată brută.

Surse: *Anuarul statistic al României 1994*, C.N.S., pp. 366-368; *Anuarul statistic al României 1996*, pp. 366-368.

În 1989, cea mai mare parte a valorii adăugate brute creată de sectorul "Societăți și cvasisocietăți nefinanciare" a constituit-o remunerarea salariaților (60,4%); în 1990 ponderea remunerării salariaților în valoarea adăugată brută

a crescut și mai mult (66,0%) pentru ca, după aceea, să scadă simțitor ajungând în 1994 la nivelul de 43,1%.

Excedentul brut de exploatare a scăzut brusc în 1991 pentru ca apoi să crească abrupt până la sfârșitul perioadei analizate.

Rata excedentului brut și rata economiei brute au crescut după 1990, ceea ce reprezintă o situație pozitivă datorată modificării legislației în ceea ce privește relațiile financiare dintre agenții economici și bugetul de stat.

Deteriorarea indicatorului rata de investiții denotă neatractivitatea climatului pentru această predispoziție ca urmare a creșterii nivelului ratei profitului.

3.2. Gospodăriile populației

Nivelurile indicatorilor economici care caracterizează gospodăriile populației au fost următoarele:

Tabelul 41 - Nivelul indicatorilor aferenți sectorului "Gospodăriile populației" în perioada 1989-1994

	1989	1990	1991	1992	1993	1994
Valoarea adăugată brută - mld. Lei	102.6	140.6	384.1	1314.2	4834.3	12943.8
Excedentul brut de exploatare - mld. lei	101.3	138.8	365.6	1260.8	4705.7	12646.8
Salarii nete primite - mld. Lei	336.5	362.5	719.8	1774.9	5250.8	11880.3
Prestații sociale primite - mld. Lei	50.8	99.2	212.1	553.9	1823	4490.8
Dobânzi și dividende nete primite - mld. lei	4.1	5.8	13.7	121.5	465.8	2281
Impozite pe venit și patrimoniu - mld. lei	-5.6	-6.3	-4.1	-7.1	-14.6	-56.8
Venitul disponibil brut - mld. Lei	497.6	588.1	1345.4	3883.7	13197.5	33954
Consumul final - mld. Lei	463.4	557.7	1323.7	3750.8	12670.3	31421
Economia brută - mld. Lei	33.8	30.4	21.7	132.9	527.2	2533
-Rata de economie*	6.8	5.2	1.6	3.4	4.0	7.5
Formarea brută de capital fix - mld. lei	4.4	10.8	82.8	134.9	232.6	933.3
Capacitatea (+) sau necesarul (-) de finanțare - mld. Lei	23.3	7.7	-93.2	-25.3	91.7	2545.9
-Rata de economie financiară**	4.7	1.3	-6.9	-0.7	0.7	7.5

*Economia brută/Venitul disponibil brut; **Capacitatea sau necesarul de finanțare/Venitul

disponibil brut.

Surse: *Anuarul statistic al României 1994*, C.N.S., pp. 366-368; *Anuarul statistic al României 1996*, C.N.S., pp. 366-369.

Se poate constata că, în pofida inflației, venitul disponibil brut a fost întotdeauna mai mare decât consumul final ceea ce a făcut ca economia brută să fie pozitivă în întreaga perioadă analizată; s-a respectat, pe ansamblu, restricția bugetară.

Numai în 1991 și 1992 gospodăriile populației au avut un necesar de finanțare, în ceilalți ani existând o oarecare capacitate de finanțare.

Formarea brută de capital - de dimensiuni, totuși, modeste - a constat din cumpărarea, la orașe, a locuințelor din proprietatea statului, cu plata în rate, precum și de creșterea stocului de produse agricole la gospodăriile de țărani, după aplicarea Legii fondului funciar de retrocedare a pământului colectivizat.

Ponderea scăzută a impozitelor pe venit și patrimoniu în venitul disponibil brut s-a datorat scutirii de impozit pe venitul agricol, conform legii.

Creșterea salariilor nete a avut loc paralel cu sporirea prestațiilor sociale sub forma pensiilor, indemnizațiilor și ajutoarelor de asigurări sociale pentru bătrânețe, incapacitate de muncă, șomaj, maternitate, alocații pentru copii etc.

3.3. Administrația publică

“Administrația publică” participă la procesul de distribuire-redistribuire a resurselor prin intermediul sistemului bugetar și al fondurilor speciale extra-bugetare. El prelevă la fondurile publice impozite, taxe, contribuții, amenzi, penalizări etc. de la agenții economici (sectorul “Societăți și cvasisocietăți nefinanciare”), bănci și societăți de asigurare (sectorul “Instituții financiare”) și persoane fizice (sectorul “Gospodăriile populației”) și dirijează către acestea pensii, indemnizații, ajutoare și alte prestații sociale; subvenții de exploatare, alocații pentru investiții și alte transferuri fără contapartidă.¹

Nivelurile indicatorilor economici ai “Administrației publice” au fost următoarele:

Tabelul 42 - Nivelurile indicatorilor aferenți sectorului “Administrație publică” în perioada 1989-1994 (mld. lei prețuri curente)

	1989	1990	1991	1992	1993	1994
Valoarea adăugată brută	58.8	74.7	198	526.7	1571.3	3881.8
Excedentul brut de exploatare	4.3	5	5	7.1	11.7	30
Total venituri fiscale	318.4	230.4	547.8	1413.7	4384.1	10156.8
Cotizații sociale efective primite	58.3	77	226.1	637.5	1898.8	4035.9

¹ Vezi VĂCĂREL, IULIAN - *op. cit.*, p.279.

	1989	1990	1991	1992	1993	1994
Prestații sociale văr-sate	82.7	98.9	208.2	543.2	1798.3	4435.5
Subvenții și ajutoare vărsate	36.6	100.3	167.8	765.4	1172.3	1762.9
Venit disponibil brut	289.7	133.1	384.8	815.7	3519.4	8674.4
Consumul final	93.2	114.3	333.9	861.1	2473.2	6288.7
Economia brută	196.5	18.8	50.9	-45.4	1046.2	2385.7
Formarea brută de capital fix	21.3	4.4	-2.9	90.1	401.1	810.2
Capacitatea (+) sau necesarul (-) de finanțare	70.5	-28.1	102.6	26.8	333	465.2

Surse: *Anuarul statistic al României 1994*, C.N.S., pp. 366-369; *Anuarul statistic al României 1996*, C.N.S., pp. 366-369.

Datele de mai sus reflectă influența schimbărilor intervenite în comportamentul fiscal al statului, majorările contribuțiilor pentru asigurările sociale și pentru constituirea fondului de ajutor de șomaj, reducerea subvențiilor ș.a.

CAPITOLUL 4 - COMPORTAMENTUL DE SCHIMB

Importanța schimburilor pentru transformarea unei economii a fost subliniată de Hayek astfel: “Tranziția graduală de la un sistem ierarhic organizat rigid la unul în cadrul căruia oamenii să poată cel puțin să încerce a-și făuri singuri viața, unde să dobândească prilejul să cunoască și să aleagă între diferite forme de viață, este strâns legată de dezvoltarea comerțului.”¹ Pe de altă parte nu este de neglijat relația care există între prosperarea clasei comerciale și *surplusul* pe care aceasta se bazează; din istoria sistemului mondial modern vedem că această dependență a jucat un rol însemnat: “Se naște o clasă comercială provenită din două surse: pe de o parte, din agenți ai proprietarilor funciari, care adeseori deveneau independenți, și din țărani de nivel mijlociu care rețineau destul surplus după plățile făcute seniorilor pentru a-l vinde pe piață; pe de altă parte, din agenți locali ai comercianților la mare distanță... care scoteau venituri ca urmare a comunicațiilor precare și deci a marilor disparități de prețuri de la o zonă la alta, în special când anumite zone sufereau de calamități naturale.”² Anumite afinități cu aceste vechi realități nu pot fi negate.

4.1. Comportamentul de schimb intern

În perioada 1990-1994 se poate constata efectul pe care politicile de macrostabilizare l-a avut asupra cererii interne constând din reducerea acesteia în scopul reprimării inflației; efectul pervers înregistrat l-a reprezentat amânarea relansării economiei deoarece o cerere mai redusă a împiedicat desfacerea producției și recuperarea cheltuielilor necesară reluării activității economice cel puțin la nivelul perioadei anterioare. Datele din tabelul următor sunt concludente:

Tabelul 43 - Indicii producției, ai veniturilor familiilor de salariați, țărani și pensionari și ai produsului intern brut în perioada 1990-1994 (în procente)

	1990	1991	1992	1993	1994
Indicii producției	100,0	87,3	78,4	80,8	84,0
Indicii veniturilor nominale* ale: -					
- familiilor de salariați;	100,0	72,7	47,3	57,9	62,0
- familiilor de țărani;	100,0	60,5	34,1	46,5	46,1

¹ HAYEK, FRIEDRICH A. - *op. cit.*, pp. 27-28.

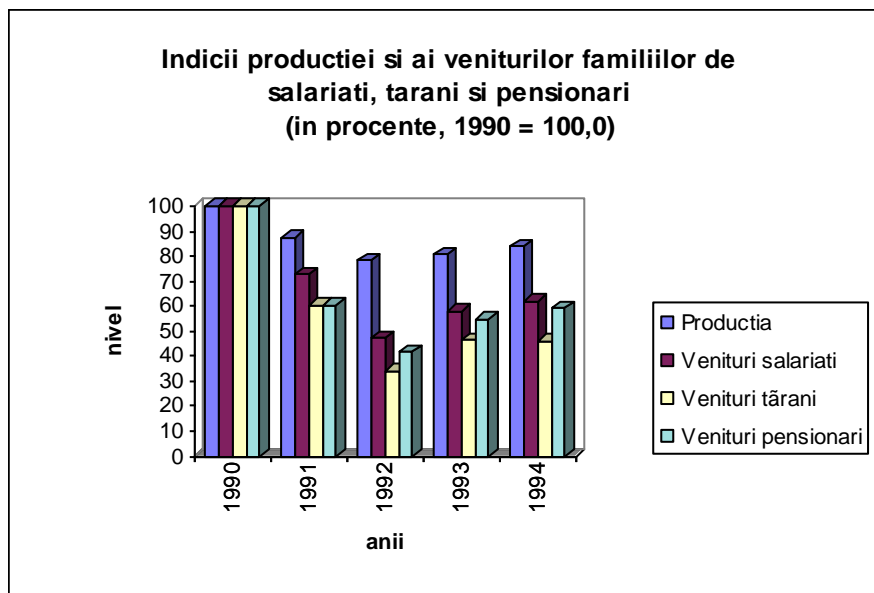
² WALLERSTEIN, IMMANUEL - *Sistemul mondial modern*, Editura Meridiane, București, 1992, vol. 1, p. 27.

	1990	1991	1992	1993	1994
- familiilor de pensionari.	100,0	60,2	41,7	54,9	59,2
Indicii produsului intern brut	100,0	87,1	79,4	80,6	83,8

*În dolari, medie lunară.

Sursa: publicațiile Comisiei Naționale pentru Statistică.

Este greu să se stabilească dacă reducerea posibilităților de cumpărare din cauza reducerii veniturilor a determinat scăderea indicilor producției și produsului intern brut în anii 1991-1992 sau, dimpotrivă, micșorarea veniturilor și a indicilor producției și produsului intern brut a dus la diminuarea veniturilor și, implicit, a posibilităților de cumpărare.



O aprofundare a acestei analize se poate face comparând evoluția indicilor vânzării de mărfuri cu amănuntul cu evoluția indicilor veniturilor nominale, în dolari medie lunară, ale familiilor de salariați, țărani și pensionari. Nivelurile acestor indicatori au evoluat astfel:

Tabelul 44 - Indicii vânzării de mărfuri cu amănuntul și ai veniturilor nominale familiale în perioada 1990-1996 (în procente)

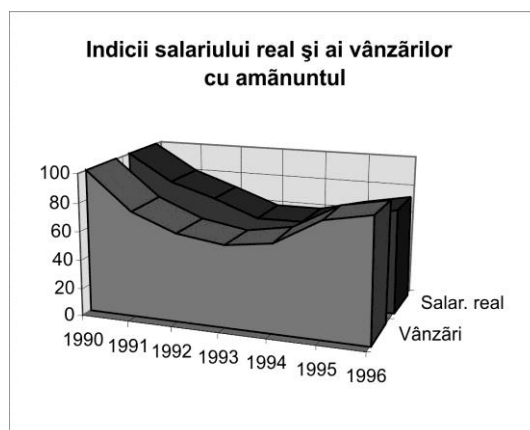
	1990	1991	1992	1993	1994	1995	1996
Indicii vânzării de mărfuri cu amănuntul, total, din care:	100,0	74,5	61,6	56,9	61,7	79,6	85,9
- mărfuri alimentare;	100,0	73,1	53,7	50,2	50,5	58,3	60,5

	1990	1991	1992	1993	1994	1995	1996
- mărfuri nealimentare.	100,0	75,6	68,4	62,6	72,1	99,9	110,6
Vânzările de mărfuri cu amănuntul, total, din care:	100,0	100,0	100,0	100,0	100,0	100,0	100,0
- mărfuri alimentare;	46,1	45,5	43,9	45,3	41,4	37,6	40,7
- mărfuri nealimentare.	53,9	54,5	56,1	54,7	58,6	62,4	59,3
Indicii veniturilor nominale, în dolari medie lunară, ale:							
- familiilor de salariați;	100,0	72,7	47,3	57,9	62,0	72,6	71,4
- familiilor de țărani;	100,0	60,5	34,1	46,5	46,1	56,2	68,0
- familiilor de pensionari.	100,0	60,2	41,7	54,9	59,2	88,5	97,5
Economii, în dolari medie lunară, ale:							
- familiilor de salariați;	42,0	10,0	6,3	8,4	5,2	5,6	1,9
- familiilor de țărani;	49,7	28,8	0,6	12,1	-4,2	2,3	-0,4
- familiilor de pensionari.	8,9	2,4	3,2	7,0	1,9	1,1	0,2

Surse: *Anuarul statistic al României 1996*, C.N.S., p. 661; *Buletin statistic lunar nr. 12, decembrie 1996*, C.N.S., p. II.

În 1992 veniturile nominale au atins cel mai mic nivel din întreaga perioadă analizată dar vânzările de mărfuri cu amănuntul nu au înregistrat minimul perioadei; aceasta se explică prin comportamentul de dezechimonisire la care au trebuit să recurgă familiile pentru a menține nivelul de trai mai apropiat de anii anteriori. În continuare, în 1994, la familiile de țărani s-au înregistrat economii negative (datorii) cauzate de scăderea veniturilor față de anul anterior. Dezechimonisirea explică și creșterea vânzărilor de mărfuri cu amănuntul din anul 1996 când acestea au atins cel mai mare nivel după 1990.

Se poate constata că indicii vânzării cu amănuntul au urmat îndeaproape indicii salariului real scăzând și crescând simultan, deși nu în aceeași proporție:



Pe forme de proprietate, structura vânzării de mărfuri cu amănuntul a evoluat astfel:

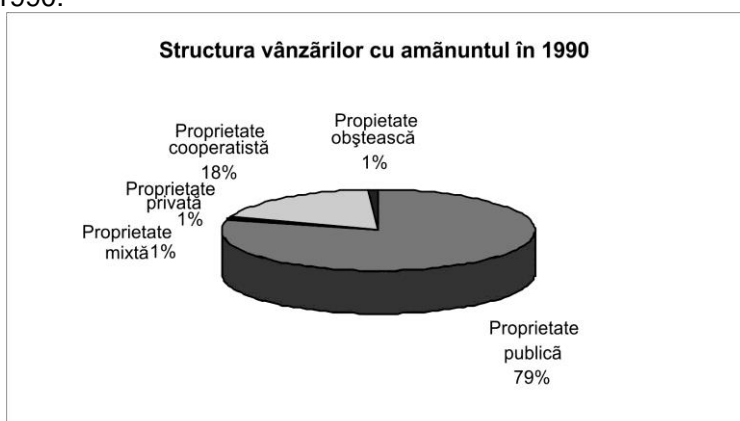
Tabelul 45 - Structura vânzărilor cu amănuntul pe forme de proprietate în perioada 1990-1995 (în procente)

Indicatori	1990	1991	1992	1993	1994	1995
TOTAL, din care:	100,0	100,0	100,0	100,0	100,0	100,0
Proprietate publică	78,9	61,8	43,4	28,5	24,4	19,9
Proprietate mixtă	0,9	0,7	1,5	2,3	2,1	3,1
Proprietate privată	0,8	21,7	45,8	65,0	71,1	74,3
Proprietate cooperatistă	18,3	14,9	8,4	3,9	2,4	2,7
Proprietate obștească	1,1	0,9	0,9	0,3	0,1	0,1

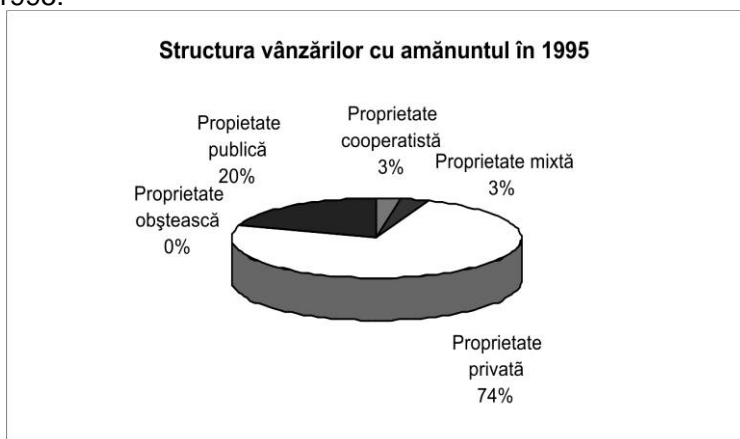
Sursa: *Anuarul statistic al României 1996*, C.N.S., p. 661.

Reprezentarea grafică a schimbării structurii vânzărilor de mărfuri din 1995 comparativ cu 1990 se prezintă mai jos:

În 1990:



În 1995:



Din 1992 și până în 1995 evoluția structurii vânzărilor cu ridicata pe forme de proprietate a fost următoarea:

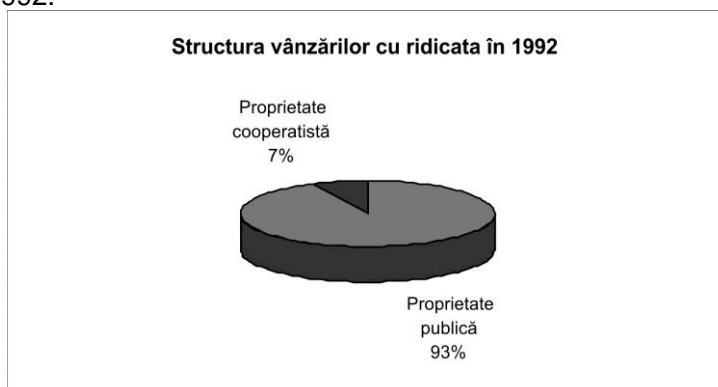
Tabelul 46 - Structura vânzărilor cu ridicata pe forme de proprietate în perioada 1992-1995 (în procente)

Indicatori	1992	1993	1994	1995
TOTAL, din care:	100,0	100,0	100,0	100,0
PROPRIETATE PUBLICĂ	93,0	39,4	40,5	30,9
PROPRIETATE MIXTĂ	0,0	1,3	7,9	4,6
PROPRIETATE PRIVATĂ	0,0	57,1	51,0	64,1
PROPRIETATE COOPERATISTĂ	7,0	2,1	0,6	0,4
PROPRIETATE OBȘTEASCĂ	0,0	0,1	1,1	2,1

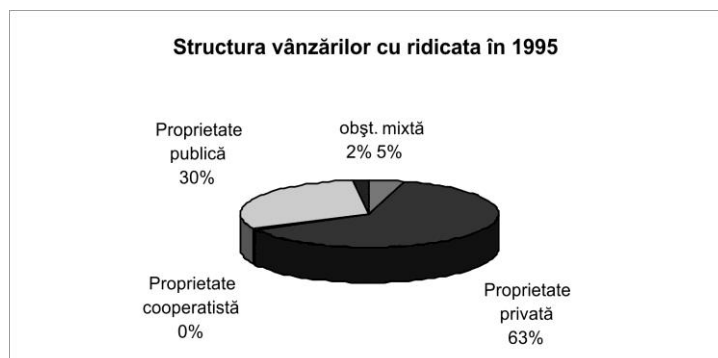
Surse: *Anuarul statistic al României 1993*, C.N.S., p. 612; *Anuarul statistic al României 1996*, C.N.S., p. 663.

Ilustrarea grafică a schimbărilor structurale, pe forme de proprietate, a vânzărilor cu ridicata în 1995, comparativ cu 1992 este următoarea:

În 1992:



În 1995:



În activitatea vânzărilor cu ridicata se constată o diversificare a formelor de proprietate și predominanța vânzărilor cu ridicata din sectorul proprietății private, în 1995 comparativ cu anul 1992. Restrângerea proprietății publice și creșterea proprietății private fac dovada expansiunii angrosiștilor creatori de piață.

4.2. Comportamentul de schimb extern

Anul 1990 s-a înscris cu un declin abrupt al exporturilor care s-au situat la nivelul a 55,1% din volumul anului anterior și cu o creștere a importurilor de 109,1% față de același an, din acest foarfece rezultând un deficit al balanței comerciale de -3427 milioane dolari. În următorii trei ani exporturile au continuat să scadă, ca și importurile - dar acestea timp de numai doi ani - apoi atât exporturile cât și importurile au crescut, acestea din urmă mai repede. Ca atare, în întreaga perioadă 1990-1996 balanța comercială a înregistrat constant deficite. Acordarea întreprinzătorilor particulari a dreptului de a efectua schimburi externe s-a soldat, în general, cu o contribuție mai redusă a sectorului particular la crearea deficitului balanței comerciale, așa cum se arată în următorul tabel:

Tabelul 47 - Evoluția schimburilor externe în perioada 1990-1996

- milioane dolari -

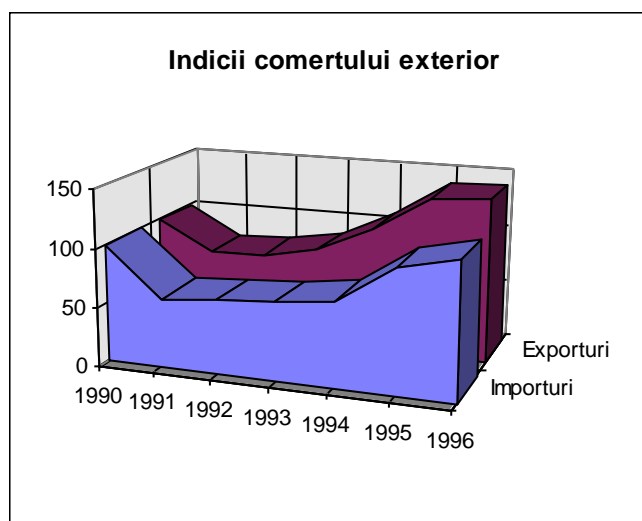
Indicatori	1990	1991	1992	1993	1994	1995	1996
Exporturi FOB	5775	4266	4363	4892	6151	7910	8085
din care:							
Sectorul privat:	11	679	1201	1364	2481	3259	4099
- în procente	0,2	15,9	27,5	27,9	40,3	41,2	50,7
Importuri FOB	9202	5372	5784	6020	6562	9487	10555
din care:							
Sectorul privat:	35	864	1898	1636	2573	4306	5035
- în procente	0,4	16,1	32,8	27,2	39,2	45,4	47,7
Sold	-3427	-1106	-1421	-1128	-411	-1577	-2470

Indicatori	1990	1991	1992	1993	1994	1995	1996
din care:							
Sectorul privat:	-24	-185	-697	-272	-92	-1047	-936
- în procente	0,7	16,7	49,0	24,1	22,4	66,4	37,9

Surse: *Anuarul statistic al României 1996*, C.N.S., p. 596; *Buletin trimestrial 4/1996*, B.N.R., p. 6 Anexe.

Se mai poate observa că sectorul particular a preluat cam aceeași pondere atât din exporturi cât și din importuri; importurile fiind mai mari au făcut ca o parte a deficitului balanței comerciale să fie datorată sectorului privat.

Indicii valorici ai schimburilor externe reflectă aceste evoluții:



Rata de acoperire a importurilor prin exporturi a evoluat astfel:

Tabelul 48 - Rata de acoperire a importurilor prin exporturi

- în procente -						
1990	1991	1992	1993	1994	1995	1996
62,8	79,4	75,4	81,3	93,7	83,4	76,6

Sursa: *Buletin trimestrial 4/1996*, B.N.R., p. 6 Anexe.

O evoluție oscilantă a avut și efortul de export care a cunoscut valorile de mai jos.

Tabelul 49 - Efortul de export în perioada 1990-1994*

- în procente -				
1990	1991	1992	1993	1994

6,36	6,20	9,14	8,72	10,23
------	------	------	------	-------

*Export/Producție x 100.

Sursa: *Anuarul statistic al României 1996*, C.N.S., pp. 376, 598.

Analizate în structură, schimburile externe au înregistrat o serie de mutații care se datorează, din partea exportului, restructurării producției iar, din partea importului, modificării consumului, pe de o parte și legăturilor tehnologice cu producția pentru export, pe de altă parte.

Structura exporturilor FOB în perioada 1990-1996 a evoluat după cum urmează:

**Tabelul 50 - Exportul FOB
pe principalele grupe de mărfuri**

- în procente -

	1990	1991	1992	1993	1994	1995	1996
TOTAL, din care:	100	100	100	100	100	100	100
Produse agroalimentare	1,4	6,2	6,8	6,9	6,6	6,8	8,8
Produse minerale	19,8	14,9	13,4	11,9	11,8	9,3	9,0
Produse chimice, cauciuc, ma- se plastice	7,1	8,1	11,9	8,9	10,4	11,8	11,2
Textile, confecții, pielărie, încăl- țăminte	12,9	12,4	13,0	20,4	25,2	26,2	27,5
Produse din lemn, exclusiv mo- bilier	3,1	2,8	3,6	3,7	3,7	3,3	...
Hârtie și articole din aceasta	0,6	0,5	0,4	0,4	0,6	1,1	...
Articole din piatră, ipsos, ciment etc.	1,4	1,8	2,1	2,1	1,8	1,9	...
Metale comune și articole din acestea	16,6	15,2	17,2	19,9	17,6	18,4	...
Mașini, aparate și echipamente electrice, mijloace de transport	29,9	28,4	23,0	17,5	15,1	13,8	13,6
Mobilă și produse diverse	7,2	9,7	8,6	8,4	7,2	7,3	6,5

Surse: *Anuarul statistic al României 1996*, C.N.S., pp. 608-612; *Buletin statistic lunar, Anul VII, Nr. 12, decembrie 1996*, C.N.S., p. XIII.

Ponderea redusă a produselor agroalimentare de numai 1,4% în totalul exporturilor din 1990 a fost dictată de împrejurările imediat următoare evenimentelor de la sfârșitul anului 1989, când consumul alimentar s-a bazat pe producția internă rezervată în mare măsură populației care "a făcut revoluția". Politică repede uitată, din 1991 ponderea exportului de produse agroalimentare crescând din nou de aproape 5 ori până la sfârșitul perioadei analizate. În mod paradoxal, cum vom vedea mai jos, importurile de produse agroalimentare au avut o pondere și mai ridicată în total importuri, creându-se un deficit care nu poate fi argumentat deoarece agricultura României este suficient de diversificată și poate oferi o gamă variată de bunuri de acest gen, capabilă să satisfacă în foarte mare măsură consumul intern.

În schimb, ponderea produselor minerale în total export s-a redus la jumătate până în anul 1996, exact cum s-a întâmplat și în cazul mașinilor, aparatelor, echipamentelor și a mijloacelor de transport.

Un export susținut și în creștere s-a înregistrat la textile, confecții, pielărie și încălțăminte ca și la metale comune și articole din acestea; produsele chimice, cauciucul și masele plastice - produse energointensive - și-au crescut ponderea în export cu 4 procente de-a lungul perioadei 1990-1996.

Evoluția structurii importurilor CIF a fost următoarea:

**Tabelul 51 - Importul CIF
pe principalele grupe de mărfuri**

- în procente -

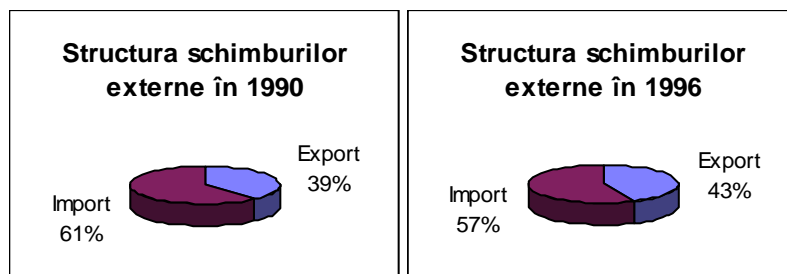
	1990	1991	1992	1993	1994	1995	1996
TOTAL, din care:	100	100	100	100	100	100	100
Produse agroalimentare	13,4	14,0	16,6	15,2	9,7	9,1	7,6
Produse minerale	43,2	46,8	33,8	29,5	27,8	25,2	23,8
Produse chimice, cauciuc, ma-se plastice	8,3	8,7	9,9	11,3	11,5	13,3	12,5
Textile, confecții, pielărie, încăl- țăminte	4,1	5,5	11,3	12,9	15,0	15,5	15,6
Produse din lemn, exclusiv mo- bilier	0,8	0,6	0,5	0,5	0,4	0,6	...
Hârtie și articole din aceasta	0,5	0,7	1,5	1,5	2,0	2,4	...
Articole din piatră, ipsos, ciment etc.	1,3	1,3	0,9	1,0	1,0	1,2	...
Metale comune și articole din a- cestea	5,8	4,3	4,5	4,4	5,1	5,6	...
Mașini, aparate și echipamente electrice, mijloace de transport	21,7	17,5	20,1	22,6	26,0	25,4	25,0
Mobilă și produse diverse	0,8	0,6	0,9	1,2	1,6	1,8	1,7

Surse: *Anuarul statistic al României 1996*, C.N.S., pp. 612-616; *Buletin statistic lunar, Anul VII, Nr. 12, decembrie 1996*, C.N.S., p. XV.

Ponderea ridicată, deși în scădere, a produselor minerale în total import provine în cea mai mare parte de la poziția combustibili și uleiuri minerale, materii bituminoase; creșterea ponderii importurilor de produse chimice, cauciuc și mase plastice este greu explicabilă deoarece industria chimică românească este suficient de dezvoltată. De asemenea, creșterea de aproape 4 ori a ponderii textilelor, confecțiilor, pielăriei și încălțămintei nu-și află justificarea, industria noastră ușoară putând oferi astfel de bunuri. Mai întemeiată găsim nivelul ridicat al importurilor de mașini, aparate, echipamente și mijloace de transport explicabil prin nivelul tehnic mai înalt al produselor din străinătate.

De-a lungul primilor 7 ani ai tranziției se constată o tendință de echilibrare a balanței comerciale în sensul creșterii ponderii exporturilor și al reducerii ponderii importurilor în totalul schimburilor externe.

Acest lucru este ilustrat de graficele următoare care reflectă tendința pozitivă, de apropiere a exporturilor de importuri, înregistrată de-a lungul unei perioade cu evoluții sinuoase:



Asupra schimburilor externe există o influență a cursului valutar al monedei naționale, pe termen scurt devalorizarea stimulând exporturile și scumpind importurile. Pe de altă parte, indicele cursului Leului determină evoluția schimburilor externe în strânsă interdependență cu indicii prețurilor de consum, ai producției industriale etc.; un sinoptic al acestor corelații se poate întocmi cu datele de mai jos.

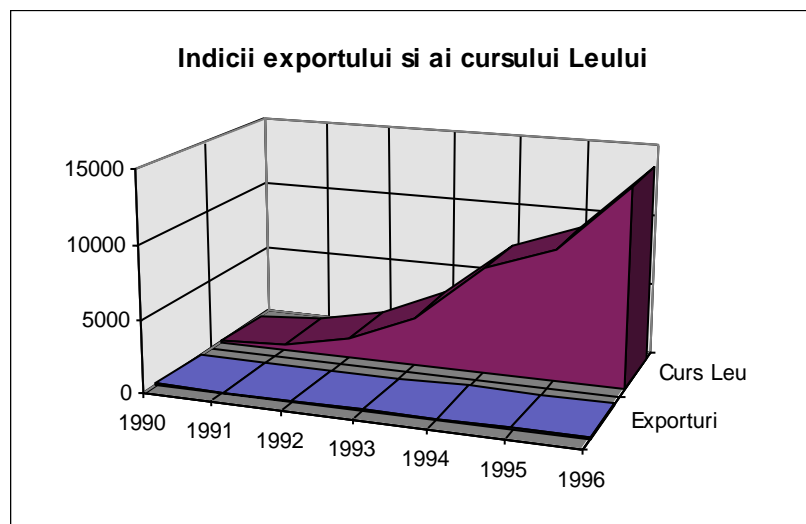
Tabelul 52 -Indicii prețurilor monedei naționale și ai unor bunuri

- în procente -

Indicatori	1990	1991	1992	1993	1994	1995	1996
CURSUL DE SCHIMB NOMINAL DE REFERINȚĂ							
- nivel mediu (lei/USD)	22,43	76,39	307,95	760,05	1655,09	2033,26	3082,60
- indice cu bază 1990	100,0	340,6	1372,9	3388,5	7378,9	9064,9	13743,2
- la sf. per. (Lei/USD)	35	189	460	1276	1767	2578	4035
- indice cu bază 1990	100,0	540,0	1314,3	3645,7	5048,6	7365,7	11528,6
INDICII PREȚURILOR DE CONSUM							
- indice cu bază 1990	100,0	270,2	838,8	2987,0	7071,9	9353,4	12982,5
- indice bază oct. 1990	137,7	444,5	1330,0	5259,9	8507,3	10868,1	17052,0
INDICII PREȚURILOR PRODUCȚIEI INDUSTRIALE							
- indice cu bază 1990	100,0	320,1	911,6	2415,7	5809,8	7849,6	11766,6
- indice bază oct. 1990	232,7	776,3	1786,4	5277,0	9150,4	12078,5	19373,9

Surse: publicațiile Comisiei Naționale pentru Statistică și ale Băncii Naționale a României.

Cu excepția anului 1995, indicele anual al cursului Leului a depășit atât indicii prețurilor de consum cât și indicii prețurilor producției industriale. Devalorizarea mai accentuată a Leului a urmărit, potrivit unor surse ale Băncii Naționale a României, stimularea exporturilor, dar această relație nu este confirmată decât pe serii lunare scurte, nicidecum multianuale, cum se vede din figura următoare:



O ultimă imagine asupra comerțului exterior ne este oferită de ponderea taxelor vamale în total importuri:

Tabelul 53 - Ponderea taxelor vamale în importuri

- în procente -

1990	1991	1992	1993	1994	1995
0,75	5,32	4,33	5,97	5,44	6,17

Sursa: Anuarul statistic al României 1996, C.N.S., pp. 360-361, 602.

Evoluția acestei ponderi (în creștere de la an la an, cu excepția anului 1994) se înscrie mai degrabă în regimul fiscalității ridicate decât într-o politică protecționistă coerentă.

CAPITOLUL 5 - COMPORTAMENTUL DE CONSUM

5.1. Nivelul consumului

În perioada 1990-1996 consumul populației a cunoscut o serie de variații structurale și de ritmuri așa cum se prezintă în tabelul următor.

Tabelul 54 - Evoluția consumului final și a elementelor componente în perioada 1990-1996

Indicatori	1990	1991	1992	1993	1994	1995	1996
	Structuri, în procente						
Consumul final, din care:	100,0	100,0	100,0	100,0	100,0	100,0	100,0
- populația	82,1	79,1	80,8	83,2	83,0	84,4	86,2
- administrația publică și privată	17,9	20,9	19,2	16,8	17,0	15,6	13,8
	Ritmuri (în procente, 1989 = 100,0)						
Consumul final, din care:	108,9	96,1	90,7	91,8	95,2	110,4	115,0
- populația	108,1	90,6	83,7	84,5	86,4	103,0	96,5
- administrația publică	114,1	126,1	128,9	132,3	147,9	148,9	145,9

Surse: *Anuarul statistic al României 1996*, C.N.S., pp. 364-365; *Comisia Națională de Prognoză*.

Pentru a evidenția efectele mecanismului de repartitie asupra veniturilor și nivelului de trai al populației sunt concludente datele următoare:

Tabelul 55 - Indicii consumului final al gospodăriilor populației, ai prețurilor de consum și ai salariului real

	1990	1991	1992	1993	1994	1995
1. Consumul final al gospodăriilor populației pe locuitor:						
a) lei prețuri curente	24032	57093	164589	556807	1382321	218312
b) 1990 = 100	100,0	237,6	684,9	2316,9	5752,0	7
c) an precedent = 100	-	237,6	288,3	338,3	248,3	9084,3
						157,9
2. Indicii prețurilor de consum:						
a) 1990 = 100	100,0	270,2	838,8	2987,0	7071,9	9353,4
b) an precedent = 100	-	270,2	310,4	356,1	236,7	132,3
3. 1b/2a	100,0	87,9	81,7	77,6	81,3	97,1
4. 1c/2b	100,0	87,9	92,9	95,0	104,9	119,3
5. Indicii salariului real	100,0	81,7	71,0	59,1	59,4	66,8

Sursa: *Anuarul statistic al României 1996*, C.N.S., p. 370.

Comparând informațiile inserate în rândurile 3 și 4 cu cele din rândul 5 se ajunge la următoarea concluzie: întrucât raporturile dintre indicii consumului gospodăriilor populației și indicii prețurilor de consum au fost mai mari decât indicii salariului real în România s-a declanșat un *proces de polarizare socială* sub aspectul veniturilor și, implicit, al nivelului de trai. Continuarea și, eventual, adâncirea acestui proces sunt generatoare de tensiuni sociale care pot afecta mersul reformei.

Restricția bugetară reprezentată prin venitul propriu este doar aparent cea care reglementează consumul populației. În fapt, venitul propriu este corectat de evoluția prețurilor care stabilește salariul real. Salariul real a cunoscut evoluția de mai jos.

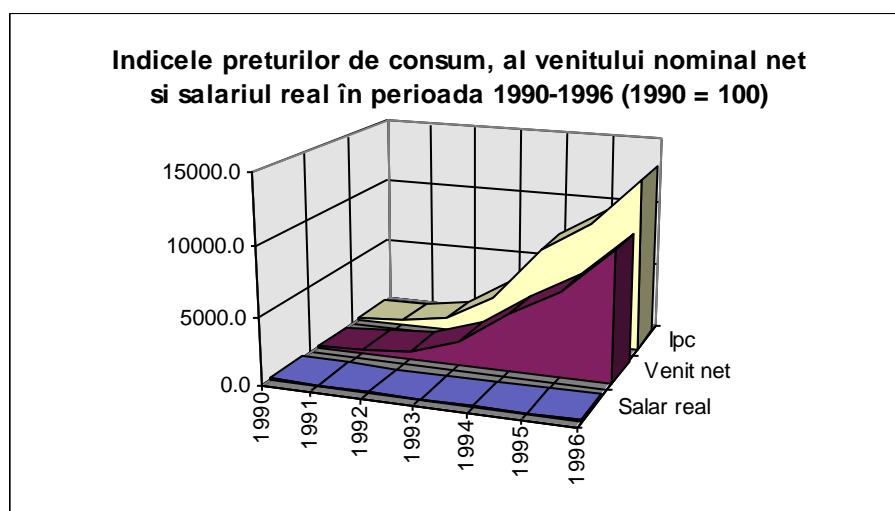
**Tabelul 56 - Determinarea salariului real în perioada 1990-1996
(1990 = 100)**

- în procente -

	1991	1992	1993	1994	1995	1996
Indicele venitului nominal net	220,6	595,7	1766,3	4198,5	6251,8	9523,4
Indicele prețurilor de consum	270,2	838,8	2987,0	7071,9	9353,4	12982,5
Salariul real	81,7	71,0	59,1	59,4	66,8	73,4

Sursa: *Buletin trimestrial 4/1996*, B.N.R., p. 7 Anexe.

Reprezentarea grafică a acestor evoluții este următoarea:



Un numitor comun al consumului populației ne este oferit de consumul mediu zilnic de calorii care a evoluat astfel:

Tabelul 57 - Consumul alimentar mediu zilnic, pe locuitor, exprimat în calorii

- număr -

	1990	1991	1992	1993	1994	1995
Calorii	3038	2832	2758	2959	2872	2908
- în procente	100,0	93,2	90,8	97,4	94,5	95,7

Sursa: *Anuarul statistic al României 1996*, C.N.S., p. 195.

Scăderea numărului mediu zilnic de calorii a fost mai accentuată în anii 1991-1992, după care a urmat o tendință ușoară de revenire spre nivelul anului 1990.

Dacă luăm în considerare numai consumul alimentar și de băuturi observăm ponderea ridicată a acestuia în consumul total la toate categoriile de familii.

Tabelul 58 - Ponderea consumului alimentar și de băuturi în totalul consumului familiilor

- în procente -

	1990	1991	1992	1993	1994	1995
Familii de salariați	49,4	51,4	55,9	58,0	60,0	59,8*
Familii de țărani	67,0	71,4	75,1	76,1	77,1	68,2*
Gospodării de patroni	45,2
Lucrători pe cont propriu în activități neagricole	61,8
Familii de pensionari	58,2	63,3	66,9	67,1	67,7	65,0*
Gospodării de șomeri	65,8

*Gospodării.

Surse: *Anuarul statistic al României 1995*, pp. 192-193; *Anuarul statistic al României 1996*, p. 193.

Faptul că, în marea lor majoritate, familiile cheltuiesc cea mai mare parte din venituri pentru alimente și băuturi și anume, de peste 50 la sută, dovedește că populația trăiește aproape sau sub pragul de sărăcie. Doar gospodăriile de patroni au o poziție mai bună în această privință, ponderea consumului alimentar și de băuturi în total consum fiind de 45,2 la sută.

5.2. Substituția în consum alimentar

Precaritatea nivelului de trai al populației se poate evidenția și prin intermediul substituțiilor la care au trebuit să recurgă consumatorii datorită

scăderii veniturilor care a determinat înlocuirea unor alimente mai scumpe prin altele mai ieftine pentru a satisface cât de cât nevoile de consum. Acest lucru reiese din tabelul de mai jos.

Tabelul 59 - Consumul* mediu anual pe locuitor la principalele produse alimentare

	1990	1991	1992	1993	1994	1995
Carne și produse din carne (în echivalent carne proaspătă) - kg.	61,0	54,4	45,7	47,7	45,5	47,8
Grăsimi - total (greutate brută) - kg.	18,2	16,5	14,4	14,1	12,9	12,3
Lapte și produse din lapte, în echivalent lapte (exclusiv untul) - litri	140,1	163,3	163,7	176,9	179,5	188,6
Ouă - bucăți	246	241	196	190	194	197
Zahăr și produse din zahăr (în echivalent zahăr) - kg.	27,3	26,4	24,4	23,7	24,5	23,5
Produse din cereale (în echivalent făină) - kg.	158,5	145,3	146,5	159,6	158,6	162,4
Cartofi - kg.	59,4	48,0	60,0	73,9	66,7	71,0
Legume și produse din legume (în echivalent legume) - kg.	110,8	88,5	100,7	112,7	110,3	115,6
Fructe și produse din fructe (în echivalent fructe) - kg.	59,5	45,7	47,1	64,3	47,8	45,8

*Disponibilul de consum.

Sursa: *Anuarul statistic al României 1996*, C.N.S., p. 194.

Este neîndoielnic faptul că nivelul veniturilor în corelație cu cel al prețurilor a fost acela care a determinat schimbările în consumul populației. Acest lucru se vede din faptul că scăderile consumului la produsele alimentare s-au produs acolo unde prețurile de vânzare au fost mai ridicate: carne și produse din carne, grăsimi, ouă, zahăr și produse din zahăr. La restul produselor, în general, consumurile au crescut; faptul că, de exemplu, la cereale, produse de morărit și panificație, ca și la cartofi prețurile au fost mai ridicate explică creșterea consumului la aceste produse prin nivelul unitar al prețurilor efectiv mai scăzut pentru produsele respective. Nivelurile prețurilor au fost următoarele:

Tabelul 60 - Indicii prețurilor de consum al populației pe unele grupe de produse alimentare la sfârșitul anului (oct. 1990 = 100)

- în procente -

	1991	1992	1993	1994	1995
Total produse alimentare	490,5	1568,0	5820,3	9562,8	12010,9
Carne, preparate, conserve din carne	489,7	1824,0	7106,4	11199,7	13988,4
Ulei, slănină, grăsimi	287,2	1529,0	6795,4	11416,3	13574,0
Lapte, brânzeturi, unt	409,9	2015,0	5533,9	9474,0	11586,7
Ouă	735,0	1643,0	8104,7	11727,5	18271,4
Zahăr și produse zaharoase	443,4	1683,0	7162,1	9890,9	14094,5
Cereale, produse de morărit și panificație	444,6	1644,0	6860,0	12265,7	15295,3
Cartofi	1350,0	2220,0	4549,5	9817,8	17740,8
Legume și conserve de legume	475,2	1480,0	3734,9	7171,0	8454,6
Fructe, struguri, citrice	627,3	1253,0	4132,7	8174,5	10692,2

Surse: *Anuarele statistice ale României 1992-1996*, C.N.S.

5.3. Consumul de bunuri de folosință îndelungată

Bunurile de folosință îndelungată înlesnesc viața de zi cu zi a oamenilor. De aceea, accesul larg la cumpărarea lor poate demonstra vitalitatea economiei naționale, capacitatea ei de a satisface complex nevoile de consum. De altfel, consumul *de masă* al bunurilor de folosință îndelungată este cea mai concludentă dovadă a funcționării eficiente a unei economii naționale.

Dar și în acest domeniu, în perioada tranziției, se înregistrează aspecte negative constând dintr-o înzestrare precară a populației cu bunuri de folosință îndelungată. Pentru a dezvălui ritmul înzestrării se poate calcula sporul anual al bunurilor de folosință îndelungată care au intrat în dotarea gospodăriilor.

Tabelul 61 - Sporul anual al bunurilor de folosință îndelungată

- bucăți/1000 locuitori -

	1991/90	1992/91	1993/92	1994/93	1995/94
Aparate de radio	12,4	4,0	1,1	0,5	1,5
Televizoare	5,0	4,5	1,2	0,2	22,9
Frigidere	-1,5	2,0	1,3	1,0	18,8
Mașini de gătit cu gaze	1,6	-1,8	2,3	4,3	14,6
Mașini electrice de spălat rufe	1,6	-1,3	-1,0	4,8	-5,6
Aspiratoare de praf	1,9	2,0	3,7	0,3	1,7
Autoturisme	6,9	6,5	8,3	9,3	7,3

Sursa: *Anuarul statistic al României 1996*, C.N.S., p. 196.

S-a manifestat o tendință de scădere a sporului absolut de bunuri de folosință îndelungată, cu excepția autoturismelor a căror cumpărare este și o modalitate de economisire, la care a recurs populația. Existența unor sporuri negative, știut fiind că populația totală, în general, a manifestat o tendință de scădere în această perioadă, sugerează că nici cumpărările pentru înlocuirea bunurilor de folosință îndelungată deteriorate nu au mai fost, uneori, efectuate.

5.4. Consumul de servicii

Deși o serie de servicii nu sunt indispensabile în consum, totuși o altă parte este de neocolit. Dintre acestea le-am selectat pe cele mai importante și am evidențiat creșterea prețurilor pentru a pune în evidență sporirea dificultăților bugetare ale populației în satisfacerea necesităților de consum:

Tabelul 62 - Indicii prețurilor de consum al populației pe unele grupe de servicii la sfârșitul anului (oct. 1990 = 100)

- în procente -

	1991	1992	1993	1994	1995
Total servicii	398,2	1046,0	4004,5	6971,8	9788,5
Confectionat, reparat și curățat îmbrăcăminte și încălțăminte	309,6	856,0	3632,5	6226,1	8380,3
Chirie	100,0	100,0	167,9	242,4	305,0
Apă, canalizare, salubritate	518,5	1482,0	5118,7	9536,1	14533,1
Îngrijire medicală	438,7	909,9	3423,9	6022,6	9750,7
Transport urban	566,1	1383,0	4753,9	8376,4	13452,5
Transport C.F.R.	517,7	919,9	2890,1	3158,9	4545,6
Poștă, telefon, telegraf	304,1	824,3	2458,2	4193,7	5799,9

Surse: *Anuarele statistice ale României 1992-1996*, C.N.S.

Serviciile menționate în tabelul anterior prezintă o foarte slabă elasticitate în consum în raport cu prețurile - nu pot fi substituibile. Sunt, deci, servicii de primă necesitate. Creșterile de preț se repercutează imediat asupra bugetului familial nevoit să suporte apăsarea din ce în ce mai grea a costurilor tranziției.

*

Acele de consum și procesele de producție indispensabile vieții se petrec la noi ca după un scenariu dinainte pregătit. Rămânem uimiți de coincidența cu unele texte care au început să aibă o tot mai largă circulație, descriind realități care se petrec sub ochii noștri punct cu punct: "Vom face să se mărească salariile, care totuși nu vor aduce nici un folos muncitorilor, deoarece vom fi dat în același timp unei scumpiri a obiectelor de primă

necesitate, datorită (vom zice noi) decăderii agriculturii și a crescătorilor de vite; mai mult chiar, vom submina de-a dreptul și adânc izvoarele producției, obișnuind pe muncitori cu anarhia și cu băuturile spirtoase...

Pentru ca situația să nu fie văzută prea devreme sub adevărata ei lumină, vom acoperi adevăratele noastre intenții sub masca preinsei dorințe de a răspândi marile principii economice pe care le predicăm astăzi lumii.”¹

¹ *Protocoalele înțelepților Sionului*, Editura ALMA, 1997, p. 45.

CAPITOLUL 6 - COMPORTAMENTUL DE ECONOMISIRE, ACUMULARE ȘI INVESTIȚIE

6.1. Ansamblul economiei

Din datele disponibile rezultă următorii indicatori specifici acestui tip de comportament:

Tabelul 63 - Indicatorii aferenți ansamblului economiei naționale

	1990	1991	1992	1993	1994
- în miliarde lei prețuri curente -					
Valoarea adăugată brută	788,1	2066,1	5915,2	18579,2	45949,0
Excedentul brut de exploatare	349,7	1028,8	3324,2	10466,1	27703,5
Venitul disponibil brut	865,2	2264,7	6120,2	20623,2	51282,6
Economia brută	185,7	592,1	1477,7	5387,4	13414,2
F.B.C.F.	169,8	317,0	1156,8	3583,7	9853,5
Capacitatea sau necesarul de finanțare	-73,7	-23,9	-409,4	-399,2	516,2
- în procente -					
Rata excedentului brut*	44,4	49,8	56,2	56,3	60,3
Rata economiei brute**	53,1	57,6	44,5	51,5	48,4
Rata de investiție***	21,5	15,3	19,6	19,3	21,4
Rata de economie financiară****	-8,5	-1,1	-6,7	-1,9	1,0

* Excedentul brut de exploatare/Valoarea adăugată brută x 100; **Economia brută/Excedentul brut de exploatare x 100; ***Formarea brută a capitalului fix/Valoarea adăugată brută x 100; ****Capacitatea (necesarul) de finanțare/Venitul disponibil brut x 100.

Sursa: *Anuarul statistic al României 1996*, C.N.S., pp. 366-367.

După cum se poate vedea, rata excedentului brut, care este rezervorul de formare a economiilor și, apoi, al investițiilor a crescut permanent în perioada 1990-1994. Rata economiei brute a crescut numai în anul 1991 față de 1990, pentru ca în 1992 să cunoască o scădere deoarece economia brută a crescut cu 249,6% față de anul anterior, în timp ce excedentul brut de exploatare a crescut cu 323,1%. În 1993 rata economiei brute crește din nou, pentru ca în 1994 să scadă iarăși, din același motiv, economia brută crescând cu 249,0% față de anul anterior, iar excedentul brut de exploatare cu 264,7%. Oscilațiile ratei de investiție se explică în același mod, prin evoluții diferite, de data aceasta ale formării brute a capitalului fix și a valorii adăugate brute; este de semnalat faptul că rata de investiție, după ce a cunoscut valori mai scăzute în anii 1991-1993, aproape a atins, în 1994, nivelul din 1990. Rata de

economie financiară a devenit pozitivă în 1994 și semnifică o situație pozitivă prin faptul că necesarul de finanțare a devenit capacitate de finanțare.

Rata acumulării a evoluat astfel:

Tabelul 64 - Evoluția ratei acumulării în perioada 1989-1996

- în procente -

1989	1990	1991	1992	1993	1994	1995	1996
29,9	19,8	14,4	19,2	17,9	19,8	21,9	23,3

Sursa: *Anuarul statistic al României 1996*, C.N.S., pp. 364-365; *Buletin statistic lunar, Anul VII, Nr. 12, decembrie 1996*, C.N.S., p. I.

Faptul că rata acumulării a cunoscut scăderi importante în interiorul intervalului statistic analizat, respectiv pe întreaga perioadă de tranziție a economiei de după 1990, a reprezentat o frână în calea redresării economiei naționale și una din explicațiile șomajului care s-a manifestat în acești ani.

6.2. Societăți și cvasisocietăți nefinanciare

Analiza comportamentului de economisire, acumulare și investiție a societăților și cvasisocietăților nefinanciare se referă la perioada 1990-1994 pentru care am dispus de date statistice în vederea evaluării evoluției indicatorilor din tabelul de mai jos.

Tabelul 65 - Indicatori aferenți societăților și cvasisocietăților nefinanciare

- în procente -

	1990	1991	1992	1993	1994
- în miliarde lei prețuri curente -					
Valoarea adăugată brută	564,5	1462,0	4009,1	11941,6	28616,6
Excedentul brut de exploatare	204,9	657,0	2054,1	5733,2	15079,4
Venitul disponibil brut	119,7	476,5	1151,1	3132,8	7728,5
Economia brută	119,7	476,5	1151,1	3132,8	7728,5
F.B.C.F.	154,3	233,9	912,5	2829,8	7694,0
Capacitatea sau necesarul de finanțare	-69,0	-15,1	-353,9	-1275,0	-2912,9
- în procente -					
Rata excedentului brut*	36,3	44,9	51,2	48,0	52,7
Rata economiei brute**	58,4	72,5	56,0	54,6	51,3
Rata de investiție***	27,3	16,0	22,8	23,7	26,9
Rata de economie financia-ră****	-57,6	-3,2	-30,7	-40,7	-37,7

*Excedentul brut de exploatare/Valoarea adăugată brută x 100; **Economia brută/Excedentul brut de exploatare x 100; ***Formarea brută a capitalului fix/Valoarea adăugată brută x 100; ****Capacitatea (necesarul) de finanțare/Venitul disponibil brut x 100.

Sursa: *Anuarul statistic al României 1996*, C.N.S., pp. 366-367.

Fluctuațiile în nivelurile ratelor excedentului brut, economiei brute și investiției se pot explica în același mod ca și în cazul ansamblului economiei. Comparând însă aceste niveluri atinse pe ansamblul economiei cu cele realizate de sectorul societăților și cvasisocietăților nefinanciare constatăm că numai rata excedentului brut a fost mai mică în cazul societăților și cvasisocietăților nefinanciare față de ansamblul economiei, în timp ce rata economiei brute și rata de investiție au fost mai mari, an de an. Explicația ar putea fi următoarea: "Totuși, argumentul fundamental al lui Hamilton, confirmat de John Maynard Keynes, este acceptat. Inflația a creat o redistribuire a veniturilor... Ea a fost, totuși, o metodă de prelevare fiscală în sectoarele cele mai slabe din punct de vedere politic cu scopul de a furniza o sursă de acumulare a capitalului care putea fi, apoi, investit... Chestiunea în discuție, să ne amintim, nu este numei aceea legată de existența unui profit ocazional, dar și de faptul că inflația a încurajat investiția."¹ Aceasta este o situație specifică de "a-ți spori economiile, prin intermediul revoluției prețurilor și al decalajului salariilor."²

Comparând rata de economie financiară la cele două niveluri constatăm că, în cazul societăților și cvasisocietăților nefinanciare, s-a manifestat un mai mare necesar de finanțare decât pe ansamblul economiei.

6.3. Gospodăriile populației

Pentru gospodăriile populației sunt semnificativi patru indicatori și anume: rata de economie, rata de economie financiară, rata de presiune fiscală și rata de presiune socială. Evoluțiile au fost următoarele:

Tabelul 66 - Indicatorii aferenți gospodăriilor populației

	1990	1991	1992	1993	1994
- în miliarde lei prețuri curente -					
Economia brută	30,4	21,7	132,9	527,2	2533,0
Venitul disponibil brut	588,1	1345,5	3883,7	13197,5	33954,0
Capacitatea de finanțare	7,7	-93,2	-25,2	91,7	2545,9
Impozitul pe venit și patrimoniu	6,3	4,1	7,1	14,6	56,8
- în procente -					
Rata de economie*	5,2	1,6	3,4	4,0	7,5
Rata de economie financiară**	1,3	-6,9	-0,6	0,7	7,5
Rata de presiune fiscală***	1,1	0,3	0,2	0,1	0,2
Rata de presiune socială****	9,0	10,3	10,6	9,5	8,1

*Economia brută/Venitul disponibil brut x 100; **Capacitatea (necesarul) de finanțare/Venitul disponibil brut x 100; ***Impozitul pe venit și patrimoniu/Venitul disponibil brut înainte de impozitare x 100; ****Cotizațiile sociale efective primite de administrația publică/PIB x 100.

¹ Wallerstein Immanuel - *Sistemul mondial modern*, Editura Meridiane, București, 1992, vol. 1, p. 117.

² Wallerstein Immanuel - *op. cit.*, p. 158.

Sursa: *Anuarul statistic al României 1996*, C.N.S., pp. 366-370.

Evoluția ratelor calculate în tabelul anterior a fost influențată, fără îndoială, de inflația care a caracterizat economia națională în perioada analizată. O dovedesc rata de economie și rata de economie financiară care au atins nivelurile cele mai scăzute în anii cu rata inflației cea mai ridicată. Și invers, rata de presiune socială a cunoscut cele mai ridicate valori în aceeași ani, prelevările sociale fiind mult mai ridicate în anii cu inflație înaltă și influențând nivelurile ratei de economie și ratei de economie financiară.

CAPITOLUL 7 - COMPORTAMENTUL ECONOMIC ȘI ROLUL STATULUI

7.1. Responsabilitatea statului

Principala sarcină a statului, prin care el influențează comportamentul economic în mod hotărâtor, o reprezintă Programul de guvernare - expresie a propriului mod de comportament politic, în limitele căruia se manifestă comportamentul economic al celorlalți agenți economici: "Un plan de guvernare trebuie să iasă gata dintr-un singur cap, deoarece ar fi incoerent, fără legătură, dacă mai multe minți și-ar împărți sarcina de a-l stabili... Dacă e discutat și schimbat prin votul obștesc, atunci planul va păstra urma tuturor concepțiilor false ale spiritelor care nu vor fi pătruns adâncimea și legăturile scopurilor urmărite."¹

Din 1990 încoace, rolul statului în economie a fost și încă mai este un subiect controversat în parte din cauza lipsei unei culturi economice temeinice a clasei politice, în parte din cauza lipsei de informare asupra realităților lumii contemporane: "A fost prezentată populației... ca adevăr suprem și o altă figură de stil a lui Adam Smith, potrivit căruia economia de piață ar fi condusă de o «mână invizibilă». Se susține că astăzi, la cumpăna dintre secolele XX și XXI, economia modernă s-ar conduce (și încă exclusiv) după această figură de stil din secolul al XVIII, iar statul nu ar avea ce căuta în mișcarea economiei, de parcă, de exemplu, în SUA, Marea Britanie, Franța, Japonia, Belgia, Austria, Coreea de Sud etc. el nu ar avea nici un rol în direcționarea dezvoltării economice. Totodată, ni se mai spune dogmatic că gândirea liberală ar exclude orice intervenție a statului în economie, de parcă nimeni n-ar ști că însuși Adam Smith era pentru protejarea flotei britanice sau că, în chiar România dinaintea celui de-al doilea război mondial, Partidul Național Liberal a promovat o politică de protecție a industriei naționale ori că în Franța, Olanda, Belgia, Japonia, Coreea de Sud ș.a.m.d. există planuri multianuale pentru dezvoltare, adecvate pieței. În schimb, cei care neagă vreun rol pozitiv și activ al statului în economie nu-i neagă acestuia cele mai nesăbuite roluri în promovarea acumulării sălbatice a capitalului și sărăcirii mării majorități a populației, ajungându-se până la îngustarea pieței interne."²

Suntem nevoiți să constatăm că, într-adevăr, există, pe de o parte, anumite nișe de indiferență ale comportamentului statului față de comportamentul celorlalți agenți economici iar, pe de altă parte incontestabile interdependețe

¹ *Protocoloalele înțelepților Sionului*, Editura ALMA, 1997, p. 67.

² CONSTANTINESCU, NICOLAE N. - *lucr. cit.*, p. 4.

dintre stat și restul operatorilor economici de pe piață. Dezbaterile de idei și faptele politice nu mai pot evita necesitatea intervenției statului în economie. Disputele se poartă dincolo de acceptarea necondiționată a *statului minimal* propus de liberalii tradiționali pe plaja de opțiuni a unui mai mare sau foarte mare grad de intervenție în raport cu acesta: "Dar faptul că trebuie să recurgem la înlocuirea reglării directe cu acțiunea autorității acolo unde nu există condiții pentru o competiție care să-și joace rolul în mod corespunzător nu dovedește că noi trebuie să suprimăm concurența acolo unde ea își joacă rolul.

Statului îi este rezervat deci un câmp de activitate vast și de necontestat: crearea condițiilor în care competiția este cât mai eficientă cu putință, suplinirea ei acolo unde nu poate fi făcută eficientă, asigurarea serviciilor care, citându-l pe Adam Smith, «deși pot fi benefice în cel mai înalt grad unei mari societăți, sunt totuși de asemenea natură încât profitul nu ar putea să acopere niciodată cheltuielile făcute pentru producerea lor de un individ sau un grup mic de indivizi». În nici un sistem care ar putea fi justificat în mod rațional, statul nu s-ar mulțumi pur și simplu să nu facă nimic. Ca să fie eficient, un sistem bazat pe concurență are tot atât de multă nevoie ca și oricare alt sistem de un cadru legal conceput în mod inteligent și adaptat continuu realității. Însă cerința esențială pentru funcționarea sa adecvată, prevenirea fraudelor și a înșelătoriei (inclusiv cea realizată prin specularea neștiinței celui înșelat), oferă activității legislative un obiectiv important, și departe de a fi realizat pe deplin.”¹

Reținem că în relația de interdependență dintre stat și ceilalți agenți economici care modifică în mod radical și comportamentul economic al primuia și pe al celorlalți "Problema fundamentală este dacă individul poate să prevadă acțiunea statului și să facă uz de această cunoaștere ca de un dat în alcătuirea propriilor planuri, statul nemaiputând astfel dirija utilizarea mașinării sale, iar individul știind precis până la ce punct va fi protejat de amestecul cu forța al altora în treburile sale, și dacă statul nu-i va distruge cumva rodul eforturilor sale. Controlul statului asupra măsurilor și greutăților (sau prevenirea fraudelor și înșelătoriei pe orice altă cale) este, desigur, o formă de acțiune, în vreme ce statul în care este permisă, de exemplu, supremația forței pichetelor de grevă este inactiv.”²

Funcțiile economice ale statului și mijloacele lor de realizare au fost tratate mai detaliat în altă parte³. Din datele prezentate pe parcursul acestei lucrări se poate formula o concluzie generală cu privire la gradul de realizare a obiectivelor economice cele mai generale ale statului - pătratul magic - și anume: stabilitatea prețurilor, creșterea economică, ocuparea înaltă a forței de

¹ HAYEK, FRIEDRICH A. - *op. cit.*, pp. 52-53.

² HAYEK, FRIEDRICH A. - *op. cit.*, p.97.

³ STOICA, VICTOR - *Statul - agent al vieții economice*, în *Studii și cercetări economice*, nr. 9/1996, I.N.C.E., C.I.D.E.

muncă și echilibrul balanței comerciale. *Caracteristica perioadei 1990-1996 este foarte proasta realizare a obiectivelor generale ale statului.* Desigur, pot fi evocați factori obiectivi care au împiedicat atingerea unor rezultate, ca să nu punem problema îndeplinirii unor performanțe, pe linia redresării economiei naționale și a relansării, dar realitatea este că, după 7 ani de reformă, economia națională - în plan general -, nu a atins încă, la principalii indicatori, nivelurile anului 1989, ultimul an dinaintea reformei. Economia națională suferă de prea mica implicare a statului, singurul care poate fi făcut răspunzător de eșecurile de până acum ale reformei. Dacă statul a avut, totuși, o "grijă" aceasta a fost de a se îndatora în străinătate cu scopul de a asigura cât de cât nevoile de importuri pentru consumul populației și prea puțin pentru a iniția proiecte de investiții de amploare care să pună în mișcare mecanismele economice. Datoria externă pe termen mediu și lung la sfârșitul anului 1996 era de 6819,4 milioane dolari iar, parcă nu ar fi fost de ajuns, noua putere instalată tot atunci nu face nimic pentru a redeștepta ideea dezvoltării prin efort propriu. A aștepta investitorii străini și a încerca să inițializezi relansarea economică prin împrumuturi externe este o strategie care trădează *interesul național* în avantajul marii finanțe internaționale: "În primul rând cea dintâi acaparare a lor (a creștinilor, n.n.) este făcută cu banii sau cu creditul statelor. Așa numita finanță internațională este menită a conduce politica statelor după interesele neamului evreiesc. Totdeauna, după cum mărturisesc și ei (evreii, n.n.) în acest capitol, în urma frământărilor politice, revoluții sau războaie, se poate face simțită această putere mare a lor (a evreilor, n.n.) prin aceea, că statele, după asemenea frământări, au nevoie de împrumuturi pentru echilibrarea bugetelor și acoperirea cheltuielilor mari avute.

De aceea ei arată că trebuie mărit cât mai mult prestigiul și însemnătatea așa numitei finanțe internaționale de care toate statele, spun ei (evreii, n.n.), trebuie să depindă."¹

Din păcate, ceea ce s-a petrecut până acum în țara noastră a creat premisele dependenței de capitalul străin după scenarii care nu mai sunt deloc ascunse de autorii acestora: "Vom dovedi necesitatea reformelor noastre prin încurcătura la care au ajuns creștinii din pricina desordinilor financiare din vremea lor. Cea dintâi dezordine, vom zice noi, constă în aceea că ei încep a stabili un simplu buget care însă crește din an în an din motivul următor: se cheltuiește acest buget până la jumătatea anului; se cere apoi un buget rectificat, care e risipit în trei luni, și pe urmă trebuie să mai ceară un buget suplimentar, iar toate acestea se sfârșesc cu un buget de lichidare. Iar cum bugetul anului viitor e stabilit după totalul bugetului general, deosebirea anuală normală e tocmai de 50%, adică bugetul se triplează la fiecare zece ani. Mulțumită unor asemenea procedee, tolerate de nepăsarea statelor creștine,

¹ MOȚA, IOAN - Comentarii la *Protocoalele înțelepților Sionului*, Editura ALMA, 1997, p. 46.

casele acestora sunt totdeauna goale. Împrumuturile care au urmat, au înghițit resturile și au împins toate statele la bancrută.

Fiecare împrumut dovedește slăbiciunea statului și neînțelegerea drepturilor sale. Împrumuturile, ca și spada lui Damocles, atârnă deasupra capetelor guvernatorilor, care, în loc să ia ceea ce trebuie de la supușii lor, printr-un impozit vremelnice, vin cu mâna întinsă să ceară pomană de la bancherii noștri. Împrumuturile externe sunt niște lipitori care nu pot fi dezlipite în nici un caz de pe trupul statului, dacă nu cad ele de la sine sau dacă statul nu le leapădă în mod radical. Dar statele creștine nu numai că nu și le smulg jos, ci continuă să-și pună altele, tot mai multe, așa încât vor trebui să moară în urma acestor sângerări de bună voie.

Într-adevăr, ce alt înțeles să aibă oare împrumutul, și mai ales împrumutul extern?... Împrumutul e o emiteră de polițe, din partea guvernului, conținând o obligație cu un anumit procent proporțional cu suma capitalului împrumutat. Dacă împrumutul e taxat cu 5%, în douăzeci de ani statul a plătit fără nici un folos interese (dobânzi, n.n.) egale cu împrumutul, în patruzeci de ani o sumă dublă, în șaiszeci de ani una triplă, iar datoria rămâne tot o datorie neplătită.

Din acestea se poate vedea că sub forma unui impozit individual, statul ia ultimii bani ai cetățenilor săraci, pentru a-i plăti unor bogătași străini, de la care a împrumutat banii, în loc de a-și strânge bogățiile pentru trebuințele sale, fără de a plăti interesele (dobânzile, n.n.).¹ "Ei (creștinii, n.n.) împrumutau de la noi (de la evrei, n.n.) cu dobânzi, fără a se gândi că vor trebui să scoată chiar acești bani, plus dobânzile, tot din buzunarele statului, pentru a se achita față de noi! Nu ar fi fost mai simplu să ia banii trebuincioși de la contribuabilii lor?..."²

Ca o reacție la transformarea României în debitorul finanței internaționale se aud glasuri tot mai vehemente împotriva intervenției organismelor străine în procesul de management al tranziției spre economia de piață, a consecințelor nefaste ale acestei intervenții: "În ziarul <Jurnalul Național> din 27.02.1997 profesorul universitar Ilie Bădescu, președintele Asociației Sociologilor din România afirmă: <După știința mea nu există nici o țară care aflată în Criză economică să fi reușit relansarea cu ajutorul FMI și Băncii Mondiale! În condițiile în care Guvernul va face cum a anunțat, o privatizare prin vânzare necondiționată de întreprinderi se va produce în momentul respectiv o foarte rapidă și primejdioasă înstrăinare a unei părți din averea națională fără posibilitatea ca vreodată să se mai poată interveni pentru recuperarea acestei părți înstrăinate. Noi vom fi debitori pentru că împrumutăm, căutăm capitaluri și alții vor fi debitorii noștri. Deci se creează o situație de dependență prin decalaj

¹ *Protocoloalele înțelepților Sionului*, Editura ALMA, 1997, pp.133-134.

² Idem, p. 135.

nou, suntem din nou la periferia metropolei. Soluția trebuie căutată înăuntru în forțele proprii, prin noi înșine>.”¹

7.2. Aparatul de stat

Importanța aparatului de stat pentru bunul mers al reformei rezultă din întruchiparea statului în oamenii care î-l reprezintă și care ocupă înalte funcții menite să mijlocească procesul de convertire a intențiilor statului în rezultatele concrete pozitive ale acestuia.

Un bun aparat de stat trebuie conceput legislativ și în execuție astfel încât să se evite complet sau în cea mai mare măsură greșelile umane voite sau nedorite. În plus, persoanele care au înalte responsabilități în stat trebuie să fie de o moralitate ireproșabilă, prin aceasta înțelegând profunda lor implicare în problemele de care răspund și atașamentul deosebit față de interesul național. Ei trebuie, deci, să fie buni români. Din acest motiv promovarea diferiților funcționari în posturi publice importante trebuie făcută cu deosebită grijă, atenția principală urmând să fie îndreptată spre rezultatele concrete realizate în întreaga lor carieră, evitându-se, pe cât posibil, ascensiunea persoanelor care aparțin unor cercuri de orientare morală și profesională îndoielnică sau unor grupări oculte.

Ce s-a constatat însă de către personalități valoroase ale vieții noastre politice?

“În <Evenimentul zilei> nr. 1466 din 22 aprilie 1997 senatorul Radu Timofte avertizează: <masoneria are tendința să ocupe toate funcțiile importante în Stat din România>. Vicepreședintele Comisiei de apărare a Senatului Radu Timofte ne-a declarat ieri că tendința masoneriei din ce în ce mai vizibilă de a acapara toate funcțiile importante în Stat reprezintă un mare pericol pentru România.”² “Liderul Alternativei României... susține că lojile masonice se orientează spre «zonele strategice» precum Guvernul sau Banca Națională...”³ În ziarul “Jurnalul Național” de vineri 14.02.1997 se afirmă: “Costel Iancu, Suveranul Mare Comandor, declară: <Statul român ne-a recunoscut încă din 1990. Masoneria trebuie să devină politică de stat, așa cum se întâmplă în S.U.A. de exemplu>.”⁴

Desigur, ițele încâlcite ale treburilor de stat sunt ascunse privirilor opiniei publice. Dar la suprafața acestor treburi ajung uneori ecourile ascunse ale intereselor oculte: “Având în față cazuri concrete de implicare a unor ofițeri de

¹ Roșu Viorel și Roșu Camelia - *Dezvăluiri cutremurătoare despre modul în care francmasoneria caută să distrugă România*, Editura ANANTA, 1997, pp. 16-17.

² Roșu Viorel și Roșu Camelia - *op. cit.*, p. 37.

³ Roșu Viorel și Roșu Camelia - *op. cit.*, p. 38.

⁴ Roșu Viorel și Roșu Camelia - *op. cit.*, p. 39.

poliție sau foști ofițeri de miliție și securitate în acte de încălcare a legii, mai marii Poliției au decis să compromită Garda Financiară.”¹; “Cumetria de la Ministerul de Interne. Mărfurile confiscate se vindeau la buticurile nevestelor de polițiști, iar banii încasați intrau în contul poliției în loc să ajungă la bugetul statului”²; “Un deputat și un general de poliție nu mai aveau somn pentru că nu reușeau să recupereze țigările confiscate de Garda Financiară de la libanezul Younes Hussein”³; în legătură cu o “încercare clară de evaziune fiscală, caz în care solicitam ministrului finanțelor aprobarea pentru o acțiune mai largă care să cuprindă și alte direcții generale din cadrul ministerului și care nu erau subordonate Gărzii Financiare... Din rezoluția ministrului care sună cam așa: <<Nu trebuie să dispun eu aceasta. Este obligația Dvs. legală să meargă investigația până la final>> ca și cum noi am fi cerut aprobarea să ne dea voie să ne facem datoria și nu am fi cerut să se facă lumină în acest caz prin luarea de măsuri de către toate sectoarele implicate în acest caz și care erau subordonate direct ministrului de finanțe. Așa cum pune problema în rezoluție înseamnă că nu a înțeles, sau s-a făcut că nu înțelege problema participării coordonate și a altor organisme ale ministerului de finanțe... Consider că rezoluția ministrului finanțelor a fost dată foarte la general și nu a atins scopul pentru care eu îi înaintasem acea adresă. Dacă s-ar fi luat de pe atunci măsurile necesare, nu s-ar fi ajuns acum la atâtea cazuri de evaziune fiscală. Dar, poate, așa s-a dorit.”⁴; “De ce s-a supărat secretarul general al Guvernului pe Garda Financiară? Hrebenciuc făcea pe avocatul unor firme băcăuane care încălcaseră legea”⁵ etc., etc.

O cazuistică negativă bogată, în mare măsură vehiculată de mass media face dovada unei destul de mari ineficiențe a aparatului de stat sau a implicării lui în acte de corupție. Iată de ce se impune luarea unor măsuri de asanare a acestuia astfel încât statul de drept să-și întreprindă atribuțiile și să poată realiza marile deziderate spre care aspiră întreaga națiune.

¹ Florică Gheorghe - *Bătălia pentru adevăr*, Colecția Flagrant, București, 1996, p. 69.

² Florică Gheorghe - *op. cit.*, p. 133.

³ Florică Gheorghe - *op. cit.*, p. 163.

⁴ Florică Gheorghe - *op. cit.*, pp. 179-180.

⁵ Florică Gheorghe - *op. cit.*, p. 203.

Bibliografie

- Bran Paul - Înclinația spre reformă, în Economistul nr. 934/30-31 mai 1997.
- Brucan Silviu - Stâlpii noii puteri în România, Editura Nemira, 1996.
- Constantinescu N. Nicolae - Expunerea domnului academician Nicolae N. Constantinescu cu prilejul acordării titlului de DOCTOR HONORIS CAUSA al Universității de Vest din Timișoara, în Economistul nr. 930/21-22 mai 1997.
- Dăianu Daniel - Arieratele inter-întreprinderi în economia în tranziție, în Caiete de studii Nr. 2, aprilie 1996, B.N.R.
- Drăgulin Ion - Arieratele de plăți, sistemul bancar și disciplina financiară, în Caiete de studii Nr. 5, februarie 1997, B.N.R.
- Florică Gheorghe - Bătălia pentru adevăr, Colecția Flagrant, București, 1996.
- Hayek Friedrich A. - Drumul către servitute, Editura Humanitas, București, 1993.
- Isaic-Maniu Ruxanda și colab. - Obiective și comportamente ale societăților comerciale pe acțiuni în perioada de tranziție la economia de piață, Caiet de studiu Nr. 119, Institutul de Economie a Industriei, București, 1994.
- Pitulescu Ion - Al treilea război mondial. Crima organizată, Editura Național, 1996.
- Roșu Viorel și Roșu Camelia - Dezvăluiri cutremurătoare despre modul în care francmasoneria caută să distrugă România, Editura ANANTA, 1997.
- Stoica Victor - Statul - agent al vieții economice, în Studii și cercetări economice Nr. 9/1996, I.N.C.E., C.I.D.E.
- Ștefan Ada - Principalii generatori de pierderi și arierate în economie, în România liberă nr. 2198/20 iunie 1997.
- Văcărel Iulian - Politici economice și financiare de ieri și de azi, Editura Economică, București, 1996.
- Wallerstein Immanuel - Sistemul mondial modern, vol. 1, Editura Meridiane, București, 1992.
- * * * Protocoalele înțelepților Sionului, Editura ALMA, 1997.



**INSTITUTUL NAȚIONAL
DE
CERCETĂRI ECONOMICE**

**STUDII ȘI CERCETĂRI
ECONOMICE
NR. 7/1999**



**CENTRUL DE INFORMARE
ȘI DOCUMENTARE ECONOMICĂ
BUCUREȘTI**

**ACADEMIA ROMÂNĂ
INSTITUTUL NAȚIONAL DE CERCETĂRI ECONOMICE**

**PARTICULARITĂȚI ALE CERERII
ȘI OFERTEI DE MĂRFURI ÎN SPAȚIUL
RURAL ROMÂNESC**

dr. Mihai PAPUC

CENTRUL DE INFORMARE ȘI DOCUMENTARE ECONOMICĂ

CUPRINS

Capitolul 1 - CONVERSIA NECESITĂȚILOR DE CONSUM ALE POPULAȚIEI RURALE SUB IMPACTUL RESTRUCTURĂRILOR ECONOMICE ACTUALE	291
1.1. Necesitățile de consum alimentar în condițiile socio-economice actuale	293
1.2. Influența proprietății funciare asupra necesităților de consum nealimentar	300
1.3. Serviciile în mediul rural	304
1.4. Tendințe și mutații posibile în structura necesităților de consum ale populației rurale	305
Capitolul 2 - PARTICULARITĂȚILE OFERTEI DE MĂRFURI ȘI SERVICII DIN MEDIUL RURAL	308
2.1. Oferta industriei în aprovizionarea zonei rurale	308
2.2. Cooperația de consum, ca agent ofertant în mediul rural	311
2.3. Oferta agenților economici privați	314
Capitolul 3 - PERSPECTIVA SCHIMBĂRII STRUCTURII SORTIMENTALE A CERERII DE MĂRFURI ȘI SERVICII ÎN MEDIUL RURAL	317
3.1. Modificări ale cererii de produse agroalimentare în condițiile dezvoltării gospodăriilor țărănești și fermelor familiale	317
3.2. Creșterea cererii de resurse materiale pentru agricultura particulară	321
3.3. Schimbări de atitudine în asigurarea confortului familial la sate ...	323
BIBLIOGRAFIE	326

CAPITOLUL 1 - CONVERSIA NECESITĂȚILOR DE CONSUM ALE POPULAȚIEI RURALE SUB IMPACTUL RESTRUCTURĂRILOR ECONOMICE ACTUALE

Modelarea activității economice în raport cu cerințele pieței presupune cunoașterea dimensiunilor și structurii consumului. Necesitățile de consum, reprezentând acele trebuințe care pot fi satisfăcute cu ajutorul rezultatelor unor activități economice, determină repartiția agenților economici pe ramuri, subramuri și domenii de activitate economico-socială. Sfera acestora este foarte largă și eterogenă în conținut, cuprinzând atât trebuințele materiale, financiare și de forță de muncă ale producției cât și trebuințele de natură materială și spirituală ale fiecărui individ în parte. Acestea din urmă, când au corespondent pentru satisfacerea lor în bunuri materiale și servicii, se constituie în categoria necesităților de consum ale populației. Ele pot fi clasificate și ierarhizate după diverse criterii:

- după natura lor - necesități de hrană, de îmbrăcăminte și încălțăminte, de confort, de ordin spiritual, social, de lux etc.;
- după stringența satisfacerii lor - necesități primare, secundare și periferice;
- după intensitatea cu care se manifestă - necesități fiziologice, de siguranță, sociale, respect de sine, autorealizare - conform piramidei lui Maslow (figura nr. 1);
- în funcție de timp - necesități actuale și de perspectivă;
- după măsura acoperirii lor cu venituri - necesități solvabile și necesități nesolvabile.

Cercetarea necesităților de consum, indiferent de solvabilitatea lor, poate fi realizată prin intermediul normelor de consum, prin așa-zisele studii de birou sau de laborator sau cu ajutorul unor investigații desfășurate direct în rândul populației (cercetarea de teren). Cele mai des utilizate sunt normele de consum care reprezintă evaluări științifice ale necesităților de consum în raport cu intensitatea activității umane desfășurate în anumite condiții de muncă și climă și în funcție de vârstă și sex.

Figura 1 - Ierarhizarea necesităților omului concepută de Maslow

Sursa: Marketing, Ed. Marketer, București, 1992.

Cu ajutorul normelor de consum și având în vedere categoriile de necesități enumerate mai sus, acestea pot fi grupate în:

- norme fiziologice - pentru consumul alimentar;
- norme raționale - pentru consumul de îmbrăcăminte și încălțăminte;
- norme de înzestrare - pentru consumul de bunuri de folosință îndelungată.

Conversia necesităților de consum ale populației rurale în condițiile privatizării și restructurărilor economice actuale are în vedere o serie de factori endogeni și exogeni care au condus la o schimbare majoră a condiției și statutului țaranului român. Cei mai importanți sunt:

- creșterea consumului de energie musculară și nervoasă ca urmare a sporirii efortului și creșterii responsabilităților în domeniul exploatației pământului - proprietate privată;
- creșterea necesităților de însușire a unor noi profesii și revenirea la unele profesii de bază cu mutații importante în cadrul grupelor socio-profesionale (agricultor, tractorist, mecanic, brutar, șofer, vânzător-gestionar etc.);
- estomparea necesităților de instruire școlară și extrașcolară prin diminuarea veniturilor;
- impactul progresului tehnic în mediul rural: mecanizare, cibernetizare, automatizare cu deplasarea cererii de consum spre mărfuri și servicii de o anumită finețe și calitate;
- creșterea navetismului de sfârșit de săptămână cu influențe urban-rural;
- privatizarea și constituirea unor societăți agricole și comerciale care atrag alte categorii de nevoi legate de înnoirea aparatului de producție, a utilajelor; servicii de transport, telefon, comerț; servicii bancare;

-
- influențele exercitate de condițiile de viață din alte țări cu care turiștii din mediul rural au venit în contact și care permit modificarea gusturilor și preferințelor acestora conform standardelor apreciate în exterior;
 - creșterea și, uneori, exacerbarea preocupărilor pentru consolidarea gospodăriilor proprii conducând la economii drastice în domeniul cheltuielilor de consum personal cu scopul cumpărării de pământ, animale, mașini agricole;
 - inflația și liberalizarea prețurilor care îngustează accesul la satisfacerea unor categorii de nevoi.

1.1. Necesitățile de consum alimentar în condițiile socio-economice actuale

Omul sănătos consumă în mod normal o cantitate de alimente care acoperă cheltuielile bazale (de întreținere), necesitățile energetice legate de traviul muscular și cele plastice legate de uzarea permanentă a țesuturilor cât și menținerea constantei mediului intern (cheltuieli de termoreglare).

Necesitățile energetice și plastice ale organismului presupun și un grad de hidratare realizată prin ingestia unei cantități de apă proporțională cu rația calorică.

Nutriționistul francez Périssée Julien și-a imaginat un tablou al variabilelor biologice și socioeconomice de care depinde, în principal, starea nutrițională a individului în conformitate cu cel din figura nr. 2.

Alimentația omului de la țară este asigurată într-o proporție importantă de produsele obținute în gospodăria proprie sau prin schimb de produse între persoane din aceeași comunitate. Numai pentru produsele care necesită industrializare (zahăr, produse zaharoase, cafea, cacao etc.) sau pentru cele care nu se cultivă în zona respectivă se recurge la cumpărări din rețeaua comercială, inclusiv piețe, târguri, oboare.

Figura 2

**Factorii nutriționali și socioeconomi
ai alimentației omului**

Variabile interne (biologice)	Starea nutrițională a individului <ul style="list-style-type: none"> • Utilizarea metabolică • Digestibilitatea și valoarea biologică • Starea sănătății (paraziți, infecții) • Starea fiziologică (graviditate, alăptare) • Activitate • Vârstă, sex, greutate
Variabile externe (socioeconomice)	<ul style="list-style-type: none"> ▶ Cererea alimentară ▶ Oferta alimentară ▶ Obiceiuri ale individului, familiei, grupului social ▶ Nivelul de producție și al importului ▶ Nivelul veniturilor gospodăriei ▶ Fluxul de comercializare ▶ Stocurile ▶ Mărimea gospodăriei ▶ Capacitatea de transport ▶ Nivelul de educație • Aportul în calorii și substanțe nutritive

Sursa: Périsée Julien: La planification alimentaire et nutritionnelle, în: Revue tiers-monde, nr. 63/1975.

Principalele produse alimentare necesare populației din mediul rural ar fi următoarele:

- **cereale și produse din cereale**
din care:
 - pâine și produse de franzelărie
 - mălai
 - făină
- **carne proaspătă**
din care:
 - de bovine
 - de porcine
 - de pasăre
- **preparate din carne**
- **pește și produse din pește**
- **grăsimi**
din care:
 - ulei comestibil
 - unt
- **lapte**
- **brânzeturi**
- **cașcaval**

- **ciocolată, bomboane, rahat și alte produse zaharoase**
- **fasole boabe și alte leguminoase**
- **cartofi**
- **legume și conserve din legume**
din care:
 - morcovi și rădăcinoase comestibile
 - tomate
 - ceapă uscată
 - ardei și gogoșari
 - varză și conopidă
 - bulion și conserve din legume
- **fructe**
din care:
 - mere și pere
 - caise și piersici
 - struguri
 - citrice, alte fructe meridionale și tropicale
- **băuturi alcoolice**
din care:
 - vin
 - bere
 - țuică și rachiuri naturale
- **băuturi nealcoolice**
- **cafea și cacao**

O problemă de primă importanță a unei alimentații raționale constă în a utiliza în mod corespunzător, conștient și, cât se poate, științific alimentele, astfel încât acestea să furnizeze cantitatea de protide, lipide și glucide cu aportul caloric de care are nevoie organismul uman.

Un individ normal și care prestează o activitate moderată ingeră aproximativ 12-14% din valoarea calorică a rației alimentare sub formă de kilocalorii provenite din protide, 30-35% provenite din lipide și 50% din glucide. Se mai impune ca cel puțin 50% din protide să fie de origine animală și să se asigure un minim de 20 g protide animale/zi, valoare sub care se trece la starea de malnutriție.

În privința grăsimilor, normele atestă o proporție egală la consumul grăsimilor animale și al celor vegetale, iar la glucide, alimentul energetic prin excelență, cantitatea ce trebuie consumată zilnic oscilează între 300 și 800 g în funcție de activitatea depusă.

Având în vedere aceste norme în consumul de alimente, care asigură traiul zilnic al unui om sănătos, se redă în continuare necesarul caloric global în funcție de activitatea depusă și necesarul de protide în funcție de activitate și vârstă (tabelele 1 și 2).

Tabelul 1 - Necesarul energetic global în funcție de activitatea depusă

Activitate/ Vârstă	Bărbați	Femei
Activitate sedentară	2.400 - 2.500	2.200 - 2.300
Activitate ușoară	2.600 - 2.800	2.300 - 2.500
Activitate moderată	2.700 - 3.400	2.500 - 3.000
Activitate intensă	3.400	3.400
Adolescenți 10 - 15 ani	2.500	2.200
Adolescenți 15 - 18 ani	3.200	3.000
Bătrâni	2.400	2.400

kcal

Sursa: *Alimentația echilibrată în familie*, Ed. Medicală, București, 1989.

Luând în considerare ponderea mare a populației rurale ocupate în agricultură, specificul muncii în această ramură, ca și alte activități cu consum mare de energie prestate în mediul rural, se presupune că necesarul zilnic de kilocalorii al unei persoane active este de peste 3.000, ceea ce înseamnă și un consum de produse alimentare ridicat.

În general, omul are dificultăți în a-și asigura hrana zilnică cu alimente protidice deși acestea, prin aminoacizii esențiali sintetizați în organism, asigură unele funcții fundamentale ale corpului uman. Având în vedere importanța protidelor în hrana omului s-a calculat și valoarea biologică a alimentelor pornind de la cele care conțin cele mai complete protide - cu valoare biologică 100 - astfel:

Alimente	Valoare biologică
Lapte, carne	100
Ouă	90
Pește	80
Orez	85
Cartofi	75
Spanac	70
Bobul de grâu	65
Leguminoase uscate (fasole, linte)	40
Făină de grâu	38
Mălai	20
Fulgi de ovăz	16

Tabelul 2 - Necesarul energetic și de protide în funcție de activitate, vârstă și sex

Persoana	Necesar protide g/zi	Necesar energetic kcal. total/zi
Bărbat tânăr foarte activ	115	4.500
Bărbat activ	95	3.000
Bărbat în vârstă, sedentar	80	2.500
Femeie tânără în activitate sau care alăptează	90 - 115	3.000
Femeie activă sau gravidă	75 - 100	2.500
Femeie în vârstă, sedentară	70	2.100
Băieți 13 - 20 ani	105	3.000
Fete 13 - 15 ani	100	2.600
Fete 16 - 20 ani	85	2.400

Sursa: *Alimentația echilibrată în familie*, Ed. Medicală, București, 1989.

În funcție de necesarul zilnic de protide, glucide și lipide precum și de raportul caloric al acestora, specialiștii au alcătuit și o listă a principalelor produse alimentare probabil necesare pentru consumul unui om sănătos și cu activitate moderată.

Coroborate cu consumul zilnic de kilocalorii, s-a putut alcătui structura necesarului de elemente nutritive (protide, lipide, glucide) - redate în Tabelul 3 și structura rației alimentare zilnice în cazul asigurării elementelor nutritive și necesarului de kilocalorii redate în Tabelul 4.

Tabelul 3 - Structura necesarului de elemente nutritive în condițiile unui consum zilnic de 2500-2700 kcalorii

Elemente nutritive	Necesarul zilnic pentru un consum de			
	2.500 kcal		2.700 kcal	
	g	%	g	%
Protide	75	12	81	13
din care:				
- de origine animală	38		48	
- de origine vegetală	37		40	
Lipide	78		84	
Glucide	375		378	
- rapide	25	28	34	29
- lente	350	60	344	58

Sursa: studii, Institutul de Cercetare a Calității Vieții.

Pe baza rației alimentare zilnice s-a determinat un consum mediu anual de produse alimentare care a înregistrat în consumul efectiv fluctuații semnificative în funcție de posibilitățile de acoperire prin venituri a acestui necesar și, desigur, oferta anuală a producătorilor în acest domeniu (Tabelul 5).

Analiza bugetelor de familie ale țăranilor și pensionarilor din mediul rural a scos în evidență faptul că numai o parte din necesarul de produse alimentare a putut fi acoperit din cumpărări de pe piață, diferența fiind procurată din gospodăria proprie sau lipsind din rația alimentară zilnică a acestora, așa cum reiese din tabelul 6.

Cele mai importante cauze care au condus la diminuarea consumului de produse alimentare, atât în mediul urban cât și în cel rural, sunt: scăderea accentuată a veniturilor populației, diminuarea producției interne la toate sectoarele cu scăderea livrărilor la fondul pieței, limitarea posibilităților de import pentru bunuri de larg consum alimentare, deteriorarea raporturilor economice dintre unitățile producătoare și cele comerciale, creșterea controlată sau necontrolată a prețurilor.

Tabelul 4 - Structura rației alimentare zilnice în cazul asigurării a 2500 kilocalorii

Alimente	U/M	Conținut în					
		Cantitate totală	Protide		Lipide		Glucide
			Animale	Vegetale	Animale	Vegetale	
Carne	g	160	20,8	-	26,7	-	-
Pește	g	25	2,3	-	-	-	-
Lapte și produse lactate	g	250	11,4	-	7,9	-	12,0
Ouă	g	30	3,5	-	3,2	-	3,0
Unt, untură	g	5	-	-	2,2	-	-
Ulei, margarină	g	34	-	-	-	34	-
Legume	g	470	-	3,3	-	1,6	17,5
Fructe	g	200	-	2,5	-	2,4	39,0
Cereale echivalent făină	g	250	-	25	-	-	180
Leguminoase	g	10	-	2,5	-	-	8,5
Zahăr și produse zaharose	g	65	-	-	-	-	65
Cartofi	g	250	-	3,7	-	-	50
TOTAL			38	38	40	38	375

Sursa: studii, Institutul de Cercetare a Calității Vieții.

Coroborate cu normele fiziologice de consum și ținând cont de caracterul sezonier al obținerii recoltelor, se înțelege că o parte din alimentele necesare hranei omului sunt folosite în meniul zilnic sau cel puțin de 2-3 ori pe săptămână: pâine, paste făinoase, ouă, lapte și derivate, carne, mezeluri, grăsimi, legume proaspete sau conservate, zahăr, o parte se consumă periodic: legume și fructe proaspete, iar o parte sunt folosite ocazional: dulciuri, băuturi.

Tabelul 5 - Consumul mediu anual, determinat și efectiv, pe locuitor la principalele produse alimentare

Produsul	U/M	Consum determinat pentru minim 2500 kcal	Consum efectiv							
			1980	1989	1990	1991	1992	1993	1994	1995
Carne și produse din carne	kg.	58	62	50,2	61,0	54,4	45,7	47,7	45,5	47,8
Grăsimi - total	kg.	12,6	11,4	9,8	18,2	16,5	14,4	14,1	12,9	12,3
Lapte și produse din lapte (echivalent)	l	90	180	153,2	140,1	163,3	163,7	176,9	179,5	188,6
Ouă	buc.	220	229	270	246	241	196	190	194	197
Zahăr și produse din zahăr	kg.	23,4	28,2	24,7	27,3	26,4	24,4	23,7	24,5	23,5
Cereale - echivalent făină	kg.	90	173	157,3	158,5	145,3	146,5	159,6	158,6	162,4
Cartofi	kg.	90	70,6	71,7	59,4	48,0	60,0	73,9	66,7	71,0
Legume și produse din legume										
Fructe și produse din fructe	kg.	170	163,2	135,6	110,8	88,5	100,7	112,7	110,3	115,6
kilocalorii - TOTAL	kg.	72 2500	59,1	53,9	59,5 3038	45,7 2832	47,1 2758	64,3 2959	47,8 2872	45,8 2908

Sursa: Anuarul statistic al României, 1996; studii, Institutul de Cercetare a Calității Vieții.

Tabelul 6 - Cheltuielile de consum ale țăranilor și pensionarilor din mediul rural

Grupa de produse	U/M	Consum determinat pt. 2500 kcal	Cantități cumpărate de:			
			Țărani		Pensionari	
			1989	1995	1989	1995
Carne și produse din carne	kg	58	24,5	15,6	28,7	21,1
Lapte și produse din lapte	l	90	238,9	81,9	396,0	214,6
Zahăr și produse zaharoase	kg	23,4	60,8	43,9	100,8	62,5
Pâine și prod. panificație	kg	90	124,0	81,4	205,7	115,8
Cartofi	kg	90	364,6	90,0	604,6	128,1

Sursa: Statistica bugetelor de familie, CNS, 1990; studii, Institutul de Cercetare a Calității Vieții.

1.2. Influența proprietății funciare asupra necesităților de consum nealimentar

În categoria produselor nealimentare, care fac obiectul trebuințelor populației rurale, este inclusă o paletă impresionantă de mărfuri care sunt necesare fie pentru protecția persoanelor (îmbrăcăminte, încălțăminte), pentru înzestrarea locuinței, pentru pregătirea hranei, pentru îngrijirea personală, pentru îngrijirea animalelor și prelucrarea pământului, pentru încălzire, pentru cultură, sport, turism etc.

Nomenclatorul acestor produse care cuprinde mii de articole și sortimente poate fi grupat în linii mari astfel:

I. Îmbrăcăminte

din care:

- confecții (pentru bărbați, femei și copii);
- tricotaje (pentru bărbați, femei și copii).

II. Încălțăminte (pentru femei, bărbați și copii)

III. Articole pentru confortul locuinței

din care:

- mobilă;
- covoare, carpete, mochete;
- lenjerie de pat etc.

IV. Aparat de uz casnic

din care:

- frigidere, congelatoare;
- mașini de spălat rufe, aspiratoare de praf;
- aragaz, butelii, accesorii etc.

V. Articole de menaj

VI. Articole chimice de uz casnic și de igienă

VII. Articole de uz gospodăresc

din care:

- unelte agricole;
- articole pentru îngrijirea locuinței etc.

VIII. Mărfuri de cultură, sport, turism, piese schimb, jocuri și jucării

din care:

- cărți, ziare, reviste, art. papetărie;
- aparatură audio-video;
- autoturisme;
- articole de sport, turism;
- jucării.

IX. Medicamente și articole tehnico-medice

X. Combustibili

din care:

- lemne și cărbuni;

- benzină, motorină, petrol lampant.

XI. Materiale de construcții și instalații

XII. Țigări, tutun, articole și accesorii pentru fumat

Schimbările în structura de proprietate asupra pământului și mijloacelor de producție au condus la modificări majore în distribuția ocupațională a populației rurale precum și în perceperea și ierarhizarea unor necesități, mai ales în privința bunurilor nealimentare.

Redevenit proprietar al pământului pe care l-a deținut înainte de colectivizare, el sau înaintașii lui, țăranul român dă o nouă semnificație consolidării gospodăriei sale trecând treptat la adoptarea unor strategii de acumulare.

Marcată, în ultima jumătate de secol, de o erodare continuă a funcției economice, gospodăria rurală dispune de un grad de înzestrare cu echipament domestic precar (23% din gospodării au aragaz cu butelie, 13% au aspirator, 53% dețin bicicletă și 85% televizor) și au o slabă infrastructură de producție care nu poate susține desfășurarea normală a proceselor economice specifice activităților agricole (71% au grajd, 63% au hambar, 47% dispun de adăpost pentru oi, 91% au adăpost pentru porci). Disparitățile sunt evidente între diferite provincii istorice: 93,9% din gospodăriile țărănești din Bucovina dispun de grajd și numai 59% din gospodăriile din Banat-Crișana și Oltenia au o asemenea anexă. Hambarul predomină în Dobrogea - 79,2% și Muntenia - 75,6% pentru ca în Bucovina și Moldova ponderea acestuia să fie mai redusă - 33,3% respectiv 49,1%.

Tabelul 7 - Proprietatea asupra echipamentelor mecanice

% din numărul fermierilor

Zone investigate	Echipament deținut				
	Tractor	Tractor cu plug	Semănătoare	Secerătoare mecanică	Combină
TOTAL	5,3	4,6	1,5	1,4	0,6
Maramureș	9,8	9,8	7,8	3,9	3,9
Banat-Crișana	4,1	4,1	2,0	2,0	1,0
Transilvania	7,3	6,8	2,1	4,7	1,0
Oltenia	1,3	1,3	-	-	-
Muntenia	6,0	4,9	0,7	-	-
Dobrogea	4,1	4,1	2,0	2,0	2,0
Bucovina	3,0	6,0	-	-	-
Moldova	4,1	2,9	1,9	-	-
Regiune de câmpie	4,5	4,3	1,3	0,2	0,5
Regiune deluroasă	5,1	5,1	1,5	1,2	0,6
Regiune muntoasă	6,0	4,3	1,7	3,9	0,8
Zonă necooperativizată înainte de 1989	4,7	3,1	1,0	2,6	0,6
Zonă cooperativizată înainte de 1989	5,1	4,9	1,6	1,1	0,6

Sursa: studii, Institutul de Economie Agrară și Institutul de Cercetare a Calității Vieții, 1995.

Dotarea cu mijloace mecanice este foarte modestă: 5,1% din gospodării au tractor, 4,6% au plug, 1,5% dețin semănătoare mecanică, 1,4% au cositoare mecanică și 0,6% sunt dotate cu combine. Se constată o diferențiere evidentă între nivelul înzestrării gospodăriilor din diverse provincii istorice așa cum rezultă din Tabelul 7.

Față de această situație privind înzestrarea cu bunuri necesare activităților din agricultură sau confortului familial, gospodăriile țărănești manifestă comportamente investiționale modeste, reduse la un efort economic minim pentru refacerea prestigiului social local și desfășurarea normală a activității economice în regimul reproducției simple. Datele oferite de Institutul de Economie Agrară și Institutul pentru Cercetarea Calității Vieții au scos în evidență următoarele: peste jumătate din populația rurală nu manifestă dorința de a acumula, restul populației dorește să cumpere animale (Moldova, Transilvania), să înființeze plantații (Maramureș), să cumpere utilaje (Bucovina, Moldova), să construiască anexe gospodărești (Oltenia), să cumpere pământ (Dobrogea, Bucovina, Transilvania, Banat-Crișana) așa cum reiese din tabelul 8.

În privința articolelor de îmbrăcăminte și încălțăminte s-au determinat, prin metoda normativă, necesitățile minime de consum pentru persoanele din mediul rural avându-se în vedere activitatea acestora, condițiile climatice, uzura fizică și morală a obiectelor respective și nevoile pentru garderoba de duminică (tabelul 9).

Tabelul 8 - Comportamentul față de investiții al fermierilor

% din numărul fermierilor

Categoriile de investiții Zone investigate	Animale cumpărate în ultimii 2 ani	Echipament cumpărat în ultimii 2 ani	Anexe construite în ultimii 2 ani	Plantații înființate în ultimii 2 ani
TOTAL	17,2	3,2	4,9	2,6
Maramureș	5,8	3,9	-	5,8
Banat-Crișana	10,4	3,1	5,2	4,1
Transilvania	21,0	2,6	3,2	2,1
Oltenia	11,9	0,6	12,6	-
Muntenia	13,9	2,2	5,2	3,7
Dobrogea	18,7	2,0	-	-
Bucovina	18,8	3,0	3,0	-
Moldova	29,6	7,7	2,4	2,3
Regiunea de câmpie	16,6	2,7	6,0	2,2
Regiunea deluroasă	18,2	3,9	5,5	2,7
Regiunea muntoasă	16,8	3,0	1,7	3,4
Zonă necooperativizată înainte de 1989	16,6	2,6	1,5	5,2
Zonă cooperativizată înainte de 1989	17,3	3,3	5,6	2,0

Sursa: studii, Institutul de Economie Agrară și Institutul de Cercetare a Calității Vieții, 1995.

Tabelul 9 - Normele de consum anuale pentru articole de îmbrăcăminte și încălțăminte la persoanele mature din mediul rural

Articolul	U/M	Bărbați		
		garderobă	ciclu de reînnoire ani	cumpărări anuale
Paltoane	Buc.	1	4-5	0,20-0,25
Pardesie, scurte	Buc.	1-2	3-4	0,33-0,50
Canadiene, impermeabile	Buc.	1-2	3	0,33-0,67
Costume	Buc.	3-4	4	0,75-1
Pantaloni	Per.	4-5	3	1,33-1,67
Pulovere, jachete	Buc.	2-3	4	0,50-0,75
Cămăși, bluze	Buc.	10-14	3-4	3,33-3,50
Chiloți, indispensabili	Buc.	8	2-3	3,0-3,2
Maiouri, flanele corp	Buc.	6-8	2-3	2,4-3,2
Ciorapi, șosete	Per.	8-10	1-2	5,33-6,66
Pălării, bascuri, șepci	Buc.	2-3	3	0,67-1
Batiste	Buc.	12	2	6
Articole blană, piele naturală	Buc.	1-2	5-6	0,15-0,20
Încălțăminte piele	Per.	4-5	3	1,33-1,67
Încălțăminte înlocuitor	Per.	3	3	1
Încălțăminte cauciuc	Per.	1	2	0,5
Articolul	U/M	Femei		
		garderobă	ciclu de reînnoire ani	cumpărări anuale
Paltoane	Buc.	1	3-5	0,20-0,33
Pardesie, scurte	Buc.	1	3-4	0,28
Canadiene impermeabile	Buc.	1-2	2-3	0,50-0,67
Pantaloni	Per.	2-4	2-3	0,8-1,6
Rochii	Buc.	6-8	3	2,0-2,67
Fuste	Buc.	3-4	3	1,0-1,33
Capoate	Buc.	3-4	2	1,5-2,0
Pulovere	Buc.	4-6	3-4	1,14-1,71
Cămăși noapte	Buc.	4-5	3	1,33-1,66
Chiloți	Buc.	12	2	6
Furouri, maiouri	Buc.	6-8	2-3	2,4-3,2
Ciorapi, dresuri	Per.	10-15	1-2	6,66-10
Batiste	Buc.	12	2	6
Basmale, baticuri	Buc.	3	3	1
Art. blană naturală	Buc.	1-2	5-6	0,15-0,20
Încălțăminte piele	Per.	5-6	2	2,5-3,0
Încălțăminte înlocuitor	Per.	5	2	2,5
Încălțăminte cauciuc	Per.	2	2	1

Sursa: studii, Institutul de Cercetare a Calității Vieții, 1994.

Față de aceste necesități, specialiștii au determinat din statistica bugetelor de familie a țăranilor și pensionarilor din mediul rural cantitățile la câteva categorii de produse care au putut fi cumpărate, așa cum se observă în tabelul 10.

În prezent, întrucât țara noastră și sectorul rural se află într-un amplu și greoi proces de tranziție și restructurare, este greu de anticipat nevoile curente și de perspectivă ale populației rurale avându-se în vedere cu prioritate tendințele în manifestarea necesităților privind obiectivele economice prioritare: exploatarea pământului în sistem privat, construcțiile de locuințe și anexe, înzestrarea cu echipamente casnice.

Tabelul 10

**Cheltuielile de consum ale țăranilor și pensionarilor
în anii 1989 și 1995**

Articolul	U/M	Cantitățile care au putut fi cumpărate de:			
		Țărani		Pensionari	
		1989	1995	1989	1995
Țesături BBC și tip BBC	mp.	24,7	29,7	40,9	42,3
Încălțăminte piele și sintetică	per.	3,79	3,1	6,3	4,3
Aparate radio	buc.	0,43	0,3	0,71	0,44
Televizoare	buc.	0,16	0,13	0,21	0,19
Frigidere compresor	buc.	0,11	0,15	0,19	0,21

Sursa: Statistica bugetelor de familie, CNS, 1990. Studii, Institutul de Cercetare a Calității Vieții, 1995.

1.3. Serviciile în mediul rural

Locuitorii satelor recurg, de obicei, la servicii de strictă necesitate efectuate, de cele mai multe ori, de localnici și plătite, când este posibil, cu produse din gospodăria proprie.

Paleta acestor servicii s-a mărit cu timpul, o dată cu electrificarea satelor, canalizarea, alimentarea cu gaze naturale, reîmproprietărirea țăranilor și a celor cu drept de proprietate și, în general, îmbunătățirea condițiilor de viață ale populației rurale.

O listă minimă a serviciilor prestate în mediul rural ar putea fi următoarea:

- chirii;
- energie electrică și termică - asigurare, întreținere, plată;
- gaze naturale - asigurare, întreținere, plată;
- apă, canal, salubritate;
- transport și telecomunicații;

-
- confecționarea și repararea îmbrăcăminte, încălțăminte, articolelor de marochinărie, bijuteriilor;
 - confecționarea și repararea articolelor de uz casnic și mobilă;
 - manopera pentru construcții noi și reparații;
 - repararea și întreținerea autovehiculelor, produselor electronice, articolelor foto;
 - lucrări foto;
 - abonamente radio-tv;
 - îngrijire medicală și lucrări stomatologice;
 - igienă și cosmetică;
 - pregătire școlară, extrașcolară și cazare școlară;
 - cinematografe, muzee, turism, agrement, sport.

Serviciile din mediul rural vor cunoaște o amploare mai mare ca structură și volum o dată cu punerea în practică a Legii arende, dezvoltarea agroturismului și mai ales o dată cu creșterea veniturilor populației din această zonă.

Se cunoaște că, pentru perioada actuală cel mai mare prestator de servicii în mediul rural a rămas cooperativa de consum căreia îi revine rolul principal în cunoașterea necesităților de consum pentru: serviciile de alimentație publică, turism și agrement, servicii bancare prin cooperativele de credit, confecționări și reparații de articole de îmbrăcăminte și încălțăminte, marochinărie, articole de uz casnic și gospodăresc, echipament agricol, pregătire școlară și cazare școlară în școli profesionale ș.a.

Consumul de servicii al populației rurale, solicitate și efectuate de cooperativa de consum, s-a ridicat la 157 miliarde lei în 1995, 223 miliarde lei în 1996 și la 242 miliarde lei în primele 9 luni ale anului 1997.

1.4. Tendințe și mutații posibile în structura necesităților de consum ale populației rurale

Restructurarea agriculturii și tranziția rurală în România cu consecințele ei cele mai pregnante: reîmproprietărirea țăranilor și a altor categorii sociale, privatizarea unor sectoare de activitate în special comerț și servicii, liberalizarea prețurilor, inflația au generat și generează noi tendințe în manifestarea și ierarhizarea necesităților de consum în mediul rural, cele mai evidente fiind:

- revenirea spre manifestarea cu pregnanță și alocarea bugetelor pentru satisfacerea unor necesități de bază (confort familial, garderobă) o dată cu reculul producției;
- creșterea necesităților pentru bunuri de folosință îndelungată (televizoare, frigider, mașini de gătit) ca efect al preocupărilor pentru consolidarea gospodăriilor proprii, progresului tehnic, influențelor venite din mediul urban și din străinătate;

- exprimarea mai puternică a unor necesități ce țin de confortul personal și al locuinței și de confortul călătoriilor tot ca urmare a progresului tehnic, creșterii gradului de instruire și a influențelor externe;
- creșterea necesităților de servicii, de întreținere și reparații determinate în mod direct de privatizare și constituirea unor societăți care își construiesc sedii administrative, cumpără utilaje, instalează diverse utilități sau ca efect al reîmproprietăririi cu pământ și echipament agricol care solicită revenirea la meserii de mult timp uitate (rotar, dogar, toțilar, potcovar, dulgher etc.);
- creșterea preocupărilor pentru folosirea în mod cât mai plăcut a timpului liber (concedii, vacanțe, week-end-uri) prin deplasarea solicitărilor spre servicii de calitate în privința transportului, cazării, asigurării mesei, agrement, divertisment;
- exprimarea mai accentuată a dorințelor de satisfacere a unor necesități în plan spiritual: învățământ, presă, radio-TV, literatură beletristică și științifică.

Un studiu efectuat de Institutul de Cercetare a Calității Vieții în mediul rural a pus în evidență unele deplasări posibile în structura nevoilor de consum la persoanele căsătorite și necăsătorite după următoarea ierarhizare:

Căsătoriți	Necăsătoriți
1. Hrană	1. Hrană
2. Întreținerea locuinței	2. Întreținerea locuinței
3. Îmbrăcăminte	3. Îmbrăcăminte
4. Utilizarea autoturismului	4. Diverse cheltuieli
5. Diverse cheltuieli	5. Distracții
6. Distracții	6. Economii
7. Economii	7. Utilizarea autoturismului

Se observă că la consumatorii rurali au apărut categorii noi de trebuințe cum ar fi: utilizarea autoturismului, economii, distracții care, pe măsura creșterii veniturilor și a vârstei, se deplasează spre un loc fruntaș în ierarhia acestora.

Sondajul efectuat în rândul aceluiași categorii de persoane în privința obiectelor avute în vedere pentru cumpărare ca primă necesitate a condus la următoarea distribuție (tabelul 11).

Din tabelul 11 reiese că preocupările gospodărilor rurale s-au deplasat spre cumpărări de articole de uz casnic și gospodăresc, utilaje agricole și autoturisme la persoanele căsătorite și au rămas aceleași (îmbrăcăminte, autoturism) pentru tinerii necăsătoriți.

Semnificativă este percepția condițiilor actuale de trai în mediul rural avându-se în vedere situația economică, a veniturilor și situația proprietății private față de 1989 - arătată în tabelul 12.

Situația economică este percepută ca fiind mai slabă față de anul 1989, situația veniturilor țăranilor este aceeași sau mai bună față de regimul antede-

cembrist, iar situația proprietății private este unanim recunoscută ca fiind mai bună.

Tabelul 11 - Obiecte de primă necesitate avute în vedere la cumpărare în mediul rural

Obiectul	Persoane	
	Căsătorite	Necăsătorite
Locuință proprietate personală	1	1
Autoturisme	25	9
Mobilier casnic	9	5
Articol uz gospodăresc	38	4
Îmbrăcăminte	10	37
Echipament agricol	11	3
Economii	4	9
Alte obiecte	1	2
Nu au economii	2	31

Sursa: studii, Institutul de Cercetare a Calității Vieții.

Tabelul 12 - Percepția condițiilor actuale de trai în mediul rural

% din persoanele investigate

Zone investigate	Situația economică			Situația veniturilor			Situația proprietății private		
	mai bună	ace- eași	mai proas- tă	mai bună	ace- eași	mai proas- tă	mai bună	ace- eași	mai proas- tă
TOTAL	31,6	28,3	39,4	30,4	46,5	22,3	69,0	8,9	2,4
Maramureș	23,5	23,5	51,0	21,6	56,9	17,7	85,4	2,0	13,7
Banat-Crișana	33,3	22,9	42,7	31,3	53,1	14,6	54,2	13,5	32,3
Transilvania	36,8	25,3	37,9	31,6	43,7	24,7	77,9	6,8	14,6
Oltenia	28,5	31,8	39,7	23,8	52,3	23,8	62,3	11,3	26,5
Muntenia	31,2	32,7	34,6	35,3	39,5	24,1	68,4	6,8	23,7
Dobrogea	12,5	2,1	83,3	12,5	83,3	2,1	70,0	10,4	16,7
Bucovina	30,3	51,5	18,2	36,4	39,4	24,2	84,9	0,0	15,2
Moldova	36,1	29,0	34,9	33,1	39,6	26,6	66,9	14,0	19,5
Zonă necooperativizată înainte de 1989	21,4	33,3	45,3	17,7	55,2	26,6	64,6	6,3	28,7
Zonă cooperativizată înainte de 1989	34,0	27,1	38,1	33,4	44,5	21,3	70,1	9,5	19,7

Sursa: studii, Institutul de Economie Agrară, Institutul de Cercetare a Calității Vieții, 1995.

CAPITOLUL 2 - PARTICULARITĂȚILE OFERTEI DE MĂRFURI ȘI SERVICII DIN MEDIUL RURAL

2.1. Oferta industriei în aprovizionarea zonei rurale

Industria are un rol esențial în furnizarea bunurilor necesare proceselor de producție din agricultură respectiv cantitatea totală de mașini, utilaje și echipamente folosite în cultura plantelor și zootehnie, precum și de îngrășăminte chimice, insecticide, erbicide și alte substanțe folosite în combaterea dăunătorilor și stimularea creșterii plantelor și animalelor. De asemenea, în această categorie sunt incluse furajele, semințele, concentrate etc. furnizate agriculturii și care sunt supuse unor operațiuni cu caracter industrial. Se mai adaugă toate categoriile de mărfuri necesare populației rurale pentru asigurarea condițiilor de locuit, confort, hrană, îmbrăcăminte, instrucție etc., provenite din sectorul industrial și desfăcute prin structuri organizatorice aparținând sectorului comercial.

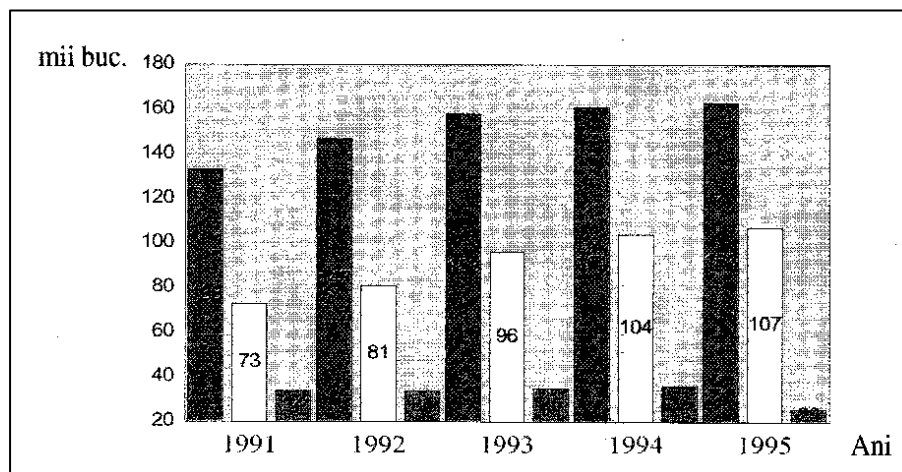
Toate aceste produse au înregistrat în perioada 1990-1995, modificări semnificative în structură, dimensiuni și canale de distribuție cu repercusiuni, de regulă, negative în producția agricolă și, în general, pozitive în asigurarea condițiilor de locuit, confort, hrană, protecție.

Întrucât toate ramurile industriale își aduc contribuția, într-un grad mai mare sau mai mic, la asigurarea activității economice și a vieții sociale a populației rurale, neputându-se face, la toate produsele, o departajare netă a consumului acestora pe medii, s-a studiat cu preponderență evoluția producției la bunurile industriale folosite în general pentru activități agricole.

Este de remarcat, în primul rând, numărul redus de tractoare existent la dispoziția producătorilor agricoli, respectiv circa 163 mii buc. la sfârșitul anului 1995, repartizat în proporție de 28% la societățile agricole cu capital preponderent de stat, 53% la societățile pentru mecanizarea agriculturii (AGROMEC-uri) și doar 19% la producătorii agricoli individuali.

Încărcătura medie de teren pe un tractor este de 57 ha pe total, 42,9 ha la societățile cu capital de stat și 87 ha în sectorul particular față de 15-20 ha cât este media pe Europa.

În figura 3 este redată evoluția parcului de tractoare, pluguri și combine autopropulsate în perioada 1990-1995.

Figura 3 - Parcul de tractoare, pluguri și combine

Sursa: Anuarul statistic al României, 1996.

Producția anuală românească de tractoare, mașini și utilaje necesare agriculturii este redată în tabelul 13.

În agricultura românească s-au administrat în anul 1995, 470 mii tone îngrășăminte chimice în total, din care, 306 mii tone îngrășăminte azotoase, 149 mii tone fosfatice și 15 mii tone potasice. S-au administrat de asemenea 17.423 mii tone îngrășăminte naturale, din care, 15.659 mii tone în sectorul privat.

Tabelul 13 - Producția de tractoare, pluguri, mașini și utilaje pentru agricultură

Denumirea produsului	U/M	Anii					
		1990	1991	1992	1993	1994	1995
Tractoare	mii buc.	26	22	21	26	14	15
Pluguri cu tracțiune mecanică	mii buc.	8	11	8	9	7	14
Mașini și utilaje pentru semănat	mii buc.	9	6	5	10	11	7
Combine pentru recoltat cereale	buc.	4111	1274	584	375	566	724
Cultivoatoare	buc.	1465	981	563	3123	2223	1094

Sursa: Anuarul statistic al României, 1996.

Producția anuală de îngrășăminte chimice în România este redată în tabelul 14.

Tabelul 14 - Producția anuală de îngrășăminte chimice în România

Denumirea produsului	U/M	Anii					
		1990	1991	1992	1993	1994	1995
Îngrășăminte chimice							
100% S.A. total	mii tone	1744	1090	1398	1317	1163	1449
din care:							
Cu azot 100% S.A.	mii tone	1249	824	1086	1011	905	1200
Cu fosfor 100% S.A.	mii tone	387	216	260	246	208	197

Sursa: Anuarul statistic al României, 1996.

În cadrul țărilor Uniunii Europene lărgite, România se situează pe ultimul loc în privința administrării îngrășămintelor cu aprox. 130 kg/ha, față de 700 kg/ha cât folosesc țările avansate ca Olanda, Irlanda, Germania.

Se face remarcă locului fruntaș deținut în Europa de România în privința producției de tractoare și de îngrășăminte.

În sfârșit, un sector (neagricol) cu o dinamică ascendentă în perioada anilor '90 în mediul rural este construcția de locuințe și amenajări necesare adăpostirii și îngrijirii animalelor precum și pentru sporirea confortului în gospodăriile țărănești.

Materialele de construcții produse de industria de resort au avut însă o evoluție cantitativă negativă, explicația dinamicii construcțiilor private constând în scăderea dramatică a numărului de locuințe construite de stat și scăderea exportului.

Producția anuală de materiale de construcții este redată în tabelul 15.

Tabelul 15 - Producția de materiale de construcții în perioada 1990-1995

Denumirea produsului	U/M	Anii					
		1990	1991	1992	1993	1994	1995
Cărămizi argilă	mii buc.	691	633	512	618	473	499
Cărămizi refractare	mii buc.	435	409	282	257	248	255
Țigle, coame, olane argilă	mii buc.	49	48	60	61	54	53
Ciment	mii tone	9468	6692	6271	6158	5998	6842
Var	mii tone	3028	2334	1996	1738	1621	1763

Sursa: Anuarul statistic al României, 1996.

Potențialul de producție al țării noastre în privința asigurării populației rurale cu bunuri de folosință îndelungată de interes casnic, pentru confort și instruire, unelte agricole și pentru gospodărie, hrană, îmbrăcăminte etc. este în

strânsă concordanță cu veniturile populației și potențialul sectorului distribuției acestor produse.

În concluzie, se poate spune că România dispune de o mare industrie de îngrășăminte care aprovizionează atât cererea internă cât și exportul. De asemenea există o mare capacitate pentru fabricarea mașinilor agricole și o industrie satisfăcătoare în privința fabricării pesticidelor. Oferta de semințe produsă de societăți specializate este cu mult peste nivelul cererii, iar în privința combustibililor și lubrifianților nu sunt factori limitatori. Producția de bunuri de folosință îndelungată și de uz casnic a suferit un oarecare recul față de 1989, dar oferta este condiționată de nivelul veniturilor populației rurale și schimbărilor de atitudine în privința cererii de mărfuri și servicii.

2.2. Cooperarea de consum, ca agent ofertant în mediul rural

Cooperarea constituie o formă specifică de organizare a activității umane, care s-a manifestat și se manifestă încă și astăzi în lume, în sfera producției industriale și agricole, a creditului și consumului, a serviciilor și a altor sectoare.

Deși rădăcinile ei sunt înfipite în secolele civilizației umane la aproape toate popoarele lumii, în sens modern cooperarea, ca sistem, a apărut în a doua jumătate a secolului al XIX-lea, în Europa Occidentală, cuprinzând cu timpul state de pe toate continentele.

Cooperarea în diverse domenii a fost generată de cauze istorice, economice și sociale în sprijinul categoriilor nevoiașe de meșteșugari și mici producători agricoli, în perioada în care liberalismul economic a fost însoțit de metode dintre cele mai inumane pentru acumularea capitalului.

Temelia cooperării moderne a fost așezată prin impunerea unor sisteme cooperatiste practice și anume cele întemeiate de "Societatea echitabililor pionieri din Rochdale" (societate de consum înființată în 1844) în Anglia și de Herman Schulze-Delitzsch (societate de credit care a funcționat între anii 1808-1887) în Germania, considerate ca modele pentru întreaga mișcare cooperatistă europeană.

Concomitent au apărut alte sisteme cooperatiste în Germania (creată de Wilhelm Hass în 1839), în Italia (înființată de Luigi Luzzati în 1841), în Danemarca și Franța.

Statisticile din 1921 înregistrează în întreaga lume 60.038 societăți cooperatiste de consum din care 40.390 aveau sediul în statele europene (Anglia, Irlanda, Rusia, Franța, Germania, Elveția, Suedia, Finlanda, Danemarca, Italia, Cehoslovacia, Belgia, Polonia etc.). Valoarea totală a vânzărilor prin aceste cooperative se ridică la 8543 milioane franci aur, adică aprox. 15% din volumul comerțului interior al acestor țări. Numărul asociațiilor persoane fizice la aceste cooperative se ridică la 49.037.000 în țările Europei.

În țara noastră, mișcarea cooperatistă ia naștere aproximativ în același timp ca în țările occidentale. În ea se implică cu fermitate și entuziasm personalități politice, culturale și științifice, reputați economiști și reprezentanți de frunte ai învățământului românesc, printre cei mai de seamă fiind: Ion Ionescu de la Brad, P.S. Aurelian, dr. C. Istrate, Spiru C. Haret, Vintilă Brătianu, I. G. Duca, Fotin Enescu, I.N. Angelescu, N. Iorga, Ion Mihalache, G. Ionescu Sinești, Gr. Mladenatz, A. G. Galan, Dimitrie Gusti ș.a.

“Zămislirea cooperăției este din părinți fără nume. Ea este ieșită din adâncurile nevoilor celor mulți. Dar, mulțimea aceasta este pregătită și ajutată, în năzuințele ei legitime, de oameni luminați cu suflet mare și dornici de binele celor năpăstuiți. Așa s-au petrecut lucrurile la toate neamurile pământului, și așa s-au petrecut și la noi” remarca unul din fruntașii mișcării cooperatiste românești.

În țara noastră cooperația izvorăște din realitățile de la noi, specifice acestei părți a continentului european și se dezvoltă oarecum diferit față de alte state, îmbrăcând cu trecerea timpului o gamă largă de forme: asociații de credit și economie (băncile populare), de arendare a pământului (obștile de arendare), de cumpărare de pământ (obștile de cumpărare), de valorificare a produselor agricole, de consum, cooperative forestiere, lăptării și pescării cooperative etc.

Câteva date de referință ale mișcării cooperatiste din România atestă vechimea ideilor cooperatiste în țara noastră ca și preocuparea de asociere la organisme internaționale de tip cooperatist: 1852 - se înființează prima cooperativă în Ardeal (Bistrița Năsăud); 1866 - se înființează în comuna Mușetești-Argeș prima cooperativă de consum și prima cooperativă de credit; 1870 - se înființează societatea de consum și de credit “Economia” - București din inițiativa lui P.S. Aurelian; 1873 - se înființează cooperativa de consum “Concordia” - București; 1895 - Cooperativa de consum din România devine membră fondatoare a Alianței Cooperatiste Internaționale cu sediul la Londra, alături de Anglia, Franța, Italia și Belgia; 1902 - se constituie la Boișoara - Vâlcea prima cooperativă asociată numită “Deșteptarea” organizată după principiile cooperatiste valabile și astăzi; 1899 - se publică primul Proiect de lege asupra societăților cooperative cu propunerea de înființare a Comisiei Centrale a Societăților Cooperative; 1903 - se creează prima instituție națională cooperatistă “Casa Centrală a Băncilor Populare”; 1917 - se înființează “Casa Centrală a Cooperăției și Împroprietăririi Sătenilor”; 1929 - se organizează “Oficiul Național al Cooperăției”; 1938 - ia ființă Institutul Național al Cooperăției - INCOOP; 1950 - se înființează “Uniunea Centrală a Cooperativelor de Consum și Credit” - CENTROCOOP; 1996 - se adoptă în Parlament Legea nr. 109 privind organizarea și funcționarea Cooperăției de Consum și Cooperăției de Credit, iar instituția centrală se numește Uniunea Națională a Cooperativelor de Consum și de Credit.

În prezent, cooperația de consum dispune de o rețea de unități comerciale cu amănuntul și de alimentație publică de peste 25.000 unități, 82 depozite mărfuri și 11.813 unități de prestări servicii, aprovizionând toate satele României (peste 11 mii) cca. 230 orașe mici și mijlocii, 28 stațiuni climaterice cu un număr total al populației de 11.800.000 persoane.

Volumul și structura activităților economice oferite populației rurale de către cooperația de consum în anii 1995, 1996 și primele 9 luni ale anului 1997 sunt redată în tabelul 16.

Tabelul 16 - Volumul și structura activităților economice desfășurate de cooperația de consum în perioada 1995 - 1997

Indicatori	Realizări		
	1995	1996	1.I.-30.IX.1997
Desfacerea mărfurilor cu amănuntul din care:	398.445	546.673	588.386
- mărfuri alimentare	219.417	301.161	344.293
- mărfuri nealimentare	179.028	244.812	244.093
Vânzarea mărfurilor cu ridicata din care:	129.095	152.408	141.694
- mărfuri alimentare	66.987	78.472	76.799
- mărfuri nealimentare	62.108	73.936	64.895
Producția industriei mici din care:	92.956	127.861	172.285
- producție mărfuri industriale	90.346	124.146	168.884
Servicii comerciale pentru populație și agenți economici din care:	156.851	223.130	241.441
- prestări pentru populație	139.765	190.932	202.637
din care: alimentație publică	129.843	176.047	187.662
Achiziții	9.953	14.262	16.846
Export mii \$	-	4.174	3.159
Investiții	-	6.653	5.647

Sursa: Buletinul informativ CENTROCOOP, 1995, 1996, 1997.

Se impune precizarea că, după anul 1989 și mai ales după apariția Legii nr. 31/1990 a societăților comerciale care au deschis calea funcționării societăților private, cooperația de consum, deținătoarea monopolului activităților de comerț, achiziții, prestări servicii în mediul rural (cu peste 90% din volumul de activitate) a fost nevoită să cedeze întreprinzătorilor particulari o parte din aceste activități, îndeosebi în sfera comerțului și achizițiilor. Aceasta a condus și la diminuarea treptată a ponderii unor activități în totalul volumului economic în favoarea micilor întreprinzători, cea mai drastică scădere înregistrându-se la comerțul cu amănuntul (de la 20% pe total țară la cca. 3%) și alimentația publică (de la 10% pe total la 1%).

Nomenclatorul produselor oferite de cooperația de consum prin comerțul cu amănuntul și cu ridicata este extrem de larg, cuprinzând practic toată gama mărfurilor existente pe piața României, cu unele restricții date de posibilitățile de folosire și de cele financiare, însă ponderea și frecvența aprovizionării cu unele dintre acestea țin de specificul activităților desfășurate în mediul rural, condițiile de muncă și de locuit, sărbători religioase, tradiții, obiceiuri etc.

La capitolele servicii prestate populației și achiziții, oferta cooperației de consum se restrânge la activități specifice unităților cooperatiste conform Legii de organizare și funcționare a cooperației de consum și cooperației de credit nr. 109/1996. Gama prestărilor de servicii ale cooperației cuprinde: alimentație publică, croitorii, cismării, brutării, mori, sifonării, țesătorii, ateliere de reparații, confecționări metalice, împletituri, broderii etc., iar gama achizițiilor se restrânge la: cereale, produse lactate, fulgi de pasăre, melci, broaște, păr uman și de cal, animale vii și tăiate.

Promulgarea Legii cooperației în 1996 și Congresul cooperației de consum și al cooperației de credit, din 29-30 iulie 1997, au pregătit condițiile pentru relansarea activităților cooperatiste având la bază principii moderne și în concordanță cu noile mecanisme ale economiei de piață și cu ansamblul de legi privind modernizarea satului românesc.

2.3. Oferta agenților economici privați

Legislația actuală a pământului, îndeosebi Legile nr. 18 și nr. 36 din 1991, a facilitat crearea diverselor tipuri de asociații și societăți în scopul exploatării pământului, oferind un spațiu amplu de organizare juridică a diverse tipuri de practici fermiere. Există în prezent 627 societăți comerciale agricole cu capital majoritar de stat, 4000 societăți agricole private cu personalitate juridică, 13.800 asociații familiale.

Comercializarea produselor agricole de origine vegetală și animală a fost liberalizată încă din anul 1990 prin Decretul-lege nr. 75, când toți producătorii agricoli au putut să vândă orice cantitate din aceste produse pe piața liberă. Cu toate acestea, datorită unor disfuncțiuni în organizarea achiziției și distribuției produselor agroalimentare și a unui vid legislativ evident în acest sector, marii ofertanți ai unor astfel de produse au rămas unitățile agricole de stat: ROMCEREAL (ANPA), SEMROM, AGROMECA.

Oferta agricolă are trei segmente de bază: fondul de stat, stocul de mărfuri aflat la diverse categorii de producători și fondul pieței. Societățile private și fermierii individuali care dețineau la sfârșitul anului 1996, 11.816 mii tone cereale dintr-o producție totală de 14.200 mii tone (peste 83%) și 1.294 mii tone carne din 1.846 mii tone total (peste 70%), au practicat într-o proporție masivă sistemul de vânzare-achiziții impus de marile unități de stat care dețin încă monopolul pe această piață. Ofertele libere pe piața neorganizată ocupă o pondere nesemnificativă (sub 10%) în cazul cerealelor, dar cresc substanțial în

procent și structură în cazul animalelor vii de prăsilă și carne și a legumelor, mergându-se până la procente de 50% și respectiv 70-80%.

Mai ușor de cuantificat este oferta societăților comerciale neagricole înființate prin Legea nr. 31/1990 și care se ridică la cca. 172.000 în mediul rural. Alături de sistemul cooperatist, aceste unități asigură aprovizionarea populației și a agenților economici din zonă cu toate categoriile de bunuri de consum necesare desfășurării activității și traiului zilnic al locuitorilor de la sate.

Din totalul societăților comerciale, cea mai mare parte (136.000) are ca obiect de activitate comerțul cu mărfuri și servicii, oferta acestora constând în comercializarea de mărfuri generale, ușor vandabile: alimente ambalate, confecții, încălțăminte, băuturi ambalate, materiale de construcții, unelte agricole simple, tutun, țigări sau în servicii modeste de alimentație publică.

Îndeplinirea unor obiective cu caracter social cum ar fi: aprovizionarea cu produse ieftine, în vrac (gaz lampant, sare, ulei vărsat, cuie), în locuri greu accesibile constituie încă o preocupare a sistemului cooperatist care și-a propus ca deziderat major întrajutorarea membrilor săi.

Oferta agenților economici privați în mediul rural se ridică, la sfârșitul anului 1995, la peste 6.000 mii de miliarde lei, având o pondere de peste 35% față de oferta privată pe întreaga țară și de cca. 26% față de oferta totală de mărfuri.

Oferta sistemului comerțului, prezent în mediul rural își are corespondent în totalul vânzărilor pe piață, redate pe forme de proprietate în tabelul 17 și figura 4.

**Tabelul 17 - Vânzările de mărfuri cu amănuntul
în mediul rural**

milioane lei prețuri curente

Anii	Agenții private		Unități cooperatiste		TOTAL
	TOTAL	mediul rural	TOTAL	mediul rural	
1990	2.403	59	59.064	53.020	306.353
1991	142.244	36.135	97.634	79.071	656.671
1992	768.504	230.417	140.695	121.840	1.677.576
1993	3.487.404	1.046.139	210.289	186.730	5.366.145
1994	9.496.399	3.038.726	315.664	269.483	13.362.203
1995	16.525.631	5.783.736	596.079	506.687	22.241.765

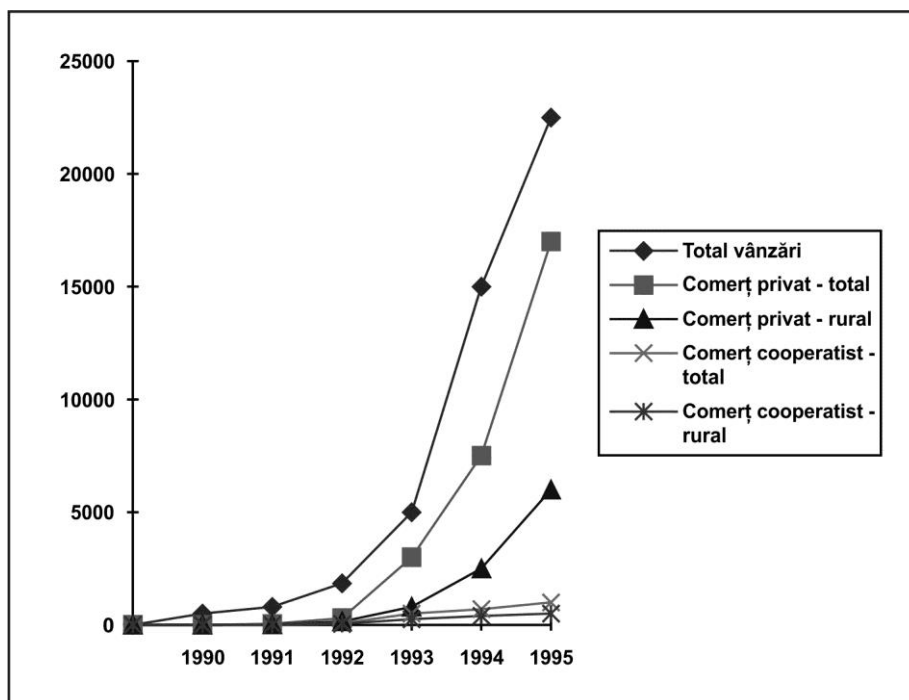
Sursa: Anuarul statistic al României, 1996; date IEA.

Din tabel se observă o diminuare a ponderii ofertei unităților cooperatiste din mediul rural față de oferta generală de la aproape 20% în 1990 la cca. 3% în 1995, și o creștere a ponderii ofertanților privați de la 1,9% în 1990 la 26% în 1995.

Diminuarea ofertei în cifre absolute la prețuri comparabile în mediul rural se explică prin trecerea treptată a populației rurale la autoconsum și reducerea

veniturilor bănești o dată cu disponibilizarea unor sume importante pentru cumpărarea de utilaje necesare proceselor de producție din agricultură. Prin reapariția fenomenului de autoconsum scade interesul populației pentru cumpărarea unor bunuri obținute în gospodăria proprie, în special produse agroalimentare.

Figura 4 - Evoluția vânzărilor de mărfuri cu amănuntul pe total și în mediul rural



Sursa: Anuarul statistic al României, 1996.

CAPITOLUL 3 - PERSPECTIVA SCHIMBĂRII STRUCTURII SORTIMENTALE A CERERII DE MĂRFURI ȘI SERVICII ÎN MEDIUL RURAL

3.1. Modificări ale cererii de produse agroalimentare în condițiile dezvoltării gospodăriilor țărănești și fermelor familiale

Transformările fundamentale în natura proprietății, în special în cazul proprietății funciare, dar și în cazul celorlalte categorii de proprietate specifice sectorului agricol (animale și mijloace fixe) au declanșat un amplu proces de restructurare în această ramură, cea mai importantă acțiune fiind crearea unor noi forme de organizare a exploatațiilor agricole.

Se cunoaște că, în locul celor 419 IAS-uri și 4.260 CAP-uri existente în 1989, s-au înființat în conformitate cu noul cadru legislativ apărut ulterior, 627 societăți comerciale pe acțiuni cu capital majoritar de stat, 4.000 societăți agricole cu personalitate juridică și 13.800 asociații familiale. Cea mai mare suprafață de pământ (8.353 mii ha față de un total de 14.759 mii ha teren agricol) a rămas în posesia gospodăriilor individuale care nu s-au organizat încă într-o formă de exploatație rentabilă.

Având în vedere tendințele pe plan mondial și mai ales cele din Europa Occidentală privind structurile cele mai durabile în domeniul exploatațiilor agricole, se prefigurează și în România, trei modele de organizare și anume:

- gospodăria țărănească;
- exploatația familială de tipul fermei;
- întreprinderea de tip industrial.

Gospodăria țărănească, tipică țărilor în curs de dezvoltare, inclusiv țării noastre are la bază evoluția unității economice domestice primitive ca urmare, în principal, a unor cauze exogene, respectiv progresul general al economiei și evoluția raporturilor sociale. Manifestă un caracter de subzistență, produsele obținute fiind folosite pentru satisfacerea propriilor necesități, dar, cu timpul, realizează și produse comerciale. Creșterea producției și productivității agricole sunt într-o strânsă interdependență cu creșterea cererii privind intrările de mărfuri în gospodărie (utilaje agricole, îngrășăminte, pesticide, articole de uz gospodăresc etc.) și cu creșterea ofertei de produse pusă la dispoziția comunității de gospodăria țărănească.

După anul 1989, cererea de mărfuri agroalimentare a gospodăriilor țărănești de pe piața organizată se modifică radical în sensul scăderii acesteia la zero sau la cote foarte scăzute pentru produsele care se obțin în gospodărie

(porumb pentru mălai și furaje, grâu pentru făină și furaje, lapte și produse lactate, ouă, carne și specialități "de casă" din carne, grăsimi animale și vegetale, legume, fructe). Chiar și produsele care necesită industrializare (zahăr, ulei) se obțin "la schimb" prin cedarea unei părți din recoltă la fabricile de profil.

Nomenclatorul produselor care nu mai sunt solicitate pe piață prin procurarea acestora din gospodăria proprie diferă de la o zonă geografică la alta în funcție de condițiile climatice de creștere a plantelor și animalelor, de ocupațiile populației din zonă, obiceiuri, tradiții etc.

Un alt sistem de cerere și ofertă de mărfuri, fără intermediul efectiv al banilor și reapărut după 1989, este cel al "trocului" practicat în toate zonele țării, când deținătorii unor mari cantități de produse agroalimentare (cartofi de Covasna-Harghita, brânză de Sibiu, fructe din zona dealurilor, cereale din zona de câmpie) se deplasează în zone cu producție mai slabă și le schimbă tot cu produse alimentare și mai puțin cu unele produse de natură industrială (cherestea). Unitatea de măsură folosită la "troc" este, cel mai adesea, vasul cu care se face măsurarea (dublă, baniță, găleată), iar schimbul se face în formula "plin pe plin", "2/1", "3/1" (exemplu: cartofi sau mere cu cereale) sau prin evaluarea în bani a produselor ce se schimbă.

În sfârșit, o mare parte din surplusul de produse agroalimentare face obiectul tranzacțiilor în cadrul piețelor neorganizate (țărănești) din zona rurală, a târgurilor și oboarelor deschise duminică și/sau cu ocazia unor sărbători religioase când actul de vânzare-cumpărare se desfășoară prin așa-zisa "tocmeală".

Necesitățile de consum alimentar ale populației rurale, exprimate prin cerere, sunt însă mult mai variate, de aceea o cantitate însemnată din aceste produse sunt solicitate și de pe piața organizată (în general produse semiprelucrate sau care suferă un proces de industrializare: zahăr, ulei, sare, orez, arpacăș, produse zaharoase, produse de panificație, măslină, băuturi ambalate etc.).

O statistică a volumului și structurii cererii de produse agroalimentare în mediul rural este dificil de întocmit dată fiind varietatea formelor de manifestare a cererii și a cadrului de desfășurare a actelor de schimb (autoconsum, "troc" local și interlocalități, piețe neorganizate, târguri, oboare, unități comerciale). În prezent, singura modalitate de cuantificare a cererii populației rurale se bazează pe întocmirea bugetelor de familie pe un eșantion reprezentativ de țărani, muncitori și pensionari și prelucrarea acestora în cadrul Comisiei Naționale pentru Statistică sau pe cercetări de teren special organizate.

Este cert însă că, în sectorul alimentar, s-au produs după 1989 ample mutații, având în general următoarele tendințe:

- scăderea cererii de produse agricole neprelucrate prin procurarea acestora din gospodăria proprie;
- creșterea volumului de mărfuri ce fac obiectul tranzacțiilor "troc";
- creșterea cererii la produsele prelucrate sau semiprelucrate ca urmare a disponibilizării unei părți din veniturile bănești;

- creșterea cererii pentru animale de prăsilă, de îngrășat și de tracțiune;
- diversificarea sortimentelor de preparate culinare în gospodăria proprie ca urmare a creșterii rezervelor de materii prime agricole;
- creșterea cererii pentru produse cu destinație specială: ceremonii religioase, comemorări, evenimente din viața omului.

Aceste mutații sunt confirmate de statistica cheltuielilor de consum ale populației rurale așa cum reiese din tabelul 18.

Tabelul 18 - Cheltuielile de consum ale populației rurale

Denumire produs	U/M	Consum determinat	Cantități cumpărate			
			Țărani		Pensionari	
			1989	1995	1989	1995
Carne și preparate din carne	kg	58,0	24,6	15,6	28,7	21,1
Lapte și produse lactate	l	90,0	238,9	81,9	396,0	214,6
Zahăr	kg	23,4	60,8	43,9	100,8	62,5
Pâine și produse de panificație	kg	90,0	124	81,4	205,7	115,8
Cartofi	kg	90,0	364,6	90,0	604,6	128,1

Sursa: Statistica bugetelor de familie, CNS, 1990; Buletin informativ, CNS, ianuarie, 1996; studii ICCV.

Din analiza datelor respective reiese că, față de un consum determinat științific de 58 kg carne și produse din carne pe an și persoană, țărani au cumpărat în medie în anul 1995 numai 15,6 kg, iar pensionarii din zonele rurale numai 21,1 kg, restul procurându-l din gospodăriile proprii. În schimb, a crescut cererea pentru produse prelucrate cum ar fi zahărul care a fost cumpărat în 1995 în cantități medii de 43,9 kg/persoană de țărani și 62,5 kg/persoană de pensionari în condițiile în care necesarul de consum normal este de 23,4 kg/persoană.

În sensul celor arătate mai sus, semnificativ este și faptul că din veniturile totale lunare ale populației rurale numai 56,8% sunt venituri bănești, iar din acestea numai 18,5% sunt folosite pentru cumpărarea de alimente și băuturi, restul cheltuielilor de consum alimentar fiind reprezentat de contravaloarea produselor obținute din resurse proprii (Anuarul statistic al României, 1996).

Exploatația familială de tip fermă este formată prin suprapunerea relativă a unității de producție agricolă (aflată în proprietate individuală total sau parțial) cu unitatea socială familială ca principală furnizoare de forță de muncă și asigurând gestiunea exploatației. Dimensiunea acesteia crește corelat cu creșterea productivității muncii fiind dată de puterea de gestiune a familiei. Forța de muncă salariată este un element secundar și, de regulă, sezonieră.

Funcționalitatea acestui tip de exploatație este dată de o strânsă interdependență între industriile furnizoare (ferma având un grad de capitalizare ridicat) și vânzarea unei bune părți din produsele obținute ca materii prime agricole, aceasta fiind astfel o filieră agroalimentară obligatorie în lanțul producție-repartiție-schimb-consum.

Astfel de ferme de tip occidental au început să apară și în România, desprinzându-se din rândul gospodăriilor țărănești înstărite care și-au propus să adopte strategii de acumulare (în locul celor de supraviețuire sau de subzistență) printr-un comportament investițional îndrăzneț. Singurul inconvenient în conturarea mai rapidă a acestui tip de organizare este lipsa unui cadru legislativ adecvat pentru întregirea exploatației individuale și determinarea suprafeței optime de pământ care să permită prelucrări mecanice rentabile (20, 30, 50 ha).

În prezent, nu se cunoaște numărul fermelor familiale de tip occidental existente în România, nefiind adoptat un sistem de departajare clar față de gospodăriile țărănești, dar se prefigurează o expansiune a acestora având în vedere preocupările actuale ale țăranilor întreprinzători și a altor categorii sociale (arendăși) și avantajele față de forma de exploatație asociativă și anume: utilizarea la maximum a resurselor gospodăriei, eliminarea riscurilor prin diminuarea la strictul necesar al numărului de contracte și acoperirea cheltuielilor din venituri proprii.

Cererea de mărfuri agroalimentare a fermei familiale de tip occidental este total diferită față de cea a gospodăriei simple în sensul extinderii laturii comerciale atât la procurarea de bunuri necesare gospodăriei (utilaje, îngrășăminte, unelte, etc.) cât și la vânzarea produselor rezultate din exploatația agricolă. Explicația constă în diminuarea timpului necesar preparării hranei în gospodărie și creșterea substanțială a disponibilităților bănești care permit administratorului fermei (cel mai adesea șeful familiei) să apeleze la unități specializate de comerț și servicii pentru asigurarea acestor produse.

În concluzie, în cazul fermelor familiale este vorba de o creștere a cererii de mărfuri agroalimentare adresate pieței și de mutații importante în structura meniului zilnic în sensul diversificării și îmbunătățirii calității acestuia.

Cum numărul fermelor familiale de tip occidental este foarte restrâns deocamdată în țara noastră, influența cererii de mărfuri agroalimentare a acestor unități este nesemnificativă în volumul total și structura vânzărilor de mărfuri.

Întreprinderile de tip industrial sunt exploatații de mari dimensiuni de tipul fostelor IAS-uri din țara noastră, actualmente societăți comerciale agricole cu capital majoritar de stat având drept principale caracteristici următoarele: gestiune de tip industrial, utilizarea exclusivă sau aproape exclusivă a forței de muncă salariate precum și caracterul cvasicomercial al producției. Dimensiunile mari, păstrarea în întregime a mijloacelor fixe deținute înainte de 1989 inclusiv regimul de irigații avantajează acest gen de unități cu posibilități mari

de menținere sau creștere a progresului tehnico-economic.

Cu toate acestea, pe măsura reconstituirii proprietății individuale și organizarea fermelor particulare, acest tip de exploatare pierde teren și în țara noastră, mai ales că legislația actuală nu încurajează proprietatea de stat.

Se înțelege că cererea de produse agroalimentare este și aici în creștere ca volum și structură, dar numărul mic de salariați în acest domeniu (aproximativ 300.000) nu influențează decât în mică parte volumul total al cererii.

În concluzie, mutațiile semnificative ale cererii de mărfuri agroalimentare au apărut, după 1989, în rândul celor aproximativ 3.480.400 gospodării țărănești care dețin de fapt ponderea covârșitoare a numărului populației rurale (peste 9,5 milioane persoane) și cea mai mare parte a pământului (8,35 milioane ha).

3.2. Creșterea cererii de resurse materiale pentru agricultura particulară

Transformarea radicală a agriculturii României, desfășurată în esență prin procesul de privatizare, s-a dovedit a fi din ce în ce mai vulnerabilă și disfuncțională prin incapacitatea mediului economic de a oferi un comportament de piață, prin continuarea unei intervenții paternaliste și nesănătoase a statului, prin menținerea în aval și amonte de producătorul agricol a unor structuri dirijate monopoliste sau arhaist etatizate, prin lipsa concurenței și a unei instituții solide a pieței funciare și a altor proprietăți agricole.

Cu toate acestea procesul de privatizare a înaintat în lumea satului într-un ritm mai accelerat decât în restul țării, astfel că în prezent peste 80% din terenul agricol a fost restituit țăranilor, 79,1% din animalele existente în CAP-uri au fost împărțite foștilor proprietari și doar 23,1% din capitalul exprimat în mijloace fixe a intrat în gospodăriile țărănești individuale.

Structura fondurilor fixe pentru principalele categorii de proprietate a marcat așadar, față de 1989 modificări neconcludente, acestea rămânând concentrate majoritar în proprietatea statului, iar proprietățile private fiind într-o stare de masivă decapitalizare.

După anul 1989 o mare parte din producția agricolă are loc în cadrul fermelor de dimensiuni mult mai mici. Tehnologia utilizată implică folosirea utilajelor agricole moderne și a îngrășămintelor într-un sistem mai puțin intensiv. De asemenea, fermierii individuali sunt obligați să se adreseze pentru procurarea de astfel de resurse unor distribuitori de stat care au prețuri fixe, de obicei foarte mari și care dirijează produsele cu subvenții tot către marile ferme de stat sau societăți agricole cu capital majoritar de stat. De aceea, micii întreprinzători sunt obligați să obțină utilajele și îngrășămintele de pe piața privată reziduală sau paralelă unde prețurile sunt mult mai mari decât în cazul canalelor directe.

În această situație cererea de resurse materiale pentru agricultură a

scăzut în general după 1989 cu 30% la tractoare, cu 34% la combine și cu aproape 50% la îngrășăminte. Scăderea cererii se manifestă în cadrul societăților agricole și asociațiilor familiale private care au luat locul fostelor CAP-uri, dar, treptat apare o nouă categorie de investitori, inexistenți până în 1989 și anume gospodarul individual și antreprenorul fermei familiale de tip occidental care este interesat în a-și capitaliza propria gospodărie.

Ancheta efectuată de specialiștii Institutului de Economie Agrară și ai Institutului de Cercetare a Calității Vieții, în anul 1995 și în zonele rurale istorice ale țării a scos în evidență preocuparea țăranilor asociați și neasociați pentru investiții în cumpărări de echipament agricol, construcții anexe și înființări de plantații.

Nu aceleași preocupări se manifestă și în cazul cumpărărilor de îngrășăminte chimice vânzările pe piața românească scăzând de la 1,4 mil. tone în 1989, la 0,63 mil. tone în 1985. Cauzele principale sunt date de creșterea exagerată a prețurilor la aceste produse.

Sursa de investiție a fost în cea mai mare parte din economiile proprii (73,5%) rezultând de aici și conservatorismul țăranului român, dar mai ales neîncrederea în formele actuale de creditare și în formele de sprijin acordate de stat (tabelul 19).

Buletinele statistice ale anului 1995, menționează că țăranii au alocat pentru locuință și înzestrarea cu bunuri inclusiv echipament agricol 12,7% din veniturile totale și doar 4,9% din veniturile bănești.

Privatizarea activelor agricole și a investițiilor făcute de întreprinzătorii particulari a produs schimbări în structura de proprietate pentru mașini și echipament agricol, astfel că în anul 1995 din parcul de 163.000 de tractoare numai 68.500 mai aparțineau fostelor SMA-uri (în prezent AGROMEC-uri), 30.500 erau în posesia succesoarelor fermelor de stat, restul de 64.000 fiind în proprietatea fermierilor privați (39.800) și asociațiilor familiale (14.200).

Parcul de pluguri existent în 1995 (107.000 bucăți) și de combine autopropulsate (28.000 bucăți) aparținea în proporție de 19% proprietarilor privați.

Perspectiva creșterii veniturilor populației rurale și a îmbunătățirii cadrului legislativ privind reforma agrară și restructurarea sistemelor agricole în România va determina pe termen mediu mutații mult mai profunde în volumul și structura cererii de resurse materiale pentru agricultura particulară. Aceasta va spori în mod hotărâtor șansa conversiei micii gospodării țărănești de subzistență în fermă familială puternică și eficientă în care strategiile de acumulare sunt prioritare.

Tabelul 19 - Sursa de investiții a țăranilor asociați și neasociați în anul 1985

% din cei care investesc

Zone investigate	Surse de investiție	Economii proprii	Împrumut de la rude	Credit de la bancă	Împrumut de la alte persoane	Alte surse
TOTAL		73,5	2,8	3,0	0,8	19,9
Maramureș		75,3	0,0	6,1	0,0	18,6
Banat-Crișana		100,0	3,4	6,9	0,0	3,4
Transilvania		77,6	2,1	0,0	0,0	22,4
Oltenia		61,7	5,1	2,3	5,1	25,8
Muntenia		70,3	1,7	4,4	0,0	23,6
Dobrogea		61,5	7,4	7,4	7,4	38,5
Bucovina		100,0	0,0	0,0	0,0	16,5
Moldova		78,2	3,6	2,3	0,0	16,0
Regiunea de câmpie		90,5	3,3	4,4	1,8	17,8
Regiunea deluroasă		65,8	4,5	2,3	0,0	27,4
Regiunea muntoasă		79,1	0,0	2,1	0,0	18,9
Zonă necooperativizată înainte de 1989		80,1	0,0	1,5	0,0	18,4
Zonă cooperativizată înainte de 1989		72,5	3,2	3,2	0,7	20,3

Sursa: studii, Institutul de Economie Agrară, Institutul de Cercetare a Calității Vieții.

3.3. Schimbări de atitudine în asigurarea confortului familial la sate

Țară de dimensiuni medii, România se numără printre statele importante ale lumii în ceea ce privește potențialul agricol. Acest fapt a permis ca, în decursul istoriei, agricultura să se constituie într-o activitate tradițională pentru locuitorii săi, satul fiind principala formă de habitat, elementul de continuitate și de umanizare a spațiului carpato-danubian. "Suntem ca origine, ca spirit, ca gust săteni. Baza țării noastre, ca și în țările vecine este satul" spunea marele istoric N. Iorga în lucrarea sa "Sat și oraș".

Organizarea teritorială a satului s-a făcut în strânsă legătură cu particularitățile cadrului natural și condițiile economico-sociale ale vremii și a inclus, pe lângă utilizarea diferențiată a terenului agricol, și concentrarea populației în cadrul unor spații construite.

Dacă până la cel de-al doilea război mondial casa ocupa în viața locuitorilor de la sate un loc secundar, toți banii economisiți cheltuindu-se pe cumpărarea de pământ și de vite, ulterior deposedarea țăranilor de pământ prin cooperativizare a determinat concentrarea atenției și veniturilor acestora asupra locuinței care, în plan social, devine un element de prestigiu.

Ca urmare, după anul 1950 s-a înregistrat un adevărat "boom" în construcția de locuințe la sate, realizându-se până în 1970 peste 1,8 mil. de case noi. Începând cu deceniul opt însă, construcția de locuințe în mediul rural se reduce considerabil datorită unor măsuri restrictive conținute în legea sistematizării privind amplasarea, înălțimea maximă a unei case și suprafața gospodăriei rurale, dar după anul 1992 locuitorii satelor revin la un comportament investițional în locuințe care să le readucă prestigiul social cuvenit.

Acest comportament diferit în atitudinea față de asigurarea unei locuințe confortabile a populației rurale este reliefat și în dinamica construcțiilor de locuințe în perioada 1951-1995 (tabelul 20).

Tabelul 20 - Comportamentul investițional față de construcțiile de locuințe în mediul rural

Anul	Număr locuințe terminate		
	total	în mediul rural	% din total
1951-1990	1.293.710	977.922	77,1
1961-1970	1.533.292	879.562	56,6
1971-1980	1.592.254	300.616	18,8
1981-1985	796.730	77.200	9,7
1986-1989	382.193	49.361	12,9
1990	48.599	7.088	14,6
1991	27.958	5.909	21,1
1992	27.538	11.702	42,5
1993	30.071	15.248	50,7
1994	36.743	18.719	50,9
1995	35.822	20.763	57,9

Sursa: Fondul de locuințe, CNS, 1996; Anuarul statistic al României, CNS; 1994, 1995, 1996.

În ceea ce privește calitatea locuirii, a gradului de confort, situația înregistrată după 1989 este total diferită față de cea anterioară. Astfel, în privința mărimii locuinței și a numărului de camere s-a constatat că noile familii întemeiate au tendința de a-și construi case mai mari și cu mai multe camere așa încât în 1995 53,7% din aceste case noi erau mai mari decât cele părintești și aveau în mod curent 3-4 camere, cca. 60% din populație locuind în astfel de case. Numărul mediu de persoane pe o cameră era în același an de cca. 1,18 la fel ca cel din mediul urban, iar suprafața locuibilă pe o persoană era mai mare decât la oraș, respectiv 12,0 mp. față de 11,2 mp.

Atitudinea față de stilul arhitectural a rămas aproape neschimbată față de anii '50, '60 păstrându-se tradiția locală la 78,3% din casele noi și numai la 15,7% din case s-a îmbinat tradiția cu elemente arhitecturale noi, iar cca. 6% au adoptat un model constructiv modern.

Creșterea numărului de locuințe și a mărimii acestora a determinat o creștere a cererii de materiale de construcții și de echipament pentru dotările tehnice (instalație electrică, mobilier, canalizare etc.). Cererea pentru materiale

de construcții a suferit mutații importante nu numai în privința cantității, dar și din punct de vedere al sortimentelor și calității acestora. Astfel, în ultimii ani peste 38% din casele de la țară sunt construite cu materiale moderne (cărămidă, b.c.a., beton etc.) fapt ce a permis realizarea unor tipuri de plan mai complexe cât și rezolvări tehnico-constructive superioare.

În construirea locuinței cea mai rapidă modernizare a suferit-o acoperișul, elementul primordial al casei, care a fost realizat în ultima perioadă din materiale durabile (tablă, azbociment, țiglă) la 87% din locuințe și numai pentru 13% s-a recurs la materiale tradiționale (șindrilă, stuf, paie etc.).

Instaurarea unui nou sistem de conducere în țara noastră, care pune la baza construirii societății, proprietatea privată, creșterea gradului de instruire a populației rurale, creșterea responsabilității față de muncă și față de familie, a produs după anul 1989 mutații esențiale și în ceea ce privește confortul familial al locuitorilor de la sate. Acestea nu s-au rezumat numai la aspectele dimensionale și de ordin constructiv ale casei, ci și la dotarea tehnică a acestora respectiv la modalitățile de încălzire și prepararea hranei, existența instalațiilor de alimentare cu energie electrică și cu apă curentă, canalizare etc. Astfel, dacă în privința mobilei de dormitor și "camera bună" sau "casa mare" nu există o cerere bine definită și nici prea mare pentru mediul rural, în schimb, toți cei care-și construiesc case noi își instalează în cel puțin două camere sobe de teracotă, astfel că peste 84% din aceste case dețin asemenea instalații de încălzire.

În privința combustibilului pentru încălzit, mutația constă în orientarea cererii către lemne de foc și cărbuni (peste 87%) și renunțarea la resturile vegetale folosite înainte. De asemenea, 2,7% din gospodăriile rurale și-au construit instalații de încălzit și gătit cu gaze naturale, iar 1,7% din acestea dispun de instalații de încălzire centrală. Pentru prepararea hranei în bucătăria de iarnă (o cameră a casei) sau cea de vară (o construcție ușoară separată) s-a recurs într-o proporție crescândă în ultimii ani la cumpărarea de aragaze și butelii astfel că aproape un sfert din populația rurală dispune de o asemenea dotare (23,8%).

Se cunoaște că până în anul 1990 s-a aplicat un plan de electrificare a satelor României astfel că în prezent 93,6% din locuințele rurale dispun de instalație electrică și numai cca. 400 de sate, în special în zona înaltă a munților Apuseni, au rămas neelectrificate. Aceasta înseamnă că în zona rurală poate exista o cerere potențială de bunuri electrocasnice și electronice. În termeni cantitativi aceasta a devenit efectivă prin cumpărări de astfel de produse, așa încât în 1995 existau 306 aparate radio la o mie de locuitori, 225 de televizoare, 196 de frigidere, 86 de aspiratoare de praf.

Înmulțirea numărului de animale de sacrificare din gospodăria țărănească determină creșterea cererii de frigidere și congelatoare, iar proliferarea într-un ritm rapid a întreprinzătorilor particulari, în special în domeniul comerțului și alimentației publice a însemnat apariția pe piața rurală a unor produse electrocasnice noi: combine frigorifice, dozatoare, espresso-uri de cafea etc., care vor avea ca efect apariția unor rețele de servicii specifice.

Cu venituri încă destul de modeste și cu o strategie economică nedefinită clar, gospodarul de la sate și-a schimbat în mod esențial atitudinea față de asigurarea confortului familiei sale.

Un număr tot mai mare de locuitori își manifestă dorința de a avea în interiorul casei lor două elemente hotărâtoare ale confortului și a asigurării igienei: baia și grupul sanitar. Pentru aceasta sunt tot mai multe cereri de racordare la alimentarea cu apă și canalizare acolo unde sistematizarea a permis accesul instalațiilor principale. Până în prezent, 11,4% din locuințele sătești beneficiază de instalații de alimentare cu apă, 10% de canalizare, 13,8% au baie și 8,4% au grup sanitar.

Se menționează că, în limita veniturilor mici ale locuitorilor rurali, se prefigurează două mari priorități în folosirea veniturilor bănești ale acestora printr-o cerere efectivă adresată pieței: cumpărarea de echipament agricol și asigurarea unei locuințe confortabile - ca expresie a creșterii nivelului de instruire, schimbării mentalității individului și a colectivității și exprimarea libertății și dreptului său la intimitate.

Bibliografie

- Angelescu I. - Strategia de dezvoltare a cooperăției de consum și de credit în perioada 1997-2001, în: Gazeta cooperativei, ian. 1997.
- Bal A. - Expertiza tranziției către economia de piață în țările est-europene, în: Conjunctura economiei mondiale, București, 1991.
- Dima D. - Sortimentul și preambalarea la ordinea zilei, în: Industria alimentară în România, nr. 1/1992.
- Dima D., Schileru I. - Merceologie generală, Editura ARM, București, 1992.
- Florescu C., Balaure V., Boboc Șt. - Marketing, Editura Marketer, București, 1992.
- Ionescu Pașcani T.C. - Despre Ion Ionescu de la Brad, în: Almanahul cooperatului, București, 1930.
- Iorga N. - Sat și oraș, în: Sociologia românească, serie nouă, anul I, nr. 5-6/1990.
- Madgearu V., Mladenatz G. - Reforma cooperăției, Editura Cultura Națională, 1929.
- Papuc M. - Rolul marketingului în etapa tranziției la economia de piață, Editura ARM, București, 1993.
- Postolache T. - Economia României. Secolul XX, Editura Academiei Române, București, 1991.



**INSTITUTUL NAȚIONAL
DE
CERCETĂRI ECONOMICE**

**STUDII ȘI CERCETĂRI
ECONOMICE
NR. 8/1999**



**CENTRUL DE INFORMARE
ȘI DOCUMENTARE ECONOMICĂ
BUCUREȘTI**

**ACADEMIA ROMÂNĂ
INSTITUTUL NAȚIONAL DE CERCETĂRI ECONOMICE**

**ÎNTRERINDERILE MICI ȘI MIJLOCII
SFIDEAZĂ VIITORUL**

dr. Emilian M. DOBRESCU

CENTRUL DE INFORMAREA ȘI DOCUMENTARE ECONOMICĂ

CUPRINS

INTRODUCERE	333
1. ÎNTREPRINDERILE MICI ȘI MIJLOCII – CARACTERISTICI GENERALE	335
1.1. Conceptul de întreprindere mică și mijlocie	335
1.2. Caracteristici generale ale activității IMM	336
1.3. Tendințe recente în evoluția sectorului IMM	337
2. EVOLUȚIA IMM ÎN ȚĂRILE VEST-EUROPENE	340
2.1. Prezentare generală	340
2.2. Situația pe țări	340
3. EVOLUȚIA IMM ÎN ȚĂRILE CENTRAL ȘI EST-EUROPENE	346
3.1. Prezentare generală	346
3.2. Situația pe țări	346
4. EVOLUȚIA IMM ÎN ROMÂNIA	350
4.1 Caracteristici actuale ale activității IMM	350
4.2. Strategii propuse pentru sectorul IMM	355
5. SPRIJINUL FINANCIAR ACTUAL ACORDAT SECTORULUI IMM DIN ROMÂNIA	365
CONCLUZII SUMARE	373
ANEXE	374
BIBLIOGRAFIE	388

INTRODUCERE

Este unanim apreciat că sectorul IMM are efecte benefice în orice economie națională, concretizate în venituri suplimentare la bugetul statului, reducerea șomajului, promovarea concurenței și, ceea ce este esențial pe termen lung, crearea unei clase mijlocii capabilă să asigure un echilibru social-politic în societate.

Superioritatea micii producții față de marea producție a fost reliefată destul de recent de Alvin Toffler în cunoscutele sale lucrări *Șocul viitorului* și *Puterea în mișcare*. Celebrul economist J. Schumpeter pune în evidență inovația din sectorul IMM, care reprezintă factorul principal de acțiune a întreprinzătorului (după al doilea război mondial, jumătate din toate invențiile aplicate și 95% din invențiile fundamentale s-au datorat IMM). Prin studiile efectuate, Wheelwright și Hayes propun o soluție pentru ameliorarea competitivității IMM; aceasta constă în concentrarea activității de gestiune a întreprinderii asupra funcțiunii de producție.

Dintre specialiștii autohtoni în domeniu, Petru Sandu susține că *întreprinzătorul este un participant activ la procesul de realizare a echilibrului macroeconomic (ca echilibru dintre necesități și resurse), având în cadrul economiilor de tranziție un rol crucial, fiind un factor de restabilire a echilibrului economic, prin echilibrele pe care le realizează la nivel microeconomic*. Florica Badea și Maria Moldovan-Scholtz demonstrează că *introducerea unor mijloace de producție cu un ridicat nivel de înzestrare tehnică devine o necesitate pentru foarte multe IMM*. Viorica și Ioan Pană, precum și Cristiana Oprețescu relatează despre virtuțile micii producții realizată de IMM, care, în condițiile actuale, este mult mai flexibilă, mai aptă pentru economia de piață contemporană. Daniel Mărguș și colaboratorii săi, subliniază într-un bine documentat studiu despre patronul-manager, că acesta este capabil să-și transforme IMM pentru a-i asigura supraviețuirea și dezvoltarea, dacă are următoarele trăsături: a) este un permanent agent al schimbării; b) își asumă riscuri, luptând cu ambiguitatea și complexitatea mediului de afaceri; c) are încredere în membrii firmei sale; d) este permanent un exemplu de conduită corectă; e) are o viziune proprie asupra viitorului, pe care și-o asumă.

În țara noastră, sectorul IMM a fost neglijat, în pofida tuturor semnalelor de avertisment lansate de specialiști, în pofida rezultatelor remarcabile obținute la un moment dat în acest sector. Cauzele care au condus la evoluția nesatisfăcătoare a IMM în țara noastră sunt:

- **incoerența legislativă** sau, mai bine zis, lipsa unei legislații adecvate, deși în anii 1997-1998 au fost propuse Guvernului și Parlamentului nu mai puțin de opt inițiative legislative ale diferitelor grupuri de interese

politice, vizând deja faimoasa *Lege a IMM* – foarte asemănătoare între ele. Aceasta a condus, mai ales în ultimii ani, la aplicarea unor *politici* nesigure în domeniul IMM. Întârzierea adoptării cadrului legal general pe baza căruia se elaborează și se pune în aplicare politica statului de încurajare și stimulare a dezvoltării IMM a constituit unul dintre factorii care au dus la falimentarea multor IMM;

- **informarea precară** a micilor întreprinzători asupra domeniului IMM (legislație, consultanță, know-how, sprijin financiar etc.), precum și lipsa de informații de afaceri, de aptitudini manageriale și cunoștințe economice a întreprinzătorilor autohtoni;
- **fiscalitatea excesivă**, datorită luării în calculul profitului impozabil a unor sume care nu reprezintă un profit real. IMM au fost practic decapitalizate prin achitarea a 30 – 37 de tipuri de taxe și impozite care le-au fost percepute;
- **resursele financiare limitate și accesul dificil la credite** datorită dobânzilor mari (60 – 70% pe an) și garanțiilor materiale greu de asigurat;
- **chiriile mari**, care reduc accesul la spații și utilaje nefolosite (cca. 40% dintre societățile comerciale de stat și regiile autonome);
- **birocrația și corupția**.

Notă: Interpretările și clasificările din lucrare folosesc, de regulă, date publicate până la sfârșitul anului 1998, așa cum rezultă și din bibliografia citată.

1. ÎNTRINDERILE MICI ȘI MIJLOCII – CARACTERISTICI GENERALE

1.1. Conceptul de întreprindere mică și mijlocie

Conform definiției date de Biroul Statistic al UE (Eurostat), **întreprinderea mică** este societatea care îndeplinește două din următoarele trei criterii:

- a) totalul bilanțier să nu depășească 1 milion de EURO;
- b) cifra netă de afaceri să nu depășească 2 milioane de EURO;
- c) numărul mediu de salariați în cursul exercițiului financiar respectiv să nu depășească 99 de persoane.

Tot în accepțiunea Eurostat, **întreprinderea mijlocie** este o societate care îndeplinește două din următoarele trei criterii:

- a) totalul bilanțier să nu depășească 4 milioane de EURO;
- b) cifra netă de afaceri să nu depășească 8 milioane de EURO;
- c) numărul mediu de salariați în cursul exercițiului să fie cuprins între 100 și 499 de persoane.

Conferința Organizației Internaționale a Muncii, desfășurată în iunie 1998 la Geneva, a adoptat 20 de recomandări privind condițiile generale pentru a stimula crearea de locuri de muncă în IMM în țările lumii (vezi anexa nr. 4).

În Japonia, prin IMM se înțeleg firmele care:

- a) capitalizează cel puțin 100 milioane de yeni și au până la 300 de angajați (în industriile de minerit, prelucrare/fabricație, transporturi și construcții);
- b) capitalizează cel puțin 30 milioane de yeni și au până la 100 de angajați (în sectorul comercial en gros);
- c) capitalizează cel puțin 10 milioane de yeni și au până la 50 de angajați (în sectorul comercial cu amănuntul).

Prin întreprinzător în România se înțelege fie o persoană fizică autorizată să desfășoare activități economice în baza Decretului Lege nr. 54/1990, fie o persoană fizică autorizată sau o persoană juridică, care, în mod individual sau în asocieră cu alte persoane fizice autorizate sau persoane juridice, organizează o întreprindere, în vederea desfășurării unor fapte și acte de comerț, conform proiectului de lege a IMM.

După numărul de angajați, IMM se clasifică astfel:

1. microîntreprinderi, cu până la 9 angajați;
2. întreprinderi mici, cu 10 până la 50 angajați;
3. întreprinderi mijlocii, cu 51 până la 250 angajați.

După opinia prof. univ. dr. O. Nicolescu, președintele CNIPMMR, IMM “sunt mașina care-i îmbogățește pe toți... toată lumea știe că în viitor va crește tot timpul sectorul privat, în primul rând sectorul IMM, care este și coloana sa vertebrală, iar sectorul de stat se va diminua continuu”.

Alți specialiști consideră, în mod similar, IMM – *motorul creșterii economice reale, nervul economic al lumii sau marea șansă a unei vieți economice sănătoase, marea șansă a relansării.*

1.2. Caracteristici generale ale activității IMM

Micile întreprinderi sunt unanim considerate ca reprezentând sectorul cel mai dinamic al economiei, fiind apreciate datorită contribuției esențiale la evoluția socială, pentru că asigură, între altele, un mare număr de locuri de muncă, generând ceea ce este cunoscut sub numele de “clasa de mijloc”. Cele mai importante caracteristici ale activității IMM sunt:

- completează activitatea firmelor mari și pot lucra în simbioză cu acestea, utilizându-se în acest scop, soluții diferențiate;
- creează o inovare mai rapidă în anumite sectoare, care poate fi apoi generalizată;
- sporesc producția de bunuri și servicii (inclusiv pentru export), fiind la originea activității altor întreprinzători;
- contribuie la creșterea veniturilor în economie, asigurând distribuirea acestora mai multor beneficiari;
- produsele și serviciile lor se eliberează în contingente mici, iar livrările se fac rapid;
- se orientează spre satisfacerea nișelor de piață, suplinind astfel golurile de pe piață în satisfacerea clienților;
- permit ocuparea mai eficientă a resurselor umane disponibile și pot fi la originea calificării și perfecționării personalului pentru alte activități; Beatrice Chiriac și Cristina Lincaru propun ca forme ale *câmpului de acțiuni formative*: seminariile, cluburile de antreprenori, bursele de studii;
- desfășoară și activități în mediul rural, unde au rolul de a moderniza și valorifica mai bine produsele țărănești.

Într-un studiu despre rolul IMM în economia contemporană, Petru Sandu trece în revistă, la rândul său, principalele caracteristici ale acestora:

- asigură un potențial de creare a unor noi locuri de muncă;
- realizează o înaltă calitate a ocupării resurselor umane;
- dispun de o abilitate deosebită pentru a pune în valoare resurse de management;
- participă la distribuirea puterii economice în societate;
- constituie o sursă de concurență;
- reprezintă o parte importantă a infrastructurii;

- contribuie la formarea ofertei de mărfuri;
- asigură combinarea factorilor de producție;
- prezintă flexibilitate și rezistență în perioadele de criză și recesiune;
- reprezintă un potențial de dezvoltare a marilor întreprinderi.

1.3. Tendințe recente în evoluția sectorului IMM

Printre cele mai importante caracteristici ale sectorului IMM, manifestate în prezent, cităm:

- dobândirea unei însușiri multinaționale prin crearea unor filiale în alte state, în zonele de graniță sau în zonele libere;
- crearea unor firme mixte în cadrul economiei respective;
- suportarea unei fiscalități excesive;
- vulnerabilitatea la fluctuațiile valutare;
- protejarea exporturilor și importurilor;
- posibilitatea planificării activităților acestui sector.

Condiția premergătoare pentru dezvoltarea unui sector IMM sănătos și viabil este realizarea unui cadru macroeconomic favorabil care să asigure o monedă stabilă, o inflație controlată și rate de schimb previzibile. Statul are un rol important în crearea sistemului de susținere a acestui sector prin organizarea infrastructurii, a sistemului de comunicații, a utilităților, în asigurarea căilor și mijloacelor de transport, în pregătirea și reorientarea profesională a resurselor umane, inclusiv a managerilor. Este foarte important să fie implicată administrația locală pentru promovarea de programe și stimulată susținerea micilor firme pentru conectarea lor în sistem. Firmele mici și mijlocii trebuie ajutate să atragă investitori străini și locali prin formarea și dezvoltarea unor mecanisme instituționale statale și zonale.

Experții au constatat că IMM reprezintă principala sursă de locuri de muncă pentru activitățile economice, atât în prezent, cât și în viitor. Sectorul IMM prezintă caracteristici de producție, financiare, comerciale, umane, informaționale și manageriale specifice, care trebuie să se reflecte în deciziile, mecanismele și acțiunile legislative, economice, instituționale și sociale cele mai adecvate. Cadrul actual al IMM se transformă rapid prin intermediul informației și a modalităților de accesare a acesteia, prin intermediul schimbărilor interne și externe din procesele economice, ceea ce necesită abordări diferite din partea tuturor factorilor responsabili (întreprinzători, lucrători, stat). S-a demonstrat că ritmul de înființare și dezvoltare a IMM, funcționalitatea și performanțele lor au fost sensibil superioare în țările în care statul s-a preocupat permanent și pragmatic de dezvoltarea lor. După cum susține și prof. univ. dr. Ovidiu Nicolescu, *în contextul complex, fluid și adesea chiar turbulent în care IMM funcționează în majoritatea țărilor, elaborarea și aplicarea unor strategii naționale focalizate pe firmele mici este absolut necesară pentru a le proteja și valorifica multiplele valențe de flexibilitate, dinamism și performanță*

care le sunt specifice. Globalizarea și internaționalizarea activităților economice creează pentru IMM atât numeroase oportunități, cât și unele riscuri; luarea în considerare a ambelor este esențială pentru factorii de decizie naționali și internaționali, pentru fiecare întreprinzător în parte fiind esențială evitarea supra sau subevaluării unora dintre acestea. Secolul XXI va fi secolul IMM, ceea ce implică o reconsiderare de fond a rolului, problematicii și activităților acestora, din partea tuturor factorilor implicați.

Perspectiva apropiată a anilor următori și studiile cu caracter prospectiv, indiferent în ce zonă a globului sunt realizate și pe ce premise se bazează, anticipează că secolul XXI se va caracteriza prin evoluții deosebit de novatoare, complexe, dinamice și contradictorii. Într-un asemenea context, IMM vor avea o contribuție decisivă la dezvoltarea economică și socială a fiecărei țări în parte și a planetei pe ansamblu. Flexibilitatea, dinamismul, personalizarea, eterogenitatea, spiritul inovator și antreprenorial – definitorii pentru IMM – reprezintă, totodată, și atuurile acestora în evoluția lor pe plan local, regional sau global. Principalele perspective care se manifestă în strânsă legătură cu activitatea IMM pot fi circumscrise următoarelor tendințe globale:

- schimbarea, eterogenitatea și instabilitatea semnifică starea de normalitate a evoluției pe multiple planuri. Amplificarea ritmului progresului scurtează durata de existență a unor idei, concepte, tehnologii sau echipamente. Înnoirea și diversificarea produselor și serviciilor înregistrează niveluri net superioare celor din ultimele decenii. Piețele sunt într-o continuă transformare și adaptare la fenomenele integrării și globalizării care domină planeta. Firmele sunt într-o permanentă căutare, adoptând noul, funcționalul și eficiența într-un mediu caracterizat de dinamism și căutarea unui echilibru, adesea tot mai fragil și instabil. Într-un asemenea mediu, deopotrivă dificil și incitant, IMM, prin atributele care le sunt specifice, se află într-o postură favorizantă în comparație cu întreprinderile mari;
- accentuarea individualizării și personalizării produselor și serviciilor. Ca urmare a revoluției tehnico-științifice și a unei noi diviziuni internaționale a muncii, în ultimul deceniu al secolului XX s-a trecut la un nou mod de abordare a producției și a pieței, de a se produce numai ceea ce se cere, în condițiile unei diversități a preferințelor consumatorilor, precum și a satisfacerii într-un grad tot mai înalt a acestor preferințe. Din ce în ce mai mult consumatorii solicită produse și servicii personalizate, a căror realizare este, evident, în avantajul IMM;
- internaționalizarea activităților economice are o influență sporită asupra modului în care operează IMM, considerate până nu de mult doar agenți economici locali. IMM identifică din ce în ce mai mult piețe străine și surse externe de aprovizionare, ca părți importante ale strategiilor lor. Competiția tot mai ascutită a producătorilor de bunuri și

servicii exercită presiuni tot mai puternice asupra IMM în ceea ce privește inovația, prețul, calitatea, controlul costurilor, marketingul de piață, eficiența activităților desfășurate, satisfacerea într-un grad tot mai mare a clienților;

- informatizarea, impusă de schimbările tehnologice recente, condiționează direct competitivitatea IMM. Este demarată o revoluție în comunicații, care dezvoltă flexibilitatea, capacitatea și oportunitatea IMM de a produce, servi și concura pe piețe noi. Pe fondul ieftinirii substanțiale a echipamentelor informatice (hard + soft) se pune un accent tot mai mare pe utilizarea computerelor în cvasitotalitatea activităților desfășurate de IMM;
- integrarea și globalizarea piețelor, ca fenomene reprezentative ale sfârșitului de secol, conduc la o conectare tot mai strânsă a IMM cu furnizorii și clienții lor. Crearea și folosirea bazelor de date a devenit un lucru comun. Noi tipuri de comunicare sunt utilizate între firme. Legăturile electronice instantanee promovează noi relații organizatorice între IMM și permit crearea unor alianțe strategice temporare, pentru dezvoltarea de activități creative, producerea și comercializarea de bunuri și servicii, în condiții de eficacitate și competitivitate net superioare;
- diversitatea, flexibilitatea și dinamismul continuă să fie atributele principale ale IMM, cauzele principale ale vitalității și forței acestui sector important al economiei unei țări. Nu există IMM standard, tipice, ci, forme specifice condițiilor în care se dezvoltă. Schimbările din tehnologie, piețe, pregătirea resurselor umane, management, comunicații, încurajează evoluția spre noi tipuri de firme. Sunt prevăzute: o manieră profund inovațională de modelare a firmelor, rapide schimbări funcționale și conectarea la rețelele moderne de comunicații și computere;
- pentru ca IMM să reziste în “jungla” economiei de piață, trebuie să dispună de resurse umane înalt pregătite și educate, în cadrul școlilor, institutelor de afaceri și de pregătire antreprenorială, pe domenii specifice acestui sector;
- sporește numărul femeilor – întreprinzător, manager, om de afaceri -, precum și numărul tinerilor cu statut de întreprinzător. Firmele conduse de femei sau tineri schimbă parțial natura parteneriatului, adoptă stiluri manageriale mai spontane și naturale, trec mai ușor de la competiție la cooperare.

2. EVOLUȚIA IMM ÎN ȚĂRILE VEST-EUROPENE

2.1. Prezentare generală

IMM vest-europene au cunoscut o evoluție bună în 1998 (concretizată în creșterea cifrei de afaceri, a rentabilității, a investițiilor și a personalului). Companiile mici și mijlocii din vestul Europei au încheiat anul 1998 cu o situație financiară net ameliorată față de alți ani și cu un număr de comenzi superior față de perioada anterioară. Dezvoltarea IMM în UE a fost determinată de importanța acordată de aceste întreprinderi problemelor de protecție a mediului înconjurător. Acestea abordează anul 1999 cu optimism, în pofida incertitudinilor marilor companii cu privire la evoluția conjuncturii economice internaționale. Companiile mici și mijlocii vest-europene, exceptându-le pe cele britanice, așteaptă din partea monedei EURO un impact pozitiv asupra volumului lor de afaceri.

O caracteristică importantă a IMM vest-europene este aceea că majoritatea lor activează ca subfurnizori ai marilor întreprinderi și funcționează, din această cauză, un timp limitat anual. *Aceste firme se îndreaptă adesea spre lucrări specializate și se găsesc în situația de a produce mai ieftin cu până la 60%. În situații de criză, bineînțeles, contractele firmelor mari sunt reduse sau reziliate (A. Predoi).* De pildă, "Renault" achiziționează cca. 20000 de componente de la 400 de subcontractanți, "Siemens" și "AEG" colaborează fiecare cu câte 30000 de subfurnizori, iar "General Electric" din SUA cooperează cu 42000 de subcontractanți, din care cca. 38000 sunt IMM, iar dintre acestea 70% au sub 100 de lucrători; "Ford" achiziționează de la subfurnizori echipamente care echivalează cu jumătate din cifra sa de afaceri anuală.

Între 1988 – 1995, IMM din UE au creat 250000 de noi locuri de muncă, în timp ce marile firme au disponibilizat 200000 de persoane. După Michael Treacy, în 1990, firmele cu mai puțin de 20 de angajați reprezentau 92% din numărul total de IMM din UE, absorbind 29% din numărul total de angajați și producând 12% din cifra de afaceri; firmele cu peste 100 de angajați reprezentau numai 1,7% din numărul total de IMM, având 51% din resursele umane ale sectorului și generând 68% din cifra de afaceri.

2.2. Situația pe țări

În SUA, din 51 de milioane de întreprinderi și agenți economici independenți, 26 de milioane nu plătesc impozit pe profit, fapt ce trebuie privit ca o ilustrare a importanței acordate IMM. David Birch, cercetător la M.I.T. arăta la începutul actualului deceniu, că IMM cu mai puțin de 20 de angajați sunt res-

ponsabile pentru 8 din noile 10 locuri de muncă. Totuși, sectorul se confruntă cu numeroase probleme, conform unei analize întreprinse de firma Coopers & Lybrand la 21 aprilie 1998 asupra a 441 de firme, care timp de 5 ani au avut rata cea mai ridicată de dezvoltare; dintre acestea, mai multe au avut dificultăți la angajarea persoanelor cu experiență profesională (54%), chiar a managerilor generali și a personalului executiv (15%), la adaptarea tehnologiei informatice (43%) etc.

În SUA există două instituții care sprijină concret IMM: centrele de small business și incubatoarele pentru micii întreprinzători.

Dezvoltarea spectaculoasă a **Japoniei** după al doilea război mondial nu ar fi fost posibilă fără aportul IMM. *Creșterea economică rapidă postbelică a Japoniei a fost rezultatul hărniciei oamenilor din afacerile mici și mijlocii. În cele din urmă, din aceste companii mici și mijlocii s-au dezvoltat firmele gigant ale națiunii...Sectorul afacerilor mici și mijlocii reprezintă peste 90% din totalul companiilor japoneze și oferă 80% din locurile de muncă* (Florea Tuiu). Legislația japoneză privind acest sector – concretizată în *Legea de bază a întreprinderilor mici și mijlocii* – a stimulat activitatea direct productivă, a elaborat politici adecvate de facilitare a capitalului, de management și resurse umane, a creat sisteme de întrajutorare (care au eliminat posibilitatea ca falimentul unor întreprinderi să atragă și prăbușirea altora), a reglementat relațiile dintre IMM și întreprinderile mari.

În Japonia, din cele 6,5 milioane de firme înregistrate, 99% sunt IMM, în care lucrează 72–77% din forța de muncă activă a țării, contribuind cu cca. 55% la valoarea adăugată a PIB.

IMM japoneze asigură salarii cu până la 40% mai mici decât firmele mari; performanțele sociale și, în general, securitatea socială asigurate de firmele mici nu pot fi comparate cu condițiile din întreprinderile mari. IMM lucrează în majoritate ca subfurnizori ai marilor întreprinderi care, de obicei, execută montarea finală a produsului. Firmele mici dau naștere unei părți apreciabile din mărfurile sau serviciile respective, specializate, în perioade limitate de timp și mai ieftine decât dacă ar fi produse de firme mari, cu până la 60%.

Japonia a înființat o Agenție pentru IMM patronată de Ministerul Comerțului Internațional și Industriei; Agenția se ocupă de politicile în materie de IMM (vezi anexa nr. 10), având două subdiviziuni, una care implementează programe de sprijin, constând în pregătire profesională, monitorizare, consultanță și asistență tehnică, pe care statul le acordă gratuit și cealaltă care urmărește feed-back-ul acestora. Agenția are două bănci care au constituit un fond de garantare și unul de asigurare; în funcție de feed-back, acordă facilități fiscale urmărind prevenirea falimentelor.

Experții consideră că una din cauzele crizei sud-est asiatice a fost insuficiența dezvoltare a IMM în țările respective, iar redresarea mai rapidă a Japoniei vine tocmai în sprijinul acestei aserțiuni.

În **Uniunea Europeană** există 15,8 milioane (după alte surse 16,2 milioane) IMM, dintre care 14,98 milioane de întreprinderi mici, în care își desfășoară activitatea cca. 98 milioane de persoane. Din totalul întreprinderilor UE, 98,7% sunt IMM, care ocupă cca. 70% din resursele umane apte de muncă ale țărilor membre.

După numărul de salariați, structura IMM este destul de diferită în țările membre UE: astfel, microîntreprinderile (1–9 salariați) dețin o pondere în cadrul IMM din Suedia (94,3%), Italia (93,7%) și Germania (58%) (vezi anexa nr. 6). Sectorul IMM din UE predomină în comerțul cu amănuntul, construcții, servicii hoteliere, turism etc.; de fapt, 75% din personalul acestor domenii lucrează în sectorul IMM (vezi anexa nr. 7).

IMM din domeniile industriale sunt strâns legate de dezvoltarea economică regională (infrastructură, comunicații etc.); ele acționează complementar firmelor mari. În schimb IMM din comerț și servicii sunt mult mai puțin influențate sau condiționate de existența în zonă a unor firme mari.

IMM vest-europene ocupă 2/3 din salariații sectorului privat și atrag cea mai mare parte – cca. 75% - din resursele umane aflate în șomaj, cu toate că oferă salarii mai mici decât firmele mari (personalul angajat în IMM are, din această cauză, o pregătire profesională mai redusă decât cel angajat de firmele mari). În cazul industriei, procentul salariaților din IMM este de cca. 40% din totalul salariaților acestui sector important al UE, ajungând chiar la 70% în Italia, Spania și Portugalia. În domeniul construcțiilor, ponderea salariaților din IMM este de cca. 70%, în Italia ajungând la cca. 90%. În servicii, datorită importanței pe care o au subsectoarele comerț, servicii de alimentație, servicii hoteliere și turism, IMM cuprind aproximativ 70% dintre salariații care lucrează în acest sector; de asemenea, în Italia în serviciile oferite de IMM lucrează 95,1% din totalul salariaților acestui sector, în Portugalia – 92,91%, în timp ce în Marea Britanie – numai 55,1% (Antonio Garcia Sanchez).

Annual, în cele 15 țări membre ale UE sunt create 1,5 milioane de IMM, din care cca. 10% intră în același an în procedura de faliment, ceea ce evidențiază un anumit dinamism al acestor structuri economice; de altfel, specialiștii apreciază că dinamismul și creativitatea sunt principalele atuuri ale IMM din cadrul UE. Fenomenul este caracteristic, în general, țărilor industrializate unde, din 100 de IMM înființate într-un an, doar 20 reușesc să supraviețuiască în următorii 5 ani.

Un *Memorandum de Înțelegere*, propus de Comisia Europeană, *pentru facilitarea accesului IMM la comerțul electronic* a fost semnat la Bruxelles în februarie 1998 de către reprezentanții a 100 de IMM, asociații de comerț și asociații locale.

Comisia Europeană a adoptat în cursul lunii aprilie 1998 un comunicat destinat "susținerii antreprenoriatului în Europa". Cu acest prilej, comisarul Christos Papoustis, responsabil cu politica întreprinderii, a subliniat importanța

IMM pentru crearea de noi locuri de muncă în Europa: *Noi trebuie să explorăm orice cale posibilă de stimulare a culturii întreprinderii și de creare de afaceri care pot prospera și crea locuri de muncă. Faptul că 50% din afaceri au căzut în ultimii 5 ani arată că întreprinzătorii noi sunt insuficient pregătiți și sprijiniți în primul lor an de afaceri.* Pentru susținerea antreprenoriatului în Europa sunt prevăzute următoarele sarcini majore:

- crearea unei culturi de întreprindere și o instruire antreprenorială prin dezvoltarea și îmbunătățirea cursurilor de instruire, promovând antrenamentul, implicând mass-media și întreprinzătorii reușiți pentru a oferi antreprenoriatului un rol mai important în societate;
- reducerea impactului procedurilor administrative asupra afacerilor noi, prin introducerea contactelor unice și a formelor de înregistrare a afacerilor, micșorând toate taxele care trebuie plătite;
- îmbunătățirea procedurilor de transferare a afacerii de la o generație la alta, prin ajustarea mediului fiscal;
- promovarea unor noi mecanisme de finanțare, precum și a unor scheme de împrumuturi garantate, de investiții private sau a unor noi fonduri de capital de risc.

La Forumul Uniunii Europene a Artizanatului și Întreprinderilor Mici și Mijlocii (UEAPME), desfășurat la Viena în luna septembrie 1998, s-au analizat și discutat (vezi anexa nr. 8):

- evoluția contactelor directe dintre IMM – asociațiile de IMM – factorii guvernamentali;
- proiectarea și promovarea programelor vizând IMM;
- rolul IMM pe piața europeană a muncii;
- legislația, instituțiile și mecanismele legate de IMM;
- pregătirea întreprinzătorilor.

După Antonio Garcia Sanchez, de la Universitatea de Analiză Economică din Murcia (Spania), pentru a rezista și a se dezvolta în viitor, IMM din UE au nevoie de două elemente:

- o puternică reorientare în ceea ce privește desfășurarea propriilor activități (un nou tip de management, mai flexibil, creșterea capacității de inovare, realizarea unor alianțe strategice);
- programe speciale de sprijinire a acestui sector de IMM, care reprezintă efectiv *coloana vertebrală* a economiei UE.

Cele șapte priorități ale UEAPME sunt:

1. intensificarea dezvoltării spiritului antreprenorial în țările UE;
2. ameliorarea mediului financiar al IMM;
3. pregătirea IMM pentru a face față dezvoltării UE;
4. simplificarea mediului legislativ și administrativ din UE;
5. amplificarea accesului IMM la programele coordonate și finanțate de UE;

6. conceperea și derularea proceselor de normalizare a produselor și serviciilor în cadrul UE ținând cont și de specificul și interesele IMM;
7. abordarea extinderii UE în estul Europei și prin prisma specificului și intereselor IMM.

La începutul anilor '80, IMM din **Marea Britanie** au fost stimulate de guvern să se dezvolte pornind de la teoria, care s-a dovedit falsă în timp, că economia trebuie să fie transformată având la bază IMM. Acum, responsabilii sectorului sunt optimiști în privința evoluției IMM la acest sfârșit de secol și de mileniu. Se apreciază că în Marea Britanie și **Olanda** ar exista unele din cele mai favorabile politici de impunere privind IMM.

În 1997 în **Germania** au fost înființate aproximativ 531000 de IMM, din care 92000 în landurile răsăritene; ca urmare a falimentelor numeroase înregistrate, numărul acestora s-a redus la 90000, din care 11000 în Germania răsăriteană. Numărul total de IMM din Germania se ridică la 3,23 milioane, din care 518000 în partea estică a țării, unde oferă locuri de muncă pentru 3,2 milioane persoane; înainte de 1990, doar 400000 de est-germani erau angajați în companii mici și mijlocii. Din populația activă de 33 milioane persoane, 19,9 milioane de germani lucrează în societăți de mărime medie. O cercetare efectuată în Germania pe un eșantion reprezentativ de peste o mie întreprinzători, a relevat ca dificultatea principală cu care se confruntă IMM o constituie birocrăția.

În 1998, companiile mici și mijlocii germane au continuat să consemneze scăderi de profituri, iar pentru 1999 sunt anticipate mai puține investiții, precum și scăderi de personal.

Modelul administrației comunale din Germania încurajează IMM prin concesiunea terenurilor din patrimoniul propriu la prețuri mai mici decât cele ale pieței; în felul acesta, prin taxele și impozitele pe care le plătesc, investitorii sporesc veniturile bugetului local.

În **Franța**, o întreprindere nou creată din trei își încetează activitatea într-un interval de doi ani.

În **Italia** în zona de nord există o întreprindere mică la fiecare șapte oameni activi.

În **Suedia** IMM desfășoară o activitate înfloritoare.

În **Grecia** a fost creată Organizația Elenă pentru Întreprinderi Mici, Mijlocii și Meșteșuguri (EOMMEX), care este un organism public, sponsorizat de Ministerul Dezvoltării pentru a susține sectorul IMM. Obiectivul principal al EOMMEX este să ajute la dezvoltarea relațiilor bilaterale și a cooperării dintre IMM din Grecia cu firme potențial partenere din străinătate. Misiunea EOMMEX vizează promovarea, modernizarea și dezvoltarea IMM, care nu pot singure să îndeplinească toate condițiile pentru a face față exigențelor impuse de un anumit mediu de afaceri. În acest sens, EOMMEX și-a concentrat activitățile pe următoarele obiective importante: ajută IMM să-și crească competitivitatea,

promovează oportunitățile de afaceri și dezvoltă relațiile dintre întreprinderile partenere, modernizează și finanțează climatul administrativ și instituțional al IMM. Pentru a-și atinge aceste țeluri, EOMMEX are în structura sa opt centre regionale și 20 de birouri și oficii în cele mai importante orașe ale Greciei, iar la Bruxelles, un birou al său care funcționează ca reprezentant oficial al UE. EOMMEX cooperează strâns cu Comisia Europeană, cu Organizația pentru Cooperare și Dezvoltare Economică și cu toate celelalte instituții internaționale europene importante care acționează în sprijinul IMM: Trade Unions, camere de comerț etc. Aceasta face ca EOMMEX să poată oferi suport și ajutor firmelor străine pentru a intra în contacte de afaceri cu IMM din Grecia. Astfel, EOMMEX contribuie din plin la dezvoltarea relațiilor bilaterale și a cooperării dintre IMM din Grecia cu firme românești, suportând 70% din costurile participării unor IMM din România la expoziții și târguri în Grecia (cazare, transport, taxa de înscriere, chiria pentru standuri).

3. EVOLUȚIA IMM ÎN ȚĂRILE CENTRAL ȘI EST-EUROPENE

3.1. Prezentare generală

O dată cu sfârșitul deceniului 7 și începutul deceniului 8, în țările cu economie centralizată au fost semnalate unele evoluții care subliniau o modificare a rolului și importanței acordate de stat IMM. Numărul mediu de lucrători într-o întreprindere (de stat) era mult mai mare în țările central și est-europene, decât în cele vestice: 2000 în Cehoslovacia (1987); 1960 în România (1990); cca. 800 în URSS (1987) și 500 în Polonia, Ungaria și Bulgaria (1987), față de firmele (private) din Germania – 111 salariați; Italia – 68; Suedia – 59; Marea Britanie – 23 sau Japonia – 11 (tot în 1987).

Conform statisticilor Eurostat, în ultimii 7 ani au fost create în țările central și est-europene, cca. 3,5 milioane de IMM, având mărimea medie de 7,4 angajați (față de 6,5 pentru IMM din cadrul UE). Polonia se află în fruntea acestui "clasament" cu 1,1 milioane de IMM, urmată de Republica Cehă cu 800000 de IMM, Ungaria – 600000 și România – cca. 400000. Trei sferturi dintre întreprinzătorii consultați de Eurostat în 1995, au declarat că întreprinderile create de ei sunt individuale și foarte mici. Într-o întreprindere mică din două, întreprinzătorul exercită singur întreaga activitate, iar în nouă din zece cazuri, numărul de angajați nu depășește cinci persoane. Principalele moduri de organizare a activității în cadrul IMM în țările central și est-europene sunt următoarele: întreprinzători solitari, microîntreprinderi flexibile, întreprinderi familiale închise sau deschise, care se disting, cum este și firesc, prin performanțe economice diferite, superioare întreprinderii familiale, în dauna întreprinzătorului solitar.

3.2. Situația pe țări

În **Polonia**, încă din 1985, cca. 10% din populația activă era ocupată în întreprinderile mici. În 1987 au fost adoptate măsuri pentru stimularea competiției între întreprinderile mici. În anul următor, a fost creat *un departament guvernamental pentru demonopolizare, guvernul începând să organizeze marile întreprinderi în unități mai mici și declarând abolirea monopolului de stat în industria alimentară. S-a eliminat plafonarea numărului de angajați permiși într-o întreprindere privată și s-a facilitat crearea de noi întreprinderi* (Petru Sandu).

După boom-ul de la începutul anilor '90, numărul micilor întreprinderi s-a stabilizat în ultimii ani. Sectorul IMM a contribuit în mod esențial la relansarea

economică a țării începând din 1992 și are o contribuție importantă la rata de creștere anuală de 6%.

Anuarul, *European Business Survey* relevă faptul că 2/3 din IMM poloneze au obținut schimbări pozitive și creșteri ale profiturilor în 1998, iar mai mult de jumătate din IMM au investit mai mult în utilaje, personal și marketing, comparativ cu 1997. IMM din Polonia contribuie cu 33 - 40% la formarea PIB, antrenând cca. 60% din resursele umane ale țării, exclusiv cele din agricultură. În 1998, 40% din IMM au făcut noi angajări.

În **Ungaria**, IMM au funcționat în cadrul economiei centralizate, încă din 1968, de când datează primele măsuri de încurajare a firmelor private. Acestea ocupau cca. 10% din forța de muncă activă, fiind apoi implicate în tranziția către economia de piață.

Ungaria a fost prima țară fostă socialistă care a permis ca noile întreprinderi private sau cooperative să fie înființate fără aprobări la niveluri ministeriale înalte, să se închirieze magazine, restaurante și alte unități de către manageri. Aceste măsuri datează din 1981, iar din 1988, ca urmare a apariției Legii întreprinderilor, multe dintre acestea au devenit societăți cu răspundere limitată, stimulându-se în plus crearea unor noi întreprinderi (Petru Sandu).

În prezent, dezvoltarea sectorului IMM reprezintă un element strategic al programului economic al Guvernului ungar pe termen lung.

În domeniul agricol a devenit astăzi, din ce în ce mai clar că întreprinzătorii trebuie să se unească în cadrul unor asociații familiale sau al altor forme asociative, în vederea măririi profitului și pentru a-și putea moderniza utilajele folosite. Astfel, asociațiile familiale respective pot rezista concurenței, pot să-și asigure o mai mare bunăstare, îndeplinind mai bine criteriile necesare subvenționărilor și sprijinului acordat de către Guvernul ungar.

În Polonia și Ungaria, unde numărul IMM a fost mai mare decât în România, micile firme existente deja în 1990 au reprezentat o experiență câștigată în privatizare, legislație și în constituirea structurilor de tip național și local pentru susținerea sectorului IMM (Simina Dragomirescu).

În **Bulgaria**, ca urmare a Decretului nr. 56/1989, întreprinderile de stat puteau să se organizeze în societăți pe acțiuni și societăți cu răspundere limitată. De asemenea, au fost permise firmele private, dar limitate la o singură persoană, iar cooperativele se puteau înființa în orice sector cu maximum zece angajați și cu un număr de lucrători temporari (Petru Sandu).

În **Rusia**, aproximativ 30000 de IMM moscovite și-au închis porțile ca urmare a crizei financiare din toamna anului 1998, ceea ce reprezintă 15% din totalul de 220000 de IMM deschise în capitală; sectorul cel mai afectat a fost cel al comerțului cu amănuntul. Prin închiderea acestor companii, cca. 150000 de moscoviți și-au pierdut locul de muncă.

În **Turcia** a fost înființată încă din 1990 Organizația pentru Dezvoltarea Industriașilor Mici și Mijlocii (KOSGEB), care operează ca o agenție publică

semiautonomă, afiliată la Ministerul Industriei și Comerțului și dispunând de o rețea de 41 de centre în toată țara. Principalele sale obiective sunt:

- oferă soluții pentru problemele tehnice și economice ale IMM turcești;
- ajută la obținerea unui înalt nivel de calitate tehnică și tehnologică pentru înlesnirea accesului la piața internațională.

Pentru aceasta, KOSGEB a pus la punct și oferă celor interesați o gamă întregă de servicii: informații; specializări; laboratoare de testare și analiză; incubatoare de afaceri, consultanță, sprijin pentru dezvoltarea cercetării proprii a firmelor; promovare internațională; acces la bibliotecile universitare din toată lumea; sprijin pentru participare la târguri și expoziții; consultanță în marketing și management; plasare de personal, implementarea unor proiecte ale UE cum sunt: EURO Info Center, BC – Net, BRE. Cele mai frecvente și mai larg folosite forme de sprijin de către statul turc sunt însă cele ale domeniilor subvenționate:

- pentru cercetare – dezvoltare;
- participare la târguri și expoziții în străinătate;
- înființarea unor saloane de prezentare și a unor magazine în străinătate;
- pentru obținerea certificatelor de calitate și mediu înconjurător;
- alte suporturi financiare pentru training, angajări de personal și patentări de produse.

Statul turc și-a creat și folosește multiple pârgii financiare pentru încurajarea și dezvoltarea sectorului privat al IMM. Suportul financiar oferit numai în anul 1998 IMM pentru promovarea exporturilor a fost în creștere cu 400% față de 1997!

În **Turcia** funcționează, de asemenea, colegii de pregătire în domeniul turismului; o consecință a acestei acțiuni a dus la obținerea unui profit de 9 miliarde de dolari în domeniul turismului în 1997.

În ultimii ani, **Organizația Cooperării Economice a Mării Negre (CEMN)** acordă o atenție prioritară colaborării între IMM, considerate *țesătura economiei moderne*. Problematika IMM comportă conotații distincte pentru spațiul Mării Negre, unde majoritatea țărilor, inclusiv România, se află angajate în procesul tranziției la economia de piață. IMM, îndeosebi cele aflate în faza inițială a activității, sunt actori relativ fragili pe scena economică. De aceea, în cadrul Adunării Parlamentare a CEMN s-a decis la jumătatea anului 1998, apărarea intereselor IMM atât printr-o legislație națională adecvată, cât și printr-un cadru juridic stimulator la nivel regional.

După părerea prof. univ. dr. Lester Lloyd-Reason, de la Universitatea Tehnică din Cambridge, principalele dificultăți și deficiențe cu care se confruntă pe plan financiar-bancar IMM din țările central și est-europene sunt:

- a) fluxurile financiare lente, în unele țări luând forma unor blocaje financiare destul de intense, cu mari implicații negative asupra funcționalității și performanțelor firmelor;

-
- b) dobânzi variabile, mari, atât la creditele curente, cât și la cele pe termen mediu și lung;
 - c) insuficienta înțelegere și luare în considerare de către personalul băncilor a specificității activității și problemelor cu care se confruntă IMM;
 - d) utilizarea insuficientă a unor tehnici și instrumente financiare moderne, cum sunt: leasingul, franchisingul, factoringul, capitalul de risc etc.;
 - e) răspândirea birocrăției și corupției;
 - f) legislația incompletă, atemporală, nesincronizată cu cea vest-europeană.

În prezent, *estul Europei se confruntă cu unele probleme cu care vestul se confrunta cu 25-30 de ani în urmă* (Petru Sandu), legate de: schimbarea structurilor economice fundamentale specifice firmelor mari cu cele caracteristice IMM; integrarea armonioasă a IMM în cadrul economiei interne și externe; acordarea de asistență tehnică și financiară pentru IMM. “Mica industrie”, “întreprinderea mică tradițională, artizanală”, specifice economiei socialiste trebuie să fie înlocuite în tranziția către economia de piață cu o IMM modernă, care utilizează tehnologii și capital tehnic avansat și reușește să realizeze o combinație eficientă a factorilor de producție, bazându-se pe valorile de bază ale acestui tip de întreprindere – inovație, flexibilitate, dinamism (Petru Sandu).

4. EVOLUȚIA IMM ÎN ROMÂNIA

4.1 Caracteristici actuale ale activității IMM

În România, dezvoltarea IMM cu capital privat reprezintă una dintre cele mai complexe situații de după 1989. Plecând de la deschiderea inițială și de la elanul întreprinzătorilor români, IMM ar fi trebuit să constituie cel mai dinamic sector al economiei naționale.

După un început în forță în 1990, libera inițiativă s-a lovit de greutatea tot mai mari, unele determinate de căderea generală a economiei, altele provocate și întreținute de numeroase deficiențe de ordin legislativ, instituțional și financiar.

În 1992 au fost înființate Consiliul Național al Întreprinderilor Private Mici și Mijlocii din România (CNIPMMR) și Fundația "Centrul Român pentru IMM" (CRIMM) – ca "persoană juridică română, apolitică, neguvernamentală, fără scop lucrativ", al cărui scop esențial consta în promovarea, stimularea și coordonarea politicii de dezvoltare a IMM, a comunicării și cooperării cu instituții și organizații române, străine și internaționale, care urmăresc dezvoltarea IMM. Ne raliem opiniei cunoscutului comentator economic, dr. T. Brateș, care susține ca *rememorarea unor direcții de acțiune, așa cum au fost ele gândite în 1992 – prezintă interes și pentru zilele noastre.*

La 24 martie 1995 a avut loc prima Convenție Națională a IMM, reuniune organizată de CNIPMMR; documentul cel mai important adoptat cu acest prilej a fost Strategia de dezvoltare a IMM (vezi 4.2.).

Conform *Agendei 2000 – Punctele de vedere ale Comisiei Europene în legătură cu solicitarea României de aderare la UE*, "IMM autohtone au dat dovadă de un anumit dinamism, în special în sectoare ale industriei ușoare, precum industriile alimentară, textilă sau de mobilă... Productivitatea s-a îmbunătățit constant din 1994. Această ameliorare s-a produs în special în cazul IMM" (p. 18-19), dar "există rezerve din partea Comisiei Europene în ceea ce privește capacitatea IMM de a respecta legislația" (p. 47 – sic).

Evoluția controversată a sectorului arată că, la sfârșitul anului 1998, IMM se aflau într-o stare de criză, acumulând numeroase probleme care le amenință nu numai dezvoltarea, ci însăși supraviețuirea.

Unele cauze ale crizei sunt de natură subiectivă. Diverse anchete întreprinse în rândul managerilor români au relevat erori datorate lipsei de cunoștințe economice și manageriale, necunoașterii legilor și aplicării lor defectuoase, lipsei aptitudinilor și experienței lor în domeniu, mentalităților inadecvate, inclusiv tarelor morale ale unor întreprinzători.

Majoritatea întreprinzătorilor corelează activitatea de coordonare în calitate de acționari, cu cea de management, iar această concentrare a deciziei influențează negativ evoluția firmei. Sunt neglijate deseori diferențele dintre managementul tehnic, cel comercial sau cel al resurselor umane. *Datele statistice atestă faptul că majoritatea întreprinzătorilor care și-au atribuit și diverse funcții manageriale, în paralel cu cea de coordonator, nu pot întocmi un plan de afaceri care să concureze afacerile programate de managementul specializat* (Carol Popa).

Unii dintre managerii investigați consideră că multe erori se datoresc unei concepții globale greșite, în sensul că:

- reforma a debutat fără o analiză riguroasă a stării economiei și societății, fiind condusă după *reguli politice înguste*, incapabile să valorifice întregul potențial național în materie;
- nu s-a creat încă acel cadru economic, juridic, social și moral care să garanteze dreptul la proprietate, fără a prejudicia anumite categorii de persoane.

Analize pertinente realizate de AGER și CNIPMMR pun în evidență cauzele obiective ale crizei IMM. Ele sunt generale, profunde și țin de sistemul economic însuși, de principiile după care acesta este condus:

- deprecierea drastică a monedei naționale în raport cu dolarul; ca urmare, cele 20-25% din IMM care efectuează operațiuni de import au suportat pierderi considerabile;
- creșterea ratei dobânzilor la creditele bancare;
- ignorarea specificului IMM în raport cu cele de stat;
- absența unei politici judicioase de investiții și de relansare a economiei;
- concurența crescândă a produselor din import, mai ales a celor subvenționate în țările lor de proveniență sau aduse prin contrabandă.

Pe lângă acestea, am identificat alte numeroase obstacole care afectează funcționalismul și dezvoltarea IMM:

- fiscalitatea exagerată;
- accesul dificil la credite;
- absența stimulentei pentru investiții;
- lipsa sprijinului și a stimulentei pentru export;
- posibilități limitate de garantare a creditelor;
- accesul limitat la piețele de desfacere din străinătate;
- accesul dificil la informațiile economice interne și din exterior;
- inaccesibilitatea la spații și echipamente nefolosite din societățile de stat;
- discriminarea IMM private față de cele de stat;
- proceduri birocratice de înființare, reorganizare și desființare de firme;
- decizii și acțiuni disfuncționale ale administrației centrale și locale;

- lipsa unui sistem eficient de pregătire managerială și economică;
- perpetuarea unor atitudini anacronice față de noii întreprinzători.

Toate aceste cauze și obstacole generează efecte economice negative imediate și pe termen lung. În acest sens:

- IMM private din România sunt decapitalizate foarte mult, ceea ce înseamnă reducerea apreciabilă a cantității de materii prime și materiale achiziționate și, implicit, a producției și volumului de vânzări. Unele informații arată că 80% din IMM și-au redus substanțial activitatea în ultimii doi ani sau sunt în stare de faliment;
- IMM nu se pot recapitaliza, în condițiile în care cca. 90% dintre ele nu și pot permite să contracteze credit de la bănci, deoarece dobânzile mari fac imposibilă rambursarea la termen a creditelor.

Scăderea actuală a activității IMM are și un impact social negativ, concretizat în:

- scăderea dramatică a puterii de cumpărare, atât a populației cât și a agenților economici, fapt ce reprezintă, în esență, un pericol major prin restrângerea consumului și limitarea piețelor;
- reducerea ofertei de bunuri și servicii produse în țară, care stimulează activitatea agenților economici autohtoni;
- acutizarea tensiunilor sociale prin creșterea numărului de șomeri din sectorul privat.

Deși este înființat încă din 1990, Patronatul Național Român (PNR), ca organizație neguvernamentală, reunind patroni individuali, uniuni sau asociații patronale din toate ramurile de activitate și beneficiind de autonomie deplină în acțiunile sale, cu filiale în aproape toate județele țării, ca organizație menită să sprijine IMM, a făcut, din păcate, prea puțin până acum pentru acest sector de bază al întregii economii.

Statul a garantat din 1994 credite pentru IMM – declara d-l Flor Pomponiu, director general în cadrul Ministerului Industriilor și Comerțului – Direcția Generală de Dezvoltare a IMM – dar acestea nu sunt accesate de cine trebuie, pentru că nu există în România un sistem care să deruleze aceste credite mici. Banca Mondială a zis că ne dă 200 milioane dolari pentru IMM, dar n-aveam la ce să-i folosim, fără existența unor linii de microcredite. Cu toate insistențele făcute, nu am avut nici un succes la băncile comerciale, pentru că munca acestora este dublă și câștigul este la jumătate. Bancherii zic: de ce să-i dau unuia 100000 dolari, pe care trebuie să-i mai și monitorizez, când pot să-i dau altuia milioane? Deci, practic, am avea bani, dar nu găsim operatori. Și ei nu vor să lucreze decât cu bănci de stat.

Principalele bariere pe care le-au avut de depășit IMM în domeniul bancar au fost:

- dobânzile mari la creditele curente;
- servicii bancare insuficient de diversificate în raport cu necesitățile micilor întreprinzători;

- solicitarea unor garanții substanțiale pentru credite, de care, cu rare excepții, IMM nu dispun;
- absența unor fonduri de garantare puternice, specializate pe sectorul IMM.

Conducerile mai multor bănci comerciale, confruntate cu solicitările de credite din partea IMM, caută soluții menite să îmbine propriile interese (garanția rambursării împrumuturilor și a dobânzilor aferente) cu interesele IMM. În afară de faptul că majoritatea covârșitoare a cererilor (peste 90%) nu sunt corect întocmite, în special în partea de fundamentare a proiectelor de afaceri, băncile se află în situația de a nu fi recuperat o parte însemnată din creditele acordate în anii precedenți. *Majoritatea firmelor și-au manifestat, la înființare, disponibilitatea pentru multe tipuri de activități* – observa d-l Gheorghe Mateescu, prim-vicepreședinte al Băncii Agricole. *S-a observat însă un mare grad de indecizie economică, absența unui plan de afaceri reflectând un stadiu incipient de maturitate a întreprinzătorilor.* Toate aceste cauze fac puțin posibil un ajutor mai consistent al sistemului bancar pentru IMM. Soluția care se conturează constă într-o implicare directă a băncilor la **constituirea și funcționarea fondurilor cu capital de risc, destinate exclusiv sectorului IMM.** *Acestea sunt organisme de plasament în valori mobiliare, constituite ca fonduri închise de investiții, prin mobilizarea resurselor financiare de la persoane fizice sau persoane juridice de drept privat, române sau străine (Mihaela Roman).* Altă opinie des invocată de specialiști este aceea ca *doar o bancă specială poate salva IMM.*

În concluzie, rezolvarea problemelor de fond ale IMM, într-o viziune sistematică și eficientă, impune elaborarea unei strategii naționale privind dezvoltarea acestor întreprinderi.

Date statistice:

- **evoluția numărului IMM** a fost următoarea: **1990** – 99514; **1991** – 131366 (sau, după alte surse, 95921, respectiv 81671); **1992** – 165848 (sau 137456); **1993** – 129585; **1994** – 137445 (sau 133863); în **1995** – 496930; **1996** – 546511; **1997** – 646000; **1998** – 330000 (din care cca. 30000 microîntreprinderi cu mai puțin de zece angajați fiecare). Întârzierea sprijinului concret a determinat ruina a mai mult de jumătate din întreprinzători; după Mihai Bratu, în 1998 erau înmatriculate 646511 de IMM;
- **structura IMM în 1996** era astfel divizată: 71% - comerciale; 9% - productive (industriale); 18% - servicii; 2% - construcții;
- **creditele acordate “teoretic” de către stat sectorului: 1995** – 112,7 miliarde lei; **1996** – 63,8 miliarde lei; **1997** – 51,4 miliarde lei; **1998** – 80 miliarde lei. În 1996, 98% din sursele de finanțare ale IMM au provenit din fonduri proprii;

- în **1995**, “densitatea” IMM la 1000 de locuitori (indicator utilizat și în statele dezvoltate pentru caracterizarea procesului) era de 11 în țara noastră, în timp ce în UE avea valoarea 40. Raportul anual al Fundației CRIMM intitulat *Sectorul privat al IMM din România* consemna că în București erau 22,7 IMM la 1000 de locuitori; 14,5 în județul Bihor, dar și 6,1 la Botoșani și 5,8 la Vaslui.
- în **1996** – considerat **anul de vârf al dezvoltării sectorului privat al IMM** – acesta realiza 52% (după alte surse 55%) din PIB, 51% din export și 42% din investiții; în 1997, deși peste 52% din PIB au fost realizate de sectorul privat, IMM au avut o contribuție de numai 37,9% și aproape 60% din încasările României la export au fost realizate prin intermediul IMM; la sfârșitul anului 1996 sectorul IMM oferea 1,5 milioane de locuri de muncă, fiind singurul care a creat astfel de facilități după 1989;
- în **1997**, analiza datelor centralizate la nivel național pe baza bilanțurilor contabile depuse de cele aproape 380000 de IMM la CCIR, releva că mai mult de jumătate dintre acestea (54,2%) au avut o cifră de afaceri considerată derizorie (în funcție de ritmul inflației) - sub 50 milioane lei, iar 18% au avut cifra de afaceri zero; peste 110000 de IMM au avut pierderi nete de 28447,6 miliarde lei care au întrecut profitul net de 20130,3 miliarde lei obținut de cca. 227000 de IMM. Cca. 2200 de companii private au dat faliment în acest an, în condițiile austerității bugetare;
- este de remarcat faptul că, prin **obligativitatea majorării capitalului social** în cazul SRL (de la 100000 la 2 milioane lei) și al SA (de la 1 milion la 25 milioane lei), până la 27 iulie 1998, doar aproximativ 50% din societățile comerciale înmatriculate au îndeplinit toate formalitățile necesare pentru majorarea acestuia. Peste 200000 de firme, majoritatea IMM, nu și-au majorat capitalul social, din diverse motive: fie erau *societăți comerciale mascate*, fie se aflau în procedură de faliment. Devine astfel tot mai clar că firmele înregistrate la Registrul Comerțului nu reflectă adevărata stare de fapt din sectorul IMM;
- în **1998**, din 560000 (după alte surse 600000) firme particulare, 300000 aveau datorii. CNIPMMR avea la începutul anului 1998, 40000 de membri, din care cca. 4000 de importatori și exportatori. În acest an, sectorul IMM în loc să atragă personal, a disponibilizat lucrători (au fost înregistrați peste 250000 de șomeri în sectorul IMM). 80% din IMM și-au redus substanțial cifra de afaceri sau sunt în stare de faliment, în condițiile unei puternice decapitalizări a sectorului. 60% din IMM au reușit să desfășoare un minim de activități care să îndreptățească aprecierea că funcționează din punct de vedere economic; dintre acestea, cca. 70% au obținut un profit minim care să le permită să se dezvolte, iar peste 55% din IMM active au avut o cifră

de afaceri anuală sub 1 miliard de lei, ceea ce explică și ponderea lor în scădere, relativ mică, în PIB. Din totalul lucrătorilor din sectorul IMM, 30% erau angajați în industrie, 42% în comerț, 14% în construcții și tot 14% în celelalte sectoare. *Evoluția sectorului privat al IMM în anul 1998* este fidel surprinsă și comentată de Mihai Bratu în studiile sale consacrate acestui sector, din care punctăm următoarele;

- sectorul privat al IMM este o oglindă fidelă a realității economiei românești actuale;
- încetul cu încetul, se pun bazele, la noi în țară, pentru crearea unei clase sociale de mijloc, antreprenoriale;
- a crescut ponderea IMM, cu un număr de salariați între 100 și 250, în dauna întreprinderilor mici și a microîntreprinderilor;
- există însă o piedică în calea dezvoltării IMM; numărul foarte mare de taxe și impozite, care a ajuns acum la aproape 90, îi descurajează pe mulți antreprenori din țară și din străinătate.

Cu toate că, anual, 20 –25% din IMM din orice țară sunt înghițite de faliment, lucru pe deplin valabil și la noi, la populația pe care o are România, numărul IMM ar trebui să fie de 3-4 ori mai mare. Dar, criza economică fără precedent prin care trece România face ca dezvoltarea IMM să fie influențată negativ, iar evoluțiile economice legate de acest sector să se abată de la regula obișnuită. Totuși, studii recente asupra “fenomenului” IMM în țara noastră ilustrează că a crescut *aportul ramurii industrie în cazul tuturor indicatorilor implicați în analiză: numărul de salariați, clase de mărime, cifra de afaceri, venituri din exploatare și cheltuieli pentru exploatare, valoarea adăugată, venituri din export, total active, profitul net; (...) creșterea importanței ramurii industrie este cea mai pronunțată în cadrul întreprinderilor din clasa mijlocii* (Mihai Bratu).

Preocuparea factorilor responsabili pentru “fenomenul” IMM este demonstrată și de faptul că în zilele de 6-7 februarie 1999, s-a desfășurat la Sinaia Forumul Național al IMM, la care au participat reprezentanți ai asociațiilor patronale și firme din 15 județe, prilej cu care a fost constituită Confederația Națională “VITAL” a IMM, a meștesugarilor și liber-profesioniștilor; pentru a avea o mai bună reprezentativitate în teritoriu, activitatea acesteia este structurată pe zece zone.

4.2. Strategii propuse pentru sectorul IMM

- Măsurile prezentate la începutul anului 1998 de prof. univ. dr. Ovidiu Nicolescu, președintele CNIPMMR:
 1. crearea unor linii de credit speciale pentru cei care exportă, accesibile și micilor întreprinzători;
 2. acordarea unor facilități fiscale (în ceea ce privește impozitarea TVA-ului, de exemplu), pentru producția de export;

3. diferențierea impozitului pe profit, în funcție de ramura de activitate și de mărimea profitului;
4. neimpozitarea profitului reinvestit de IMM din industrie, agricultură, construcții, transporturi și telecomunicații și reducerea la jumătate a impozitului pentru profitul reinvestit în servicii și comerț;
5. IMM trebuie ajutate să aibă contacte cât mai multe cu importatorii străini;
6. pătrunderea cât mai bine pe piețele externe și, mai ales, pe piețele din fosta zonă a CAER;
7. stimularea investițiilor prin acordarea unor facilități pentru IMM din anumite sectoare deficitare sau prioritare pentru economia națională;
8. accesul la spații și echipamente nefolosite în sectorul de stat, care reprezintă cca. 40% din averea națională;
9. dezvoltarea unei rețele naționale de incubatoare de afaceri și parcuri științifice;
10. accesul la fondurile pentru cercetare-dezvoltare, în condițiile în care bugetul de stat are la bază 2/3 venituri din sectorul privat, iar sectorul privat primește 10% din aceste fonduri;
11. includerea reprezentanților organizațiilor de IMM în organismele de conducere ale administrației centrale și locale.

Pentru realizarea tuturor acestor deziderate și îmbunătățirea stărilor de lucruri din sectorul autohton al IMM s-a propus înființarea Consiliului Consultativ al IMM, care să fie constituit din structuri stabile ale Executivului și organizațiilor patronale naționale reprezentative pentru IMM, care să elaboreze strategia națională privind IMM și să supervizeze operaționalizarea acesteia.

- Încă din 5 februarie 1998, *poziția Asociației Oamenilor de Afaceri din România cu privire la susținerea și dezvoltarea capitalului autohton preciza între opțiunile care trebuia să fie adoptate fără echivoc și elaborarea legislației integrate privind dezvoltarea IMM, care să răspundă simultan problemei fiscale, de acces la surse de finanțare și acces la informații.*
- *Strategia de dezvoltare a IMM, adoptată la Convenția Națională din 24 martie 1995, cuprindea următoarele măsuri:*
 1. asigurarea accesului IMM la spațiile productive și terenurile nefolosite de întreprinderile de stat;
 2. ușurarea poverii fiscale, în special prin reducerea impozitului sau eliminarea lui, în cazul profitului reinvestit;
 3. facilități vamale pentru importurile care contribuie la creșterea producției de export sau pentru piața internă, la bunuri dintre cele mai solicitate;

4. înființarea, în timpul cel mai scurt, a unui organism tripartit de rezolvare a problemelor presante, respectiv a Consiliului Economic și Social;
 5. extinderea rețelei centrelor de consultanță;
 6. îmbunătățirea metodologiei de utilizare a creditelor nerambursabile sau a preferințelor acordate de organisme financiare internaționale pentru sprijinirea IMM;
 7. implicarea IMM în acțiunile de cooperare în regiunea Mării Negre;
 8. punerea în funcțiune a sistemului INFOBUSINESS pentru facilitarea contactelor de afaceri între întreprinzătorii din țară și cei de peste hotare, îndeosebi din UE;
 9. participarea IMM la acțiunile de reconversie a forței de muncă și la diminuarea șomajului;
 10. înființarea unei bănci speciale pentru IMM;
 11. acordarea de spații permanente de emisie pentru problematica specifică IMM de către Televiziune și Radiodifuziune.
- *Măsurile privind politica de dezvoltare a IMM, cuprinse în Programul de guvernare (1998 – 2000), aveau în vedere:*
 1. crearea de locuri de muncă pentru ocuparea forței de muncă disponibilizate prin restructurarea întreprinderilor din sectorul de stat;
 2. dezvoltarea regională și locală;
 3. relansarea creșterii economice prin sporirea participării sectorului IMM la realizarea PIB;
 4. crearea clasei mijlocii;
 5. formarea culturii antreprenoriale.

În vederea stimulării dezvoltării sectorului IMM se vor realiza următoarele:

- creșterea capacității administrației publice de a elabora și implementa politici în domeniu;
- armonizarea legislației actuale în domeniu și asigurarea coerenței acesteia;
- promovarea legislației privind colateralele și a registrelor privind proprietățile gajate;
- reforma sistemului de evidență financiar-contabilă;
- crearea unui cadru propice pentru pornirea afacerilor;
- preluarea asupra administrației publice locale a unei părți din costul obligațiilor de ordin birocratic ale întreprinderilor, prin serviciile asigurate de incubatoare, parcuri industriale;
- aprobarea unor programe cofinanțate, menite să dezvolte spiritul întreprinzător și adresate diferitelor categorii sociale bine definite;

- crearea unor rețele de centre de consultanță, instruire, de transfer tehnologic, de transfer de cunoștințe și diseminare de informații despre oportunități de afaceri;
 - acordarea de sprijin pentru apariția de noi instituții financiare, în special fonduri de garantare și de investiții;
 - aprobarea unor programe privind introducerea sistemelor de asigurare a calității în IMM, în conformitate cu exigențele aderării la UE și dezvoltarea unei culturi a calității.
- *Strategia CCIR, prezentată în 1998 de președintele acesteia, George Cojocaru, prevedea:*
 1. facilitarea accesului la credite pentru investiții;
 2. perfecționarea sistemului fiscal pentru IMM, prin aplicarea impozitului pe profit progresiv, astfel încât impozitarea profitului să reprezinte, orientativ, 50% din impozitarea profitului întreprinderilor mari;
 3. introducerea corecturilor necesare în sistemul financiar contabil, pentru ca societățile comerciale de stat și regiile autonome să devină interesate să închirieze sau să vândă către IMM, spațiile și utilajele nefolosite, cu chirii, respectiv, prețuri accesibile, ca o componentă directă a procesului de privatizare.
 - *Propunerile prof. univ. dr. Gheorghe Zaman, directorul Institutului de Economie Națională, vizau:*
 1. abordarea contextuală a problemelor IMM, în strânsă legătură cu cele ale întreprinderilor mari;
 2. integrarea IMM în ansamblul industriei, al întregii economii naționale reprezintă punctul forte pentru o creștere economică durabilă și un pas important spre globalizare;
 3. crearea unui cadru legislativ și instituțional adecvat pentru transpunerea în realitate a unei strategii de relansare a întreprinderilor mici și mijlocii private din țara noastră.
 - La sfârșitul anului 1997, *Petru Sandu* considera că într-un program de reformă, în secțiunea referitoare la IMM, sunt importante următoarele elemente:
 1. crearea unui mediu economic care să stimuleze activitatea IMM și a unei culturi de întreprinzător la nivelul societății românești;
 2. crearea unei structuri instituționale care să acționeze pentru promovarea, finanțarea și asistența IMM;
 3. organizarea parteneriatului între IMM pe de o parte, și între acestea și cele mari, pe de altă parte.
 - Ca urmare a Hotărârii Guvernului nr. 98/0083/1998 a Consiliului de Asocieri UE – România, au fost stabilite condițiile și modalitățile de participare a țării noastre la al treilea *Program comunitar multianual pe*

perioada 1997 – 2000 pentru IMM, cu finanțare parțială din fondurile PHARE. Obiectivele principale ale programului sunt:

1. îmbunătățirea și simplificarea cadrului administrativ și legal aferent IMM;
 2. îmbunătățirea oportunităților financiare ale IMM;
 3. sprijinirea IMM pentru a *internaționaliza* și *europeniza* strategiile proprii, mai ales, prin îmbunătățirea informatizării și a colaborării;
 4. creșterea competitivității IMM și simplificarea accesului la cercetare, modernizare și instruirea personalului propriu.
- Daniel Mărguș și colaboratorii săi au propus ca în a doua parte a anului 1998, să fie întocmită o *Schiță de program național de sprijin pentru dezvoltarea IMM și integrarea lor europeană*, având următoarele părți:
 1. definirea obiectivelor generale de dezvoltare la nivel național (de exemplu: dezvoltarea industrială echilibrată, generarea de locuri de muncă, dezvoltarea economică a zonelor defavorizate etc.);
 2. precizarea contextului în care se implementează programul (cunoașterea situației economice actuale, evidențierea programelor interne și externe de sprijinire a IMM, precizarea și crearea instituțiilor cu rol în susținerea dezvoltării IMM);
 3. delimitarea problemelor și analiza lor (stabilirea unor IMM-țintă, identificarea unor cauze și a unor factori de influență, delimitarea indicatorilor de apreciere a rezultatelor);
 4. elaborarea schiței-cadru pentru un program specific (precizarea: obiectivelor specifice, a modalităților de acțiune, a resurselor necesare și a responsabilităților stabilite);
 5. pregătirea condițiilor necesare de implementare a programului (crearea cadrului legislativ adecvat, stabilirea responsabilităților manageriale și instituționale, elaborarea unor sisteme de evaluare).
 - *Acțiunile de urgență din domeniul IMM, propuse de AGER la începutul lunii noiembrie 1998*, stipulau:
 1. **măsuri economice:**
 - elaborarea unei strategii naționale de încurajare și promovare a IMM, ca parte distinctă a strategiei economice naționale, care, prin misiunea, obiectivele, opțiunile strategice, resursele, termenele, avantajele strategice prevăzute, să determine relansarea sectorului economic privat în România și, implicit, a economiei naționale;
 - asigurarea accesului rapid la spațiile și echipamentele neutilizate din sectorul de stat și public; în prezent, în acest sector se află cca. 80% din fondurile fixe din economie, care în proporție de aproximativ 40% nu sunt utilizate;

- stimularea investițiilor și a dezvoltării IMM, îndeosebi a celor din producție și servicii, prin modificarea fiscalității; în 1997 și în primul semestru al anului 1998, investițiile din sectorul privat au scăzut cu cca. 1/3;
- stimularea exportului IMM prin diverse pârghii, facilități vamale, fiscale, subsidii, prime de export etc., similar țărilor performante din Europa Centrală și de Est. Deși IMM realizează cca. 1/2 din exportul efectuat de România, volumul absolut al acestora s-a diminuat în ultimii ani;
- specializarea unei bănci de stat (sau a unui modul în cadrul băncii de dezvoltare, pentru IMM), care să acorde împrumuturi pe termen mediu și lung, cu perioade de grație și dobânzi, deși real pozitive, sub nivelul dobânzilor pieței, similar băncilor pentru IMM din alte țări;
- realizarea unui Fond Național de Garantare a Creditelor pentru IMM sau a unui sistem de fonduri de garantare teritoriale, care să faciliteze accesul la credite al IMM prin garantarea acestor credite.

2. măsuri legislativ-instituționale:

- adoptarea în regim de urgență a proiectului de lege privind IMM, ale cărui prevederi au în vedere majoritatea priorităților menționate și care ar contribui major la revigorarea sectorului privat în România și la stoparea actualei crize economice;
 - înființarea unui organism specializat în domeniul IMM, cu participarea Guvernului și a reprezentanților organizațiilor naționale reprezentative ale IMM, care să abordeze unitar problemele IMM, inițiind măsurile în vederea creării unui mediu favorizant activităților lor și supervizând aplicarea acestora.
- *Măsurile propuse în Programul de dezvoltare a sectorului IMM privind stimularea înființării de IMM și sprijinirea noilor întreprinderi (conform Hotărârii Guvernului nr. 788/10 noiembrie 1998)*
 - Programul urmărește:
 1. stimularea înființării de IMM prin sprijinirea acestora în faza de demarare a afacerii, sprijin care constă în oferirea unui pachet de servicii de consultanță și în acordarea de ajutoare financiare nerambursabile, reprezentând capital inițial privat pentru demararea afacerii;
 2. sprijinirea noilor IMM cu capital integral privat prin acordarea de ajutoare financiare nerambursabile pentru achiziționarea de echipament;
 3. dezvoltarea instituțională a organizațiilor de consultanță implicate în derularea prezentului program, prin acordarea de ajutoare financiare nerambursabile care să contribuie la creșterea capacității acestora de a acorda servicii în conformitate cu scopul și cu obiectivele programului.

Programul are drept scop revitalizarea și dezvoltarea bazei antreprenoriale locale printr-un parteneriat activ între reprezentanții autorităților administrației publice locale, agenți economici cu capital privat, de stat, sindicate, organizații neguvernamentale, agenții regionale de dezvoltare, precum și altele asemenea.

Programul constă în acordarea de ajutoare financiare nerambursabile următorilor beneficiari: potențialilor întreprinzători care doresc să demareze propria afacere; microîntreprinderilor existente cu capital integral privat, care doresc să-și dezvolte afacerea; organizațiilor de consultanță cu capital privat și/sau scop nepatrimonial, care acordă sprijin categoriilor menționate mai sus și care răspund de implementarea programului la nivel local. Programul urmează a fi implementat de către un coordonator național contractat în urma unei licitații de către Consiliul pentru Reformă și se aplică în cinci localități propuse de către coordonatorul național. Aceste localități trebuie să îndeplinească următoarele criterii minimale:

- prezentarea unei solicitări de a participa la program, precum și un angajament al autorităților administrației publice locale privind disponibilitatea acestora de a-i sprijini pe potențialii întreprinzători;
- angajarea unei contribuții locale semnificative (financiare și în natură), care să fie folosită exclusiv pentru atingerea obiectivelor programului;
- existența unor organizații de consultanță care să contribuie, prin expertii lor, la implementarea pe plan local a programului și să ofere serviciile precizate în program;
- potențial antreprenorial local și preocuparea comunității locale de a încuraja înființarea și dezvoltarea afacerilor.

La nivelul fiecărei localități-pilot se constituie un organ consultativ, denumit în continuare *Consortiul Local*, format din reprezentanți ai autorităților administrației publice locale, ai Camerei de Comerț și Industrie teritoriale, ai organizațiilor de consultanță precum și, după caz, din reprezentanți ai asociațiilor de întreprinzători și ai băncilor. Consortiul Local desemnează atât organizația de consultanță membră a sa, cât și *Responsabilul Local* pentru implementarea programului de sprijin a IMM.

- *Măsurile propuse în Programul de sprijinire a IMM în domeniul marketingului și al stimulării exportului (conform Hotărârii Guvernului nr. 789/10 noiembrie 1998)*

Programul urmărește:

1. creșterea capacității IMM de a utiliza metodele și tehnicile moderne de marketing;
2. îmbunătățirea accesului IMM la informații de piață și facilitarea valorificării acestor informații;
3. îmbunătățirea promovării produselor și a serviciilor IMM;
4. stimularea comunicării și a parteneriatului în afaceri.

Programul are în vedere sprijinirea IMM pentru afirmarea și valorificarea potențialului lor efectiv de producție, de prestare de servicii și de vânzări și pentru sporirea volumului lor de afaceri, în scopul creșterii contribuției sectorului IMM la realizarea PIB, la echilibrarea balanței comerciale și la crearea de noi locuri de muncă și surse de venit pentru populație.

Acest program se finanțează parțial prin ajutor financiar nerambursabil, cheltuielile fiind efectuate de IMM, în cadrul unor proiecte precise, în următoarele activități de marketing:

- participarea la târguri și expoziții în țară și străinătate;
- realizarea de materiale promoționale;
- participarea la cursuri de marketing;
- accesul la informații de piață.

- *Măsurile vizând constituirea unui Fond de garantare (totală sau parțială) a creditelor contractate de IMM (conform Hotărârii Guvernului nr. 790/10 noiembrie 1998)*

Creditul poate avea următoarea destinație:

1. capital de pornire pentru începerea unei afaceri;
2. capital de dezvoltare pentru extinderea activității;
3. plata la vedere pe bază de cambie pentru furnizorii de mărfuri și servicii.

- *Precizări conținute în Proiectul de lege referitor la IMM, prin care se recunoaște necesitatea unei politici a statului de încurajare și stimulare a dezvoltării capacității IMM. În perioada mai 1998 - februarie 1999, comisiile Parlamentului au primit nu mai puțin de șapte proiecte diferite ale acestei legi, fapt care a făcut practic imposibilă discutarea și avizarea ei rapidă. Analiza acestora a evidențiat trei mari probleme care trebuie să fie eliminate din activitatea IMM: birocrăția, rezultată din administrația greoaie; lipsa de know-how și lipsa banilor, ambele datorate unei "mentalități" de afaceri specifice românului. Pe data de 3 februarie 1999, în Camera Deputaților a fost votat, în sfârșit, un Proiect de lege referitor la stimularea întreprinzătorilor privați pentru înființarea și dezvoltarea IMM; proiectul votat reprezintă o comasare a cinci proiecte de lege pe aceeași temă (două inițiate de PDSR și câte unul de PNȚCD și UDMR), la care s-au adăugat și reglementările din proiectul elaborat de Guvern.*

Între facilitățile prevăzute în proiectul adoptat de Camera Deputaților enumerăm:

1. aprobarea unei proceduri simplificate (un singur formular) pentru obținerea avizelor, autorizațiilor și licențelor de funcționare de la birourile specializate din cadrul Oficiului Registrului Comerțului și CCIR;
2. finanțarea unor programe de dezvoltare a IMM, aprobate de Guvern și derulate în funcție de propunerile ANIMM;

3. IMM pot beneficia de reduceri de 50% pentru criteriile legate de cifra de afaceri și garanțiile cerute în achizițiile publice de bunuri materiale, lucrări și servicii;
4. scutirea de plata taxelor vamale pentru mașinile, instalațiile și echipamentele industriale care se importă în vederea dezvoltării activității proprii de producție;
5. reducerea cu 20% a impozitului pe profit dacă se creează noi locuri de muncă sau dacă numărul angajaților crește de la un an la altul cu cel puțin 10%;
6. reducerea cu 50% a impozitului pe profitul obținut din export; scutirea de impozit pentru cota parte din profitul brut reinvestit;
7. acordarea de prioritate IMM la cumpărarea activelor disponibile ale societăților comerciale cu capital majoritar de stat și ale regiilor autonome, precum și la închirierea, concesiunea sau leasingul acestora; dacă activele care urmează a fi cumpărate se află în vecinătatea imediată a activelor deținute de o IMM, aceasta are drept de preempțiune la cumpărarea *activelor disponibile* (Proiectul de lege consideră *active disponibile activele care nu sunt utilizate sau sunt utilizate la mai puțin de 20% din capacitatea lor*). Societățile comerciale cu capital majoritar de stat și regiile autonome sunt obligate să întocmească lista activelor disponibile în termen de 60 de zile de la intrarea în vigoare a legii. Vânzarea de active se poate face și cu plata în rate în următoarele condiții: avans minim de 20% din prețul de vânzare; rate eșalonate pe termen de 3–5 ani.

Proiectul de lege prevede înființarea Fondului Național pentru Garantarea Creditelor pentru IMM, al cărui capital inițial este de 50 miliarde lei și este alocat din bugetul de stat. Pentru coordonarea politicilor și programelor IMM, Guvernul va înființa, în termen de 60 de zile de la intrarea în vigoare a legii, Agenția Națională pentru IMM.

În proiectele de lege privind IMM, care s-au perindat la Parlament, au mai fost făcute și următoarele propuneri:

1. plata TVA la data încasării efective a valorii facturilor pentru livrările de bunuri și prestările de servicii efectuate;
2. sprijin pentru finanțarea activității întreprinderilor, accesul la credite și diminuarea costurilor și riscurilor asociate finanțării prin instrumente specifice, cum ar fi: garanții, asigurări, subvenții la dobânzi, participări la capital, ajutoare financiare nerambursabile;
3. finanțarea de servicii de informare, instruire, consultanță și asistență tehnică furnizate către IMM;
4. aplicarea sistemului forfetar de impozitare stabilit în funcție de cifra de afaceri din anul precedent, în vederea simplificării sistemului de impozitare.

Rapiditatea, oarecum nejustificată, cu care a fost votat Proiectul de lege privind IMM, în aceeași zi în care a fost supus dezbaterii în Camera Deputaților, a dus la validarea atât a unei ANIMM, deja creată prin Hotărârea Guvernului nr. 975/1998 (prin care Consiliul pentru Reformă se împărțea între ARD și ANIMM), cât și a unui Fond Național de Garantare a Creditelor, creat deja prin Hotărârea Guvernului nr. 790/1998 și propus a fi înființat prin Ordonanța de Guvern nr. 23/1999.

5. SPRIJINUL FINANCIAR ACTUAL ACORDAT SECTORULUI IMM DIN ROMÂNIA

În octombrie 1998 s-a lansat ideea creării unui **Fond Național de Garantare a Creditelor pentru IMM**, care să aibă filiale în fiecare municipiu reședință de județ; aceste filiale vor gestiona cca. 50 miliarde lei din cele 80 miliarde prevăzute pentru IMM. După 10 noiembrie 1998, când au fost publicate cele trei HG (nr. 788 – 789 – 790), referitoare la programele, respectiv fondul de garantare, prezentate mai sus, s-a creat posibilitatea legală pentru repartizarea sumelor următoare: 10 miliarde de lei (pentru stimularea înființării de IMM și sprijinirea noilor întreprinderi), 20 miliarde de lei (pentru implementarea programului de sprijinire a IMM în domeniul marketingului și al stimulării exportului), respectiv, 50 miliarde de lei (la Fondul de Garantare a Creditelor pentru IMM). Alocarea se poate face la cererea organizațiilor oamenilor de afaceri și a camerelor de comerț și industrie, care participă la înființarea fondurilor de garantare a creditelor pentru IMM. *Dacă efectuăm un calcul mecanic și împărțim 80 miliarde de lei la cei cca. 600000 de întreprinzători particulari mici și mijlocii, vedem că nu se obține prea mare lucru. De aici, necesitatea ca suma respectivă să fie împărțită în funcție de principii și criterii clare, care să țină seama de ceea ce numim “interesul general”. Adică să fie sprijiniți acei investitori și acele domenii care prezintă cel mai mare interes pentru echilibrarea cererii cu oferta, pentru satisfacerea unor nevoi stringente ale populației, pentru creșterea exportului, în condiții de eficiență sporită* (T. Brateș).

Fondurile de garantare sunt autorizate să efectueze activitate de consultanță, în favoarea acționarilor lor sau a persoanelor fizice și juridice cu calitatea de comerciant; de asemenea, sunt autorizate să efectueze operațiunile de garantare a creditelor în baza unui plan de afaceri și în relație directă cu acesta. Creditele vor fi garantate de aceste fonduri prin convenții încheiate cu societăți bancare care vor stabili, de comun acord, categoriile de operațiuni comerciale pentru care se acordă credite și garanții, cuantumul global de garanții colective care pot fi acordate, plafonul de creditare etc. Fondurile de garantare se vor constitui sub forma unor societăți comerciale pe acțiuni. *Consoțiul de garantare colectivă a creditelor* este o formă de asociere instituită prin contractul de societate civilă, între mai multe părți, denumite membri ai consoțiului de garantare colectivă. Acest consoțiu nu are personalitate juridică și îndeplinește, cumulativ, următoarele condiții:

- este înființat de un grup de fonduri de garantare sau de un fond de garantare, în asociere cu un grup de întreprinderi mici și mijlocii;

- acordă garanții colective care contribuie la obținerea creditelor acordate de bănci sau de alte organizații care oferă servicii financiare;
- oferă consultanță și asistență pentru IMM.

Consoțiiile de garantare vor acorda garanții colective numai în vederea obținerii de credite pentru investiții cu termen de rambursare mai mare de 18 luni.

Comercianții, persoane fizice sau juridice, se pot asocia pentru înființarea unor fonduri de cogarantare, în scopul reducerii riscurilor financiare sau al diminuării daunelor ce ar putea fi determinate de operațiunile unui fond de garantare. Fondurile de cogarantare au ca obiect de activitate garantarea totală sau parțială a operațiunilor unui fond de garantare.

Din sumele destinate stimulării IMM, Guvernul a alocat la începutul anului 1999, 50 miliarde de lei pentru crearea unui sistem descentralizat de garantare a creditelor, prin îmbinarea resurselor private cu cele publice; din această sumă, 40 miliarde de lei sunt repartizate pentru constituirea fondurilor de garantare din regiunile de dezvoltare, iar 10 miliarde de lei pentru înființarea unui Fond Național de Cogarantare. Sumele prevăzute pentru constituirea fondurilor de garantare vor fi acordate la cerere IMM, camerelor de comerț și industrie teritoriale etc., sub formă de ajutor financiar nerambursabil, în vederea subscrierii la capitalul social de pornire a activității acestor fonduri și apoi, în numerar, la capitalul social al beneficiarilor

În cadrul sprijinului financiar intern, acordat prin intermediul unui Program Guvernamental al MMPS, se numără și **creditele din Fondul pentru plata ajutorului de șomaj**. Se acordă împrumuturi pentru întreprinzătorii privați, dacă angajează șomeri, conform Legii nr. 1/1991, republicată în 1994, modificată în 1997. Pentru a putea beneficia de credite din acest fond, cu dobândă subvenționată, de cca. 20% (jumătate din taxa oficială a scontului, stabilită de BNR), IMM trebuie să îndeplinească următoarele condiții:

1. să angajeze șomeri în proporție de cel puțin 50% din numărul locurilor de muncă nou create prin utilizarea creditelor acordate. Dacă beneficiarul creditelor disponibilizează persoanele anagajate în condițiile de mai sus, înainte de 3 ani de la încadrare, acesta este obligat ca, pe locurile devenite vacante, indiferent de motive, să angajeze personal din aceeași categorie, într-o perioadă de maximum 30 de zile de la data la care acestea au devenit vacante. În cazul nerespectării acestor condiții, agentul economic va suporta o penalitate egală cu mărimea creditului acordat pentru fiecare loc de muncă creat și neocupat. Penalitățile se varsă la Fondul pentru plata ajutorului de șomaj;
2. să realizeze activitatea de bază din producție, servicii sau turism; nu pot fi finanțați agenții economici care au ca obiect de activitate exclusiv comerțul;

3. să aibă întocmit proiectul de fezabilitate avizat de o comisie formată din reprezentanții băncilor finanțatoare și reprezentantul MMPS;
4. locurile noi de muncă, avute în vedere la acordarea de credite, să nu fie rezultatul disponibilizărilor de personal în ultimele 12 luni premergătoare încheierii contractului de creditare.

La începutul anului 1999, MMPS a informat presa în legătură cu modul de utilizare a celor 80 miliarde de lei alocați de la buget în 1998 pentru creditarea cu dobândă subvenționată a IMM care creează locuri de muncă, în special pentru șomeri. Creditele s-au derulat prin Banc Post. Din cele 585 dosare ale IMM s-au aprobat 410 și s-au eliberat 70 miliarde de lei, 10 miliarde de lei fiind returnate la vistieria statului. Prin creditarea preferențială s-au putut crea în întreaga țară 2619 locuri de muncă, din care 1355 pentru șomeri. Cele mai multe credite s-au alocat IMM din județul Vaslui, unde rata șomajului a depășit media pe țară (7,1 miliarde de lei), urmat de județele Iași (cu 7 miliarde de lei), Neamț (cu 6 miliarde de lei) și Hunedoara (cu 5 miliarde de lei). Experiența acumulată confirmă valabilitatea acestei modalități de sprijinire a IMM pentru a crea un număr cât mai mare de locuri de muncă, dar, o dată cu mărirea fondurilor alocate, se impun și alte măsuri, îndeosebi de ordin fiscal, pentru a se asigura IMM un mediu de afaceri cât mai favorabil.

Din depozitul constituit de MMPS, Banc Post poate acorda IMM și unităților cooperatiste, următoarele categorii de credite:

1. credite pe termen scurt (maximum un an) pentru apro-vizionare, producție și desfacere;
2. credite pentru investiții (maximum 3 ani, inclusiv perioada de grație de 6 luni), care se acordă pentru realizarea sau dezvoltarea unor capacități de producție sau achiziționarea de mașini, utilaje, mijloace de transport și alte imobilizări corporale necesare desfășurării obiectului de activitate;
3. credite pentru investiții completate cu credite pe termen scurt pentru achiziționarea de materie primă aferentă investiției respective.

Valoarea creditului care se poate acorda unui client nu trebuie să depășească 25 milioane de lei pentru fiecare nou angajat. În cazul în care întreprinderea solicită un credit suplimentar, acesta i se poate acorda cu condiția achitării în totalitate a creditului anterior. Creditul pentru investiții se acordă în proporție de maximum 75% din valoarea proiectului, diferența de 25% urmând a fi acoperită de beneficiar, pe parcursul perioadei de realizare a obiectivului de investiții, din surse proprii.

În cadrul sprijinului financiar extern sunt operaționale următoarele forme:

1. **Programul Bancii Mondiale** - "Small Business Development" (SBD) de 100 milioane de dolari. Banca Mondială a propus un program-pilot de finanțare care să fie experimentat în trei centre din țară – București, Brașov și Petroșani. Programul se bazează pe de o parte pe un pilon legislativ, o lege privind IMM (care urmează să fie aprobată de Parlamentul României), care să

prevadă stimulente, atât în faza de începere a activității, cât și în cea de dezvoltare a IMM și, pe de altă parte, pe o componentă bancară, respectiv crearea unui sistem de credite pentru IMM. Până în prezent, Programul SBD s-a soldat doar cu înființarea de incubatoare de afaceri, care sprijină doar consultanța pentru IMM.

Conform Programului SBD, creditele în valoare de cca. 25000 de dolari vor fi acordate pe 3 ani, cu monitorizarea tuturor activităților creditatului, cu o dobândă anuală de 6–8% (dobânda Băncii Mondiale este cuprinsă între 3,5–5,5%, la care se adaugă comisionul de 0,5% al Eximbank, administratorul român al contului, precum și alte comisioane). În 1998 au mai fost la dispoziția întreprinzătorilor români 6,3 milioane de dolari, care au rămas dintr-un fond de 8,5 milioane de dolari, destinat de Banca Mondială creării de locuri de muncă în zonele defavorizate.

Un alt program al Băncii Mondiale, la care întreprinzătorii autohtoni nu au făcut apel din pricina condițiilor restrictive de accesare, a fost **Credite pentru IMM cu activitate de producție și export** (în valoare de 175 milioane de dolari, redus apoi la 145 milioane de dolari, nefolosiți nici aceștia);

2. **Agenția Americană pentru Dezvoltare Internațională (USAID)** sprijină din iulie 1995 dezvoltarea IMM prin intermediul programului "Aid to Artisans" (ATA). Între activitățile principale susținute prin programul ATA s-a numărat și acordarea de asistență tehnică pentru IMM; proiectul a inclus stagii de pregătire și asistență pentru 150 de microîntreprinderi, 45 de IMM, reunind 4500 meșteri artizani și a contribuit la crearea a peste 600 de locuri de muncă, aducând beneficii de aproximativ 1 milion dolari micilor întreprinzători. Proiectul a stimulat dezvoltarea unor IMM și a sprijinit crearea de oportunități de afaceri pentru femei, contribuind la creșterea veniturilor unor persoane vârstnice; de asemenea, veniturile medii lunare în cadrul microîntreprinderilor profilate pe artizanat au crescut de la echivalentul a 5 dolari/lună la 75 dolari/lună, contribuind la introducerea pe piața americană a 250 produse și la aducerea în România a reprezentanților a șapte companii americane;

3. **Fondul Româno-American pentru Investiții (FRAI)**, împreună cu Banca Românească și International Finance Corporation (IFC) au demarat în primăvara anului 1997 **Programul de Împrumuturi Mici și Mijlocii (PIMM)**, finanțat cu 15 milioane de dolari. PIMM este administrat de Southshore Bank din SUA, bancă care are experiență în creditarea IMM americane și din alte țări vest-europene. Împrumuturile, între 20000 și 150000 de dolari se acordă pe o perioadă de maximum 3 ani, cu dobândă fixă de 15% pe an, plus un comision de 1% din sumă, urmând a fi rambursate în rate lunare. În anumite condiții, se poate obține o perioadă de grație de până la 3 luni, în care se va plăti numai dobânda. Creditele trebuie garantate cu active, într-o formă și la o valoare acceptate de creditor. Programul se adresează firmelor cu activitate de producție sau de prestări servicii și construcții, care au până la 200 de angajați, firme care intenționează să-și modernizeze capacitățile de producție sau să-și

extindă activitatea, prin cumpărarea de utilaje, echipamente sau alte active fixe necesare afacerii respective;

4. **Programul româno-american RAME (Romanian American Manufacturing Extension)**, destinat organizării unui program de consultanță, incubator de tehnologie și asistență americană pentru dezvoltarea IMM din România, se realizează pe baza parteneriatului strategic de cooperare româno-american, prin încheierea unui acord între CCIR a Municipiului București și Agenția Chicago Manufacturing Center; ca urmare, s-a înființat în București un birou RAME.

Programul se adresează firmelor cu experiență și potențial financiar, care, cu efort investițional minim, pot fi ajutate să devină competitive și să-și găsească parteneri de afaceri în SUA și pe terțe piețe. RAME oferă firmelor selecționate pachete de servicii alternative la costuri de cca. 20000 de dolari, ceea ce reprezintă aproximativ jumătate din cele normale pentru asemenea servicii, pentru transfer de tehnologie sau know-how, aranjamente comerciale, relații de contractare sau subcontractare, proiecte de cooperare, cercetare, societăți mixte; aceste servicii sunt derulate pe o perioadă de 6 – 9 luni începând cu 1 ianuarie 1999. Clienții români beneficiari ai serviciilor RAME pot fi: firme care au produs o idee sau metodă de inovație, protejate, neaplicabile pentru moment sau neutilizabile pe scară largă în SUA sau pe piața internațională, firme care au stabilit canale comerciale cu Rusia, Europa de Est și UE, care pot fi utilizate pentru vânzarea unor produse și servicii. Mai pot beneficia de serviciile RAME firmele ale căror produse, servicii, marketing, distribuție reprezintă clasa de vârf în lume sau pe piața SUA, firmele care pot opera ca subcontractor sau au nevoie de subcontractori și know-how în SUA, precum și firme care pot opera ca exportator de proiecte spre Europa, Rusia sau alte zone;

5. **Banca Europeană pentru Reconstrucție și Dezvoltare (BERD)** a deschis o linie specială de credit de care puteau beneficia însă numai IMM care aveau o rată a profitului de minimum 15%. Se asigură însă prin credit doar 30% din valoarea proiectului. Caracterizând creditul respectiv, departamentul de profil al ARD afirmă: *condițiile de împrumut sunt prea împovărătoare pentru micile întreprinderi*. Tot BERD a deschis prin Bankcoop o linie de credit de 20 milioane de dolari destinată stimulării exporturilor IMM; dar condițiile de acces la credit au fost, de asemenea, împovărătoare;

6. **Banca Europeană pentru Investiții (BEI)**, finanțează proiecte de investiții prin acordarea de împrumuturi unor bănci intermediare selecționate, împrumuturi destinate încurajării sectorului IMM. Începând din 1990, BEI a pus la dispoziție fonduri în valoare de cca 6,6 miliarde de ECU pentru proiecte de investiții în 11 state central și est-europene. Conform mandatului acordat, în perioada 1998 – 2000, BEI va mai împrumuta 5,5 milioane de ECU pentru proiecte în această regiune.

În trimestrul I 1998, BEI a acordat prima tranșă de 10 milioane de ECU, dintr-un împrumut global de 30 milioane de ECU aprobat pentru ABN Amro Bank S.A. (România), care îi poate utiliza pentru finanțarea unor proiecte de mărime medie și mică, propuse de companii românești și de companii mixte cu participare internațională în România; cea mai mare parte a creditului este destinată investițiilor în energie, telecomunicații, industrie și turism;

7. Între 1995 – 1997, **PHARE**- un program de ajutorare a țărilor central și est-europene de către **UE** - a alocat câte 20000 de ECU, nerambursabili pentru fiecare IMM solicitantă, în condițiile unor exigențe speciale. În perioada 1993 – 1996 s-a mai derulat un program PHARE pentru sprijinirea sectorului IMM, de 10 milioane de ECU, pe baza căruia 295 de firme au beneficiat doar de 3,2 milioane de ECU. Acest program a constat în înființarea unor centre de dezvoltare locală pentru IMM, a unor incubatoare de afaceri, precum și în sprijinirea întreprinzătorilor cu granturi.

În **Memorandumul de Finanțare a Programului Operațional de Țară - PHARE**, semnat la București la 19 decembrie 1997, se prevedea că pentru dezvoltarea IMM este necesară sporirea accesului lor la finanțări, în special finanțări pe termen mediu și lung. Programul își propunea să sprijine sectorul IMM oferind finanțare pe termen mediu destinată IMM, unor bănci selectate; acest lucru trebuia să ajute la crearea unor puncte focale pentru IMM, într-un număr limitat de filiale regionale, dezvoltând astfel capacitatea bancară de operare în acest domeniu; în plus, va contribui la dezvoltarea de pachete de creditare și alte servicii bancare pentru IMM. Selectarea băncilor se va face pe o bază competitivă. Acestea își vor asuma răspunderea administrării fondurilor.

Indicatorii de succes ai programului îi vor constitui crearea punctelor focale pentru IMM, dezvoltarea unei scheme de creditare funcționale, contractarea și recuperarea fondurilor, precum și răspândirea conceptului. Vor fi eligibile doar proiectele de investiții înaintate de IMM. Beneficiarii trebuie să aibă propria contribuție, băncilor cerându-li-se să cofinanțeze cel puțin 25% din investiția globală. Împrumuturile, de maximum 300000 de ECU (EURO, acum – n.n.), se vor acorda pe perioade de până la 5 ani.

Munca desfășurată se va concretiza în propuneri detaliate asupra:

- aranjamentelor instituționale/bancare (de exemplu: mandate, contracte bancare între Guvernul României / Comisie (Comisia Europeană – n.n.) / băncile participante) pentru implementarea liniilor de credit pentru IMM;
- cereri de asistență tehnică pentru băncile implicate, în vederea dezvoltării lor administrative, pentru lucrul cu IMM;

Implementarea liniilor de credit va fi condiționată de agreerea de către Guvernul României și Comisie a propunerii prezentate de consultanți asupra aspectelor sus-menționate. În plus, impactul pozitiv al acestui proiect asupra întregului cadru de operare a IMM va depinde într-o mare măsură de

adoptarea unei politici pentru IMM. O asemenea politică va include definirea rolurilor și a responsabilităților actorilor implicați, înființarea cadrului instituțional pentru implementarea programului.

Din martie 1998, la Departamentul pentru Integrare Europeană, s-a creat Fondul Antreprenorial pentru Relansare Economică Leasing, destinat IMM. Primii șapte utilizatori folosesc sumele acordate pentru completarea resurselor lor financiare în vederea achiziționării de mijloace și echipamente necesare desfășurării de activități productive. Suma maximă acordată reprezintă 60% din valoarea investiției, dar nu mai mult de 170 milioane de lei (cca. 12500 de EURO, la cursul de schimb al leului din 08.02.1999); alocațiile se fac fără percepere de dobânzi, pentru maximum 24 de rate lunare.

Datorită evoluțiilor cadrului economic și legislativ din sectorul IMM, în perioada iulie 1997 – decembrie 1998 s-a desfășurat un program PHARE în valoare de 1,225 milioane de ECU, pentru dezvoltarea exporturilor românești, destinat IMM private sau aflate într-un stadiu avansat de privatizare, de care au beneficiat direct 145 de IMM din domeniile încălțăminte, mobilă, confecții, electrotehnică, sticlărie, coordonat de CCIR; programul a preluat costurile de participare la târguri până la 85% pentru fiecare participant (cca. 8000 de ECU), în condițiile în care România era *prima și singura țară din lume fără nici un stimulent real pentru producătorii de export și exportatorii români*.

În anul 1999 se aplică "**Schema de creditare pentru IMM**" realizată cu sprijinul PHARE. Programul constă în acordarea de credite pentru IMM care îndeplinesc anumite criterii de eligibilitate și se derulează prin bănci selectate în urma unei licitații; contribuția PHARE va fi de 5,75 milioane de EURO, dintr-un total de 20-30 milioane de EURO, cu dobânzi situate între 2,5 – 3% (cele mai mici dobânzi uzuale) și va consta în cofinanțarea unei cote-părți din creditul acordat. Un alt proiect, finanțat din bugetul PHARE, prevede 6 milioane de EURO pentru un program de alocare de microcredite până la 100000 de EURO, cu dobânzi preferențiale, destinate IMM, desfășurat în colaborare cu Banca Comercială Ion Țiriac, Banca Românească și CEC. De asemenea, din fondurile PHARE se vor aloca 2,1 milioane de EURO pentru un proiect de dezvoltare a resurselor umane, de care vor beneficia IMM și furnizorii de servicii de formare a personalului;

8. Din 1997, când a fost lansat de **Comitetul General al Inițiativei de Cooperare Sud-Est Europeană (SECI)**, țara noastră este coordonatoarea proiectului "Politici financiare pentru promovarea IMM prin microcredite și scheme de garantare a creditelor", în cadrul căruia, după datele de care dispunem, nu s-au prea făcut pași pozitivi;

9. La jumătatea lunii august 1998, a fost semnat un protocol cu **Fundația canadiană Kapa**, în baza căruia fundația va derula un program de microcredite destinat sprijinirii IMM din România, în valoare de 5000 – 15000 de dolari fiecare;

10. La 17 decembrie 1998 a fost semnat un **acord guvernamental româno-german** pentru *Promovarea IMM în România*, proiect care va finanțat din fondurile germane pentru cooperare financiară; din cele 10 milioane de mărci puse la dispoziție prin intermediul proiectului, 1,5 milioane de mărci sunt nerambursabile, iar 8,5 milioane, cu o perioadă de rambursare de 40 de ani și o dobândă de 0,75% pe an, vor constitui un fond revolving din care băncile românești acordă credite IMM începând din ianuarie 1999. Finanțarea este efectuată prin intermediul Băncii Kreditanstalt für Wiederaufbau (KfW) din Frankfurt. Cel mai mare împrumut va fi probabil de 70000 de mărci, iar creditele mijlocii vor avea o valoare de cca 35000 de mărci;

11. **Italia** pregătește, la rândul ei, un program-pilot pentru IMM, anunțat în prima decadă a lunii aprilie 1999.

CONCLUZII SUMARE

În general, pentru ca acest sector să câștige pondere în economie este util ca programele orientate spre susținerea IMM, să aibă în vedere realizarea următoarelor obiective:

- IMM nou create să supraviețuiască minimum 3 ani, să ofere locuri de muncă în proporție semnificativă și să creeze valoare adăugată pentru economie;
- să se asigure prin diverse strategii, dintre cele prezentate mai sus, dezvoltarea efectivă a IMM;
- strategiile adoptate să mobilizeze resursele economice, financiare și umane locale, latente, având în vedere caracteristicile IMM, în funcție de care se definește rolul lor în economia respectivă;
- elaborarea unei legislații favorizante pentru asigurarea unui climat antreprenorial prielnic.

Necesitatea restructurării industriale și lipsa unei strategii coerente pentru aceasta, austeritatea bugetară din ultimii ani, deprecierea leului datorată crizei economiei românești au creat insurmontabile probleme IMM din țara noastră. Instabilitatea macroeconomică i-a pus pe întreprinzători în imposibilitatea realizării unui plan de afaceri pe termen mediu, absența unor prognoze privind evoluția principalelor ramuri economice, i-a condus la lipsa unor repere ale acțiunii viitoare.

Majoritatea celor ce au avut curajul să înceapă o activitate productivă au fost dependenți de marile întreprinderi cu capital de stat, fiind incluși în industria orizontală pe care acestea o dezvoltă. Restructurarea marilor întreprinderi a necesitat reorientarea producției pentru micii întreprinzători, acțiune extrem de dificilă în condițiile în care cei mai mulți dintre aceștia erau debitori, prin creditele contractate, la băncile comerciale (Carol Popa).

Și la începutul anului 1998, o prioritate importantă a României era, după opinia prof. univ. dr. O. Nicolescu, elaborarea de urgență a strategiei vizând dezvoltarea economiei: *Nu mă refer la strategia de reformă, care este un element al strategiei macronaționale, ci, mă refer la **strategia de dezvoltare economică**. România, la fel ca celelalte țări dezvoltate, trebuia să aibă o strategie pe viitorii 3 - 5 ani, ca să știm foarte exact și să ne propunem să acționăm pentru un anumit nivel al PIB-ului, pentru un anumit nivel al exportului și al importului, al veniturilor, al productivității naționale. În cadrul acestei strategii naționale, România trebuie să aibă două politici: una pentru sectorul de stat, care trebuie privatizat, restructurat și alta pentru sectorul privat.*

Având în vedere importanța deosebită a acestui sector care prezintă o mare flexibilitate în perioadele de criză economică, acționând ca un amortizor al fluctuațiilor de pe piața muncii, adoptarea în regim de urgență a Legii privind dezvoltarea IMM ar trebui să constituie o prioritate (Cristiana Sperlea).

ANEXE

Anexa 1 - Opinii importante referitoare la IMM

- Pentru mine, este o situație nu foarte comodă, după ce, timp de patru ani, am pus în centrul concepției programului de reformă pe care-l propuneam României dezvoltarea IMM, să recunosc că nu s-au făcut pași importanți în dezvoltarea acestora.

Emil Constantinescu, președintele României

- În privința sectorului IMM s-a făcut o greșală, pentru că impozitarea care s-a aplicat de la început, în timpul Guvernului Ciorbea, a fost una care, într-un fel, a pedepsit IMM. Impozitarea s-a plătit potrivit facturării pe profitul care se realizează pe această bază – până în ziua a 25-a a lunii următoare, ceea ce a reprezentat o povară înfiorătoare pentru IMM în special. Acestea, de multe ori nu doar că nu obțin banii ce trebuie să le între pentru a realiza un profit, dar, adeseori, acești bani nu le sosesc niciodată. (...) împrumuturi nu se pot obține decât de la un nivel extrem de înalt al dobânzii, care nu poate fi susținut de IMM.

Ion Rațiu, senator PNȚCD

- În materie de IMM, în Parlamentul României nu exista nici un fel de contradicții. Întregul spectru politic realizează importanța sprijinirii acestui sector. Din păcate, aceasta situație se constată la nivelul declarativ. Când e vorba să trecem la fapte, încep să apară piedicile.

Mihai Grigoriu, deputat PNȚCD

- IMM sunt speranța economiei naționale, cel puțin pentru următorii 10 ani.
- Când legea va intra în vigoare, IMM vor avea în sfârșit șansa unei reale dezvoltări.

Mircea Ciumara, deputat PNȚCD

Francisc Pecsî, deputat UDMR

- Plecând de la legislație, continuând cu birocrăția și trecând prin corupție, am ajuns să asistăm la situația în care capitalul autohton și IMM sunt efectiv neînțelese... Tot timpul problemele IMM au fost amânate, ca de altfel și altele la fel de importante, iar toate aceste amânări duc la urmări catastrofale.

Viorel Marian Pană, senator

-
- Prioritatea României trebuie să fie încurajarea IMM, care au capacitatea de a se adapta mai repede condițiilor economiei de piață și de a genera profit și creștere economică.

Theodor Stolojan, ex-prim ministru

- ... având în vedere numeroasele asemănări de mentalitate, tradiție etc., este posibil ca în România "să prindă" modelul italian al multitudinii de firme mici, familiale, care constituie țesătura economiei naționale. Dar a le stimula în mod excesiv, cu punerea în pericol a echilibrelor bugetare, mi se pare un lux pe care România nu și-l poate permite.

*Valentin Lazea, economist-șef,
Banca Națională a României*

- În România nu există un mediu propice de afaceri, pentru că oamenii nu gândesc în acest mod. Ei trebuie să învețe să-și formeze cultura antreprenorială. Am întâlnit și români care gândesc ca japonezii. Marea majoritate a celor care au avut succes au pornit pe principiul de a munci până cad jos. Primele succese pe care le au ca firmă le întăresc poziția și le schimbă mentalitatea... Nu există nici o lege a IMM în Europa, nu există nici un model. Ei au prevăzut în toate legile lor un capitol special pentru IMM.

*Flor Pomponiu, director general,
Ministerul Industriilor și Comerțului*

- Actuala situație economică a României continuă, din păcate, trendul descendent din ultimii ani. Mai mult decât atât, datorită ritmului lent al reformei, restructurării nesemnificative a industriei, a unei politici monetare care nu situează în prim-plan investițiile și dezvoltarea, dar mai ales datorită neglijării sectorului de IMM, această situație economică devine din ce în ce mai grea.

Ovidiu Nicolescu, președintele CNIPMMR

- BEI caută să sprijine inițiativele IMM și să promoveze creșterea economică și crearea de noi locuri de muncă oferind împrumuturi pe termen lung unor intermediari financiari solizi, în condiții competitive și asumându-și riscul politic.

Wolfgang Roth, vicepreședintele BEI

- IMM au atins în 1998 ponderea cea mai importantă în segmentul clienți-persoane juridice.

Iosif Pop, președintele Băncii Transilvania

- Dar este imposibil de suportat o dobândă de 58%, cum o practică BCR, spre exemplu, pentru activitatea de producție sau de 50% pentru aprovizionarea cu materii prime și materiale. Ca să nu mai amintesc că termenul de rambursare este de șase luni.

*Doru Vancea, directorul SC Nastyn Pimpex SRL,
Cluj-Napoca*

- Dacă s-ar reduce impozitul pe profit (procentual), aș putea să investesc mai mult și, în felul acesta, să obțin un profit mai mare. Cu un procent mai mic de impozit s-ar obține astfel venituri mai mari la buget. Mărimea actualelor impozite pe profit și salarii lovește în capacitatea mea de a re tehnologiza, de a moderniza.

Ioan Oancea, patronul SC Prodiomaplast SRL

- Scutirea de impozit pe profitul reinvestit este singura șansa de recapitalizare a agenților economici autohtoni, de redresare a acestui important sector economic... Trebuie încercată revitalizarea economiei și a bugetului și printr-o relaxare fiscală. Să vedem ce se întâmplă. Cred că această măsură, coroborată cu înăsprirea sancțiunilor pentru activitățile ilicite, va duce la trecerea unei părți din activitatea economiei subterane în economia reală, dar și la o dezvoltare corespunzătoare a sectorului IMM.

Alin Ciocârlie, director executiv al AOAR

- În realitate, nu s-a făcut aproape nimic pentru susținerea IMM, întreprinderile care printr-un dinamism și flexibilitate sporite puteau asigura relansarea economiei românești.

Doru Claudiu Frunzulică, vicepreședinte al UGIR

- Nu cred că greșesc când afirm că cca. 80% din cei care la un moment dat sunt găsiți în defect nu o fac rău intenționați. O fac ori că nu cunosc legea, ori pentru că legislația noastră este prea încălțită. S-a ajuns la un număr foarte mare de organe de control, iar pe perioada cât acestea fac verificări activitatea firmelor este practic blocată.

George Cojocaru, președintele CCIRB

- În ceea ce privește învățământul economic, trebuie să recunosc că această tematică a IMM este foarte puțin prezentă în conținutul disciplinelor de învățământ, în bibliografia și cursuri.

*prof. univ. dr. Paul Bran,
rectorul Academiei de Studii Economice*

-
- Problema IMM a apărut la noi încă de la începutul tranziției. De atunci s-au făcut multe studii. Din păcate, rezultatul acestora nu s-a văzut și în practică pentru că am studiat IMM separat de marile întreprinderi.

*prof. univ. dr. Gheorghe Zaman,
directorul Institutului de Economie Națională*

- Lumea micilor întreprinzători este dominată de afacerile pornite de la idei simple. Exploatarea în interes propriu a experienței acumulate în decursul anilor este punctul de plecare a numeroase întreprinderi private.

George Vulcănescu, ziarist

- În SUA progresul tehnologic este determinat într-o proporție de peste 70% de către întreprinderile mici, chiar cu un număr de personal sub 30 de oameni. Cu alte cuvinte, locomotiva tehnologiei americane o constituie tocmai aceste întreprinderi mici, lucru care i-a făcut și pe vest-europeni să marșeze pe acest tip de societăți, nemaipunând accent pe dezvoltarea coloșilor.

Florin Talpeș, director Softwin International SA

- Noi nu vedem astăzi în România prea multe întreprinderi care să fie competitive. De aceea, în următorii ani, România va trebui să creeze foarte multe întreprinderi mici competitive... succesul economic al României depinde de IMM. Acestea au prioritate. Pentru că acolo, la IMM, există creativitate și curaj antreprenorial.

*dr. Johannes von Thadden, director în Uniunea
Camerelor de Comerț și Industrie din Germania*

- Experiența Americii Latine arată că, dacă libera inițiativă și spiritul de întreprinzător nu se manifestă la nivelul cetățeanului de rând, abordările comuniste și populiste revin. Se uită repede că acestea din urmă nu au dat rezultate economice și sociale favorabile pentru populație.

H. Sato, Peru

Anexa 2 - Acte normative care stipulează organizarea și funcționarea IMM

- Decretul - lege nr. 54/1990;
- Legea nr. 31/1990 privind societățile comerciale, republicată;
- Legea nr. 151/1998 privind dezvoltarea regională în România;
- Legea nr. 241/1998 privind investițiile directe;
- HG nr. 405/1992 privind înființarea Fundației "Centrul Român pentru IMM" (CRIMM);
- OG nr. 25/1993 privind stimularea IMM, republicată (aprobată și modificată prin Legea nr. 93/1994);
- HG nr. 476/1994 privind continuarea activității Centrului de Consultanță PNUD;
- HG nr. 805/1994 privind facilitățile economico-financiare acordate IMM;
- OG nr. 32/1997 privind simplificarea înmatriculării la Registrul Comerțului;
- OG nr. 20/1998 privind constituirea și funcționarea fondurilor cu capital de risc;
- HG nr. 788/1998 privind aprobarea Programului de dezvoltare a sectorului IMM "Stimularea înființării de IMM și sprijinirea noilor întreprinderi;
- HG nr. 789/1998 privind aprobarea Programului de sprijinire a IMM în domeniul marketingului și stimulării exporturilor;
- HG nr. 790/1998 pentru modificarea și completarea Normelor metodologice privind finanțarea proiectelor și programelor de reconstrucție și reformă din Fondul la dispoziția Guvernului, constituit din vărsăminte din privatizare, aprobat prin HG nr. 486/1998 (în anexa nr. 3 sunt cuprinse principalele categorii și feluri de cheltuieli, în funcție de destinația acestora, admise la finanțarea programelor de dezvoltare a IMM).

Anexa 3 - Tipuri de asistență acordate IMM - conform HG nr. 788/1998 -

- Asistența tehnică pentru implementarea programului;
- Programe de instruire destinate principalilor întreprinzători care doresc să înființeze o IMM;
- Pachet de servicii de consultanță acordat potențialilor întreprinzători care doresc să înființeze o IMM;
- Ajutoare financiare nerambursabile pentru dezvoltarea instituțională a Responsabililor Locali;

-
- Ajutoare financiare nerambursabile pentru potențialii întreprinzători care doresc să înființeze o IMM, sub formă de capital inițial pentru demararea afacerii;
 - Ajutoare financiare nerambursabile destinate dezvoltării IMM existente, pentru achiziționarea de echipamente.

**Tipuri de activități de marketing finanțate
- conform HG nr. 789/1998 -**

- Participări la târguri și expoziții, în țară și în străinătate;
- Realizarea de materiale promoționale;
- Participări la cursuri de marketing;
- Accesul la informații de piață.

**Principalele categorii și feluri de cheltuieli admise la finanțarea
programelor de dezvoltare a IMM
- conform HG nr. 790/1998 -**

- Diseminare de informații;
- Manifestări;
- Imagine;
- Dezvoltarea cunoștințelor;
- Stimularea performanțelor;
- Dezvoltarea instituțională;
- Evaluarea piețelor, firmelor, produselor și a serviciilor;
- Parteneriat de afaceri;
- Sinergie și dezvoltare locală;
- Scheme/instrumente financiare (inclusiv administrarea acestora);
- Servicii;
- Sprijin logistic.

**Anexa 4 - Crearea de locuri de muncă în IMM
- Recomandarea OIM, adoptată la 16 iunie 1998 (fragmente) –**

I. Definiere, sfera de cuprindere și scopuri

1. Statele membre ale OIM, pe baza consultării celor mai reprezentative organizații patronale și sindicale, își vor defini IMM folosind criteriile care se potrivesc condițiilor sociale și economice naționale, subînțelegându-se că promovarea acestei abordări flexibile nu trebuie să împiedice țările să contureze definiții comune utilizabile în culegerea și prelucrarea datelor privitoare la domeniul IMM.
2. Statele membre ale OIM să adopte măsuri corespunzătoare condițiilor și practicilor naționale în vederea recunoașterii și promovării rolului fundamental al IMM în ceea ce privește:
 - a) promovarea unei depline, productive și liber alese utilizări a forței de muncă;
 - b) amplificarea accesului la oportunitățile economice generatoare de venituri și bogăție ce duc la utilizarea durabilă și productivă a forței de muncă;
 - c) asigurarea unei creșteri economice durabile și a abilității agenților economici de a reacționa la schimbări;
 - d) creșterea participării la activitatea economică a grupurilor sociale defavorizate și marginalizate;
 - e) sporirea economisirii și a investițiilor interne;
 - f) pregătirea și punerea în valoare a resurselor umane;
 - g) asigurarea unei dezvoltări echilibrate la nivel regional și local;
 - h) furnizarea de produse și servicii care sunt mai bine adaptate la necesitățile pieței locale;
 - i) asigurarea de condiții și o calitate a muncii îmbunătățite, de natură să contribuie la o superioară calitate a vieții și să permită accesul la protecție socială unui număr mare de persoane;
 - j) stimularea inovării, a spiritului întreprinzător, a modernizării tehnologiilor și cercetării științifice;
 - k) realizarea accesului la piețele naționale și internaționale;
 - l) promovarea de relații bune între patroni și salariați.
3. În vederea punerii în valoare a rolului fundamental al IMM prezentat în alineatul 2, statele ar trebui să adopte, unde este cazul, decizii și mecanisme de protejare a intereselor lucrătorilor în aceste categorii de întreprinderi, furnizându-se protecția primară oferită și de alte mecanisme.
4. Prevederile acestei Recomandări se aplică în toate domeniile activității economice și în toate categoriile de întreprinderi mici și mijlocii, indiferent de forma de proprietate (de exemplu: privată, publică, cooperatistă, parteneriat, familială, individuală etc.).

II. Cadrul politic și juridic

5. În vederea creării unui mediu economic suportiv creșterii și dezvoltării IMM, țările membre ale OIM trebuie:
 - a) să adopte și să operaționalizeze politici adecvate fiscale, monetare și de utilizare a resurselor umane, capabile să realizeze un mediu economic optim (în ceea ce privește în special inflația, dobânzile, ratele de schimb monetare, impozitele, gradul de ocupare a resurselor umane și abilitatea socială);
 - b) să elaboreze și să aplice reglementări juridice corespunzătoare, referitoare, în special, la dreptul de proprietate (inclusiv de proprietate intelectuală), implementarea afacerilor, execuția contractelor și o concurență loială, precum și o legislație socială și a muncii adecvată;
 - c) să amplifice activitatea antreprenoriatului prin evitarea măsurilor politice și juridice care dezavantajează pe cei care doresc să devină întreprinzători.
6. Deciziile prevăzute în articolul 5 ar trebui completate prin politici care promovează IMM eficiente și competitive, capabile să asigure utilizarea productivă și durabilă a resurselor umane în condiții sociale adecvate. Pentru aceasta, țările membre OIM ar trebui să apeleze la politici care:
 - a) să creeze condiții de natură să asigure tuturor IMM, indiferent de mărime și tip, oportunități egale în ceea ce privește accesul la credite, schimburi valutare și importuri, precum și la o fiscalitate echitabilă;
 - b) să garanteze aplicarea nediscriminatorie a legislației muncii, în vederea îmbunătățirii utilizării resurselor umane în IMM;
 - c) să vegheze la respectarea aplicării normelor internaționale privind munca copiilor în IMM;
 - d) să elimine restricțiile în calea dezvoltării și creșterii IMM;
 - e) să prevadă măsuri specifice și stimulative destinate să asiste și să modernizeze sectorul economic informal, pentru a se integra mai bine în economia formală.
7. În elaborarea politicilor menționate se recomandă statelor membre, atunci când este cazul, să:
 - a) colecteze informații adecvate privind sectorul de IMM, având în vedere în special aspectele cantitative și calitative ale ocupării resurselor umane, fără însă a genera o povară administrativă pentru IMM;
 - b) să examineze de o manieră corespunzătoare impactul politicilor și reglementărilor existente asupra IMM, acordând o atenție specială impactului programelor de ajustare structurală asupra creării de locuri de muncă;

- c) să revadă legislația muncii și cea socială, pe baza consultării cu cele mai reprezentative organizații patronale și sindicale, pentru a determina dacă:
- legislația răspunde necesităților specifice IMM, concomitent cu asigurarea unei protecții și condiții de muncă pentru salariații lor;
 - sunt necesare măsuri suplimentare de protecție socială, cum ar fi cele referitoare la scheme de întraajutorare pe bază de voluntariat, inițiative de tip cooperatist și altele;
 - protecția socială se extinde asupra salariaților din IMM și există prevederi adecvate care să asigure respectarea aplicării acestei legislații sociale în domenii, cum ar fi asistența medicală și tratarea bolilor, șomaj, bătrânețe, accidente de muncă și boli profesionale, maternitate, invaliditate, alocații familiale.
8. În perioadele dificile economic, guvernele trebuie să caute să furnizeze o asistență intensă și eficace IMM și salariaților acestora.
9. În formularea acestei politici țările membre:
- a) pot consulta, pe lângă cele mai reprezentative organizații patronale și sindicale, și alte părți interesate și competente, atunci când se apreciază că ar fi indicat;
 - b) ar trebui să țină cont de politicile din alte domenii – fiscal și monetar, comercial, industrial, folosirea forței de muncă, protecție socială, educație și pregătire, egalitate între sexe, sănătate și protecție a muncii, precum și de fortificarea capacității de educare și pregătire;
 - c) ar trebui să stabilească mecanisme de examinare a acestor politici, în consultare cu cele mai reprezentative organizații patronale și sindicale și de actualizare a acestora.

Anexa 5 - Congrese și conferințe internaționale în problema IMM

- Cea mai veche manifestare științifică consacrată IMM, care se organizează cu continuitate pe plan mondial încă din **1938**, este seminarul internațional organizat de Universitatea din St. Gallen (Elveția). A 50-a ediție, jubiliară, s-a desfășurat între **27.09 – 03.10.1998** la Elm (Elveția), cu tema *Renașterea IMM într-o economie globalizată*, prin intermediul Institutului de IMM încorporat Universității St. Gallen, condus de prof. Hans Jobert Pleitner. Principalele subiecte de discuție au abordat:
 1. dereglementarea și perspectivele sectorului de IMM într-o societate a serviciilor;
 2. eșecurile IMM și modalitățile de prevenire a lor;
 3. pregătirea managerială și managementul schimbării în IMM;
 4. problemele de finanțare și de valută în cadrul IMM;
 5. evoluțiile firmelor mici și mijlocii nou înființate;
 6. managementul rețelelor internaționale și antreprenoriale.
- Primul Congres Internațional al IMM a fost organizat în **1974** de către USAID (Agenția de Dezvoltare a SUA) și Universitatea Nagoya – Japonia.
 - Al XIX-lea Congres Internațional al IMM s-a desfășurat în Polonia, în 1992, cu tema *Integrarea economiilor din țările de est și central-europene în economia mondială prin intermediul IMM*.
 - Al XX-lea Congres Internațional al IMM s-a desfășurat în Elveția, la Interlaken, în 1993.
- Cele trei ediții ale Congresului European al IMM s-au desfășurat astfel: **1990** – Avignon, Franța; **1994** – Berlin, Germania; **1998** – Milano, Italia. La ultima ediție au participat 1978 de persoane – întreprinzători, reprezentanți ai unor organizații de IMM, cercetători, profesori și 11 reprezentanți ai unor organisme guvernamentale cu atribuții în domeniu din țări ale UE. Programul rezultat în urma dezbaterilor s-a axat pe 5 priorități majore:
 1. *Încurajarea dezvoltării IMM prin crearea unui climat stimulator pe plan: administrativ, financiar, fiscal și juridic;*
 2. *pe plan socioeconomic, stimularea apariției și dezvoltării unei culturi europene axată pe IMM;*
 3. *luarea în considerare a naturii specifice a IMM în elaborarea și implementarea strategiilor și politicilor economice și sociale;*
 4. *încurajarea IMM de a se implica în schimburi comerciale și cooperări economice intracomunitare și cu alte țări;*
 5. *amplificarea competitivității și inovării IMM, pornind de la marile posibilități și oportunități oferite de informatizare-miniaturizare-automatizare.*
- Forumul IMM din SUA s-a desfășurat în **iunie 1995**, la Washington DC.

- “Creditarea și finanțarea IMM în Europa Centrală și de Est” – seminar științific internațional, organizat la Academia de Studii Economice București pe data de **24 aprilie 1998**, cu participarea unor specialiști din Marea Britanie, Bulgaria, Cehia, Grecia, România, Slovenia și Ungaria. Seminarul a dezbătut rezultatele unei cercetări inițiate de Universitatea din Cambridge – Marea Britanie și finanțată de UE prin Programul PHARE-ACE, privind capacitatea și funcționalitatea mecanismelor de finanțare și creditare a IMM din țările respective.
- Cea mai importantă organizație europeană a IMM este Uniunea Europeană a Artizanatului și Întreprinderilor Mici și Mijlocii (UEAPME). La reuniunea organizată la Viena între **21 – 22 septembrie 1998** unde au participat peste 300 reprezentanți ai organizațiilor de IMM din toată Europa, ai structurilor guvernamentale și întreprinzători din aproape toate țările Europei s-a discutat *Memorandumul IMM europene privitor la lărgirea UE spre est*.
- Al XXV-lea Congres al Consiliului Internațional al Întreprinderilor Mici (ICSB) s-a desfășurat la Sao Paolo, între 11–15 octombrie 1998 sub deviza *Asigurarea de locuri de muncă – marea sfidare, IMM – marea soluție*. Au participat 640 de persoane din 52 de țări, care au abordat teme precum:
 - promovarea dezvoltării economice prin IMM; calitatea și productivitatea în cadrul IMM; asistența managerială pentru întreprinzători;
 - cooperarea internațională a firmelor mici; globalizarea: riscuri și oportunități; piețele regionale; riscuri și oportunități pentru IMM; programe de asistare a IMM pe piețele internaționale;
 - rețelele informaționale pentru IMM; inovarea tehnologică a sectorului;
 - facilitarea accesului IMM la credite; microcreditarea – promovarea autoutilizării resurselor umane; capitalul de risc și firmele mici;
 - legislația muncii, mediul instituțional și crearea de locuri de muncă; programe de pregătire pentru IMM.

Anexa 6 - Ponderea pe categorii de personal în IMM din UE

	Total firme	Fără angajați	Foarte mici (1-9)	Mici (10-49)	Medii (50-249)	IMM <250
EUR 15	15 177 000	49,73	42,99	6,15	0,92	99,79
Belgia	396 000	61,96	32,48	4,64	0,68	99,76
Danemarca	163 000	46,15	41,37	8,76	1,39	99,76
Germania	2 420 000	27,93	58,00	11,81	1,65	99,39
Grecia	1 038 000	-	-	-	-	-
Spania	2 166 000	67,56	27,40	4,41	0,51	99,88
Franța	1 956 000	48,36	42,86	7,22	1,29	99,73
Irlanda	81 000	-	-	-	-	-
Italia	3 243 000	-	93,70	5,60	0,60	99,90
Luxemburg	15 000	32,25	48,82	12,73	2,58	99,38
Olanda	395 000	42,91	44,98	9,99	1,65	99,53
Austria	188 000	-	-	-	-	-
Portugalia	626 000	51,73	41,89	5,26	0,96	99,84
Finlanda	199 000	54,45	38,99	5,28	0,91	99,63
Suedia	341 000	-	94,30	4,60	0,50	99,40
Marea Britanie	2 549 000	-	-	16,60	3,00	99,30

Sursă: Antonio García Sánchez.

Anexa 7 - Repartizarea sectoarelor economice de activitate în UE

Sectoare unde firmele mari predomină în ocuparea resurselor umane	Industria chimică Birotică și calculatoare Industria electronică și electrotehnică Industria construcțiilor de mașini Transport aerian Comunicații Asigurări Energie și apă Industria metalurgică
Sectoare unde IMM sunt semnificative din punct de vedere al resurselor umane, dar nu predomină	Instrumente de precizie Industria alimentară Industria textilă și a confecțiilor Instituții financiare
Sectoare unde IMM ocupă cea mai mare parte a resurselor umane	Transporturi auxiliare Servicii Industria hârtiei, lemnului și plasticului Construcții Vânzări en-gros Reprezentanți comerciali Vânzări en-detail Servicii hoteliere Transporturi auto

Sursă: Antonio García Sánchez.

Anexa 8 - Principalele probleme ale IMM europene

1. În abordarea IMM trebuie pornit de la realitate; legislația, instituțiile, mecanismele trebuie astfel orientate încât să favorizeze creșterea IMM;
2. Contactele directe cu IMM trebuie dezvoltate de către toți factorii de decizie guvernamentali și conducerile de asociații; trebuie eliminate distanțele fizice, psihologice, de concepție și de limbaj, care limitează colaborarea;
3. Promovarea programelor pentru IMM trebuie făcută de către întreprinzătorii înșiși, nu de birocrați;
4. Programele pentru IMM să fie realiste și flexibile;
5. Conținutul sprijinului pentru IMM să nu se reducă la bani. Informațiile, consultanța, softul, know-how-ul managerial, de marketing, negocierea sunt esențiale;
6. Rolul IMM pe piața muncii trebuie favorizat prin intermediul legislației;
7. Trebuie acordată atenție pregătirii profesionale a întreprinzătorilor și a salariaților acestora;
8. Introducerea de noi reglementări să fie precedată de o perioadă suficient de lungă pentru cunoașterea de fond a problemelor, pentru adoptarea și aplicarea de decizii raționale.

Anexa 9 - Memorandumul IMM privind lărgirea UE spre Est

1. Oportunitățile de lărgire spre est a UE sunt legate de:
 - eliminarea sau reducerea taxelor vamale și a perioadelor de așteptare la actualele frontiere dintre UE și Europa Centrală și de Est;
 - eliminarea barierelor tarifare și netarifare ale comerțului cu țările din Europa Centrală și de Est;
 - promovarea cooperării transfrontaliere în anumite sectoare;
 - crearea unor facilități de pătrundere pe alte piețe pentru întreprinderile din UE;
 - alinierea politicilor fiscale.
2. Negocierea adeziunii – domeniile-cheie și soluțiile propuse:
 - stabilirea liberei circulații a mărfurilor și serviciilor;
 - elaborarea unor mecanisme pentru libera circulație și stabilire a persoanelor; libertatea utilizării resurselor umane;
 - măsuri pentru regiunile frontaliere; politică de localizare;
 - măsuri pentru susținerea IMM în țările Europei Centrale și de Est.
3. Strategia de preaderare va conține:
 - adaptarea și extinderea Programului PHARE prin alocarea de mijloace financiare pentru susținerea IMM;

- asistarea convergenței în domeniile: transporturi, comercial, mediu înconjurător, concurență, politică socială.
4. Concluzii în legătură cu deciziile politice ce urmează să fie luate și cu strategiile practice care trebuie implementate.

Anexa 10 - Ghidul “politicii guvernului japonez” privind IMM

Cap. 1. – Înviorarea economiilor regionale:

- 1.1. Politici regionale ale IMM;
- 1.2. Măsuri pentru IMM cu ridicata;
- 1.3. Măsuri pentru promovarea comerțului mic și mijlociu și a industriilor pentru servicii;
- 1.4. Internaționalizare;
- 1.5. Promovarea dezvoltării IMM prin fuziunea resurselor tehnologice și manageriale.

Cap. 2. – Îmbunătățirea managementului – care se asigură prin prefecturile celor 11 mari orașe ale Japoniei, prin “Tokyo Institute”, pe baza materialelor oferite de “The Research Institute of Japan Small Business Corporation”.

Cap. 3. – Politici focalizate pe întreprinderi mici, conținute în următoarele legi:

- Legea de asociere cooperatistă a IMM (1949);
- Legea privind organizarea IMM (1957);
- Legea pentru afaceri mici (1963);
- Legea de promovare a subcontractării de către IMM (1970);
- Legea de îndrumare a IMM;
- Legea privind îmbunătățirea managementului;
- Legea auditului de asigurare a micilor afaceri.

Anexa: Cum promovează Guvernul japonez întreprinderile mici:

- măsuri pentru crearea de centre atractive care oferă adevărată adăziune apropiată de cererile consumatorilor;
- măsuri de îmbunătățire a mediului de muncă în IMM;
- măsuri care țin seama de schimbări structurale pozitive;
- măsuri pentru îmbunătățirea bazei de management, respectiv îmbunătățirea resurselor de software destinate managementului;
- accentuarea măsurilor îndreptate spre creșterea profitului IMM.

Bibliografie

Lucrări de referință, studii și articole

- * * * – Agenda 2000 – Punctele de vedere ale Comisiei Europene în legătură cu solicitarea României de aderare la UE.
- Allen, J. – Ghidul întreprinzătorului particular, Editura Tehnică, București, 1994.
- Amaritei, Constantin – De ce secolul 21 va fi al IMM-urilor?, în *Economistul*, nr. 8/1998, p. 1 și 4.
- Amaritei, Constantin – IMM-urile au dat Germaniei forța economică. România nu are altă soluție, în *Economistul*, nr. 40/1998, p. 1 și 4.
- Amaritei, Constantin – Adio, “fază declarativă”! A sosit timpul faptelor promise în favoarea IMM-urilor!, în *Economistul*, nr. 81/1998, p. 1.
- Amaritei, Constantin – Al treilea program multianual, destinat IMM?, în *Economistul*, nr. 98/1998, p. 1.
- Amaritei, Constantin – 20 de recomandări privind IMM-urile, în *Economistul*, nr. 129/1998, p. 5.
- Amaritei, Constantin – Atitudinea față de IMM-uri, în contrasens cu spiritul european, în *Economistul*, nr. 132/1998, p. 4.
- Amaritei, Constantin – EOMMEX din Grecia pregătește mici întreprinzători pentru export, în *Economistul*, nr. 255/1999, p. 7.
- Amaritei, Constantin – PHARE crede în potențialul de export al IMM-urilor din România, în *Economistul* nr. 265/1999, p. 6.
- Anghelache, Cristian – Micile companii au fost luate în seamă, în *Curentul*, 04.02.1999, p. 14.
- * * * – Apelul AGER pentru scoaterea țării din criză și relansarea economiei naționale adresat Președinției României, Senatului și Camerei Deputaților, Guvernului, tuturor formațiunilor politice, în *Economistul* nr. 216/1998, p. 3.
- Badea, Florica și Moldovan-Scholtz, Maria – Înzestrarea tehnică cu sisteme avansate de producție și strategia întreprinderilor mici și mijlocii, în *Economie teoretică și aplicată*, nr. 95/1998, p. I-II.
- Boariu, Alexandru – Întreprinderile private mici și mijlocii primesc 80 miliarde de lei de la Guvern, în *Adevărul*, 03.11.1998, p. 6.
- Bran, Florina și colab. – IMM-urile necesită asistență și consultanță de mediu, în *Tribuna economică*, nr. 34/1998, p. 26.
- Bran, Florina și colab. – IMM-urile și presiunea ecologică, în *Tribuna economică*, nr. 35/1998, p. 25-27.
- Brateș, Teodor – S-au alocat 80 de miliarde de lei pentru IMM. Dar mai departe?, în *Economistul* nr. 103/1998, p. 2.
- Brateș, Teodor - Sprijinirea IMM – de la strălucirea sloganurilor politice la derizoriul faptelor, serial, în *Economistul*, nr. 64 - 90/1998, p. 3.
- Brateș, Teodor – Legea de care are nevoie libera inițiativă din România, în *Economistul*, nr. 98, p. 3.

-
- Bratu, Mihai – Evoluția sectorului privat al întreprinderilor mici și mijlocii în anul 1998, în Curentul, 09.02.1999, p. 14.
- Bratu, Mihai – Particularități și tendințe ale sectorului privat al IMM, în Curentul, 15.02.1999, p. 14.
- Bratu, Mihai – Particularități și tendințe ale evoluției IMM-urilor, în Curentul, 17.02.1999, p. 14.
- Bratu, Mihai – Performanțe și așteptări din partea sectorului privat, în Curentul, 25.02.1999, p. 14.
- Casson, M. – L'entrepreneur, Ed. Economica, Paris, 1991.
- Chiriac, Beatrice și Lincaru, Cristina – Întreprinderile mici și mijlocii devin nervul economic al Europei, în Economie teoretică și aplicată, nr. 116/1998, p. I-II.
- Ciobanu, C. – Programul pentru IMM-uri a fost extins, în Observator financiar, 28.01.1999, p. II.
- Cojocaru, George - Microîntreprinderile – o prioritate, în Curentul, 03.06.1998, p. 2.
- * * * - Competition Law in the European Communities, vol. II A – Rules applicable to state aid, ECSC-EC-EAEC, Brussels, Luxembourg, 1995.
- Dinu, Lucia – Băncile de stat vor constitui fonduri revolving pentru finanțarea IMM, în Curentul, 26.05.1998, p. 3.
- Dinu, Lucia – Microcredite pentru întreprinderi mici și mijlocii, în Curentul, 22-23.08.1998.
- Dinu, Lucia – Întreprinderile mici și mijlocii – “motorul” creșterii economice reale, în Curentul, 9-10.01.1999, p. 9.
- Dinu, Lucia – Se vor înființa fondurile de garantare a creditelor pentru IMM, în Curentul, 25.01.1999, p. 14.
- Dinu, Lucia – Italienii pregătesc un program-pilot pentru IMM în România, în Curentul, 09.02.1999, p.14.
- Dobrescu, E.M. și Ioan-Franc, V. – Afacerile, mică enciclopedie, Editura Expert, București, 1997.
- Dobrota, N. și colab. – ABC-ul economiei de piață, Editura Viața Românească, București, 1991.
- Dragomirescu, Simina - Elaborarea programelor de susținere a IMM, în Tribuna economică, nr. 30/1998, p. 14-15.
- Dragoș, Diana - IMM vor beneficia de noi prevederi legale care le vor asigura o mai mare eficiență, în Transilvania jurnal, 24.10.1998, p. 2.
- Duminică, Luminița – Capitalul autohton și IMM-urile sunt efectiv neînțelese (interviu cu Viorel Marian Pană), în Economistul, nr. 170/1998, p. 4.
- Eftimie, Cristina - PHARE a dat 1,3 milioane de dolari pentru IMM, în Ziarul financiar, 15.12.1998, p. 8.
- * * * - Enterprises in Europe, Third Report, vol.I-II, ECSC-EC-EAEC, Brussels, Luxembourg, 1994.
- * * * - Final report on the evaluation of five SMEDCS, iulie 1996, Paris.

- García Sánchez, Antonio – Întreprinderile mici și mijlocii în UE, în *Economistul*, nr. 266/1999, p. 8.
- Georgescu, Ioan – IMM-urile conduc în top, în *Capital*, nr. 50-51, p. 15.
- Guisset, X. – Les actions de l' Union Européenne intéressent les PME, Bruxelles, 1993.
- Henry, G.-M. – L'émergence de l'économie, Paris, Ed. Eyrolles, 1993.
- Ioana, Carmen – Întreprinderile mici și mijlocii sunt pedepsite (interviu cu Ion Rațiu), în *Curentul*, 01.04.1998, p.11.
- * * * – International experience in developing SME's and strategy towards private business, feb. 1996.
- Ivan, Daniela – O picătură de fonduri într-un deșert de nevoi financiare, în *Adevărul economic*, nr. 47/1998, p. 19.
- Julien, P.A. și Marchesnay, M. – La petite entreprise, Edition G. Vermette, 1987.
- Mărguș, Daniel și colab. – Patronul întreprinderii mici și mijlocii – investitor și manager, în *Studii și cercetări economice*, Centrul de Informare și Documentare Economică, nr. 12/1998.
- Mihalache, Iolanda și Constantin, A. – KOSGEB – protectorul IMM din Turcia, în *Economistul*, nr. 186/1998, p. 6.
- Moldovan, Alexandru – Experiența japoneză – IMM-urile, factor economic hotărâtor, în *Curentul*, 03.06.1998, p. 2.
- Moldoveanu, M., Dobrescu, E.M. și Ioan-Franc, V. – Inițiere în managementul afacerilor mici și mijlocii, Fiman, colecția Management, 1998.
- Moldoveanu, M. și Dobrescu, E.M. – Știința afacerilor, Editura Expert, București, 1995.
- Nicolescu, Ovidiu – Întreprinderile private mici și mijlocii – sectorul de care se leagă speranțele relansării (III și VI), în *Adevărul economic*, nr. 1-2 și 12/1998, p. 10.
- Nicolescu, Ovidiu – Criza întreprinderilor mici și mijlocii, în *Diplomat club*, nr. 3/1998, p. 10.
- Nicolescu, Ovidiu – CNIPMMR propune un Consiliu Consultativ al Întreprinderilor Mici și Mijlocii, în *Economistul*, nr. 25/1998, p. 4.
- Nicolescu, Ovidiu – IMM-urile din România revin în actualitatea "reformeii" cu sprijin european, în *Economistul*, nr. 57/1998, p. 5.
- Nicolescu, Ovidiu – Asigurarea de locuri de muncă – marea sfidare, IMM-urile – marea soluție, în *Economistul*, nr. 208/1998, p. 3.
- Osman, Oana – Servicii la jumătate de preț pentru IMM, în *Curentul*, 06.11.1998, p. 5.
- Pais, Adrian – Ce se întâmplă când micii întreprinzători se hazardează pe piața externă?, în *Adevărul economic*, nr.9/1998, p. 19.
- Pană, Viorica; Pană, Ioan și Opreșcu, Cristiana – IMM-uri sau firme mici și mijlocii? (I – IV), în *Tribuna economică*, nr. 5 – 8/1998.
- Papin, R. – Quel système de pilotage pour une PME ?, în *Le défi de la petite et*

- moyenne entreprise, Ed. Productions Publicitaires, Paris, 1990.
- * * * – Perspectivele întreprinderilor mici și mijlocii la orizontul secolului XXI, în *Economistul*, nr. 10/1998, p. 5.
- Popa, Carol – Tristețea unei aniversări, în *Curentul*, 03.06.1998, p. 2.
- Popescu, Coralia – Finanțarea – problema numărul unu a IMM, în *Curentul*, 07.05.1998, p. 3.
- Popescu, Coralia – O fiscalitate “amicală” pentru IMM, în *Curentul*, 07.09.1998, p. 6.
- Popescu, Coralia – Asistența americană pentru dezvoltarea IMM românești, în *Curentul*, 03.02.1999, p. 14.
- Popescu-Bogdănești, Cristian – IMM-urile – în moarte clinică?, în *Tribuna economică*, nr. 30/1998, p. 73.
- Popescu, Delia – Eșecul întreprinderilor mici și mijlocii, în *Tribuna economică*, nr. 13/1998, p. 15-16.
- * * * – Poziția Asociației Oamenilor de Afaceri din România cu privire la susținerea și dezvoltarea capitalului autohton (5 februarie 1998), în *Economistul*, nr. 24/1998, p. 3.
- Predoi, Aristide – Acord cu privire la accesul IMM-urilor la comerțul electronic în cadrul UE, în *Economistul*, nr. 57/1998, p. 5.
- Predoi, Aristide – Sprijinind antreprenoriatul din UE se creează o cultură pentru IMM, în *Economistul*, nr. 196/1998, p. 8.
- Predoi, Aristide – Despre IMM-uri, la alții și la noi, în *Economistul* nr. 248/1998, p. 3.
- Predoi, Aristide – Întreprinderile mici și mijlocii: lucruri despre care nu se vorbește (I – II), în *Tribuna economică*, nr. 3 și 5/1998, p. 37, respectiv, 47.
- Preoteasa, Manuela – Baniul statului nu rezolvă problemele întreprinderilor, în *Capital*, nr. 45/1998, p. 41.
- Preoteasa, Manuela – Prin legea IMM, deputații și-au votat capital politic, în *Capital*, nr. 7/1999, p. 37.
- Preoteasa, Manuela – Guvernul a lăsat firmele mici pe lista de așteptare, în *Capital*, nr. 8/1999, p. 29.
- * * * – Probleme actuale ale economiei țărilor din Europa Centrală și de Est aflate în tranziție, în *Probleme economice, Centrul de Informare și Documentare Economică*, nr. 11/1997.
- Radu, Beatrice – Doar o bancă specială poate salva întreprinderile mici și mijlocii, în *Curentul*, 11.02.1998, p. 11.
- Răvescu, V. – S-a constituit Confederația Națională a IMM, în *Curentul*, 09.02.1999, p. 14.
- Răvescu, V. – Micile întreprinderi caută soluții de supraviețuire, în *Curentul*, 25.02.1999, p. 5.
- Roman, Mihaela – Posibilități de finanțare pentru IMM, în *Economistul*, nr. 67/1998, p. 1 și 4.
- Russu, Corneliu – Le rôle des PME dans le processus de la restructuration

- industrielle. Expériences des pays communautaires et conclusions pour la réforme économique de la Roumanie, Rapport final, 1994.
- Russu, Corneliu – Managementul întreprinderilor mici și mijlocii, Editura Expert, București, 1996.
- Russu, Corneliu, coordonator – Stimularea constituirii și funcționării IMM în perspectiva integrării acestora în economia europeană, în Probleme economice, Centrul de Informare și Documentare Economică, nr. 38-39/1998.
- Sandu, Petru – Asistență pentru întreprinderile mici și mijlocii, în Economie și administrație locală, nr. 10/1997, p. 15-18.
- Sandu, Petru – Tranziția la economia de piață și întreprinderile mici și mijlocii (I –III), în Tribuna economică, nr. 47 – 49/1997.
- Sandu, Petru – Întreprinderile mici și mijlocii în economia contemporană, în Economie și administrație locală, nr. 1/1998, p. 12-13.
- Sârbu, Monica – Un sprijin pentru IMM-uri și reconversia forței de muncă, în Economistul, nr. 124/1998, p. 4.
- Savu, Sorana – Credit european pentru IMM-uri, în Economie și administrație locală, nr. 5/1998, p. 64.
- Secan, Mirela – FRAI a lansat PIMM, în Economistul, nr. 280/1999, p. 2.
- Sperlea, Cristiana – O lege mult așteptată, în Curentul, 03.06.1998, p. 2.
- Sperlea, Cristiana – 87 miliarde de lei – neutilizate de întreprinzătorii particulari, în Curentul, 22.06.1998, p. 2.
- Sperlea, Cristiana - Cooperarea regională – posibil suport de dezvoltare a IMM, în Curentul, 24.06.1998, p. 2.
- Sperlea, Cristiana – Bani sunt, dar sistemul de credite nu funcționează, în Curentul, 01.07.1998, p. 3.
- Sperlea, Cristiana – Micii întreprinzători au acces la credite cu dobândă subvenționată, în Curentul, 07.08.1998, p. 6.
- Stan, Radu – Statul-burete vs micii întreprinzători, în Economistul, nr. 114/1998, p. 5.
- * * * – Strategie ARD pentru dezvoltarea sectorului IMM, Agenția Romană de Dezvoltare, București, 1994.
- * * * – Strategii, politici și programe privind întreprinderile mici și mijlocii – Raport Național, România, sep.1995.
- Tolentino, Arturo L. – Guidelines for the analysis of policies and programmes for small and medium enterprises development, Enterprises and Cooperative Development Department, International Labour Office, Geneva, 1995.
- Tuiu, Florea – Micile afaceri independente vor schimba Japonia, în Economistul, 25-26.09.1998, p. 7.
- * * * – U.N. Economic and Social Council – SME's in countries în transition, 1996.
- Varvara, Camelia – Sectorul IMM, "fata morgana" a economiei românești, în

- România liberă, 24.08.1998, p. 9.
Vasiliu, Teodora – Potențialul IMM este încă mic, în Curentul, 12.08.1998, p. 6.
Visa, Doina – Dezvoltarea sectorului întreprinderilor mici și mijlocii, în Muncă și progres social, nr. 1-2/1994, p. 78-81.
Vulcănescu, George – Legea IMM – o lege numită speranță, în Curentul, 20.01.1999, p. 14.
Zaman, Gheorghe – Întreprinderile mici și mijlocii în reforma economică, în Opinia națională, nr. 195/1997, p. 3.

Periodice (de regulă, anii 1996 – 1998)

Adevărul
Adevărul economic
Capital
Central European Economic Review
Curentul
Diplomat club
Discussion Paper Series
Economistul
Economie și administrație locală
Economie teoretică și aplicată
European Business Survey
Financial Times
Le courrier des pays de l'Est
Muncă și progres social
Observator financiar
Opinia națională
Probleme economice
Studii și cercetări economice
România liberă
Transilvania jurnal
Tribuna economică
Ziarul financiar

Prescurtări folosite în lucrare

AGER	Asociația Generală a Economiștilor din România
ANIMM	Agenția Națională pentru IMM
AOAR	Asociația Oamenilor de Afaceri din România
ARD	Agenția Română de Dezvoltare
BEI	Banca Europeană de Investiții
BERD	Banca Europeană pentru Reconstrucție și Dezvoltare
BNR	Banca Națională a României

CCIR	Camera de Comerț și Industrie a României
CDIMM	Centru de Dezvoltare a IMM
CNIPMMR	Consiliul Național al Întreprinderilor Private Mici și Mijlocii din România
CRIMM	Centrul Român pentru IMM (fundație)
FAIR	Fundația pentru Asistența Întreprinzătorilor din România
FPS	Fondul Proprietății de Stat
HG	Hotărâre de Guvern
IMM	Întreprinderi mici și mijlocii
MMPS	Ministerul Muncii și Protecției Sociale
OG	Ordonanță de Guvern
OIM	Organizația Internațională a Muncii
PIB	Produs Intern Brut
PIMM	Programul de Împrumuturi Mici și Mijlocii
PNUD	Programul Națiunilor Unite pentru Dezvoltare
SA	Societate pe acțiuni
SRL	Societate cu rezervă limitată de capital
UE	Uniunea Europeană
UEAPME	Uniunea Europeană a Artizanatului și Întreprinderilor Mici și Mijlocii
UGIR	Uniunea Generală a Industriașilor din România



**INSTITUTUL NAȚIONAL
DE
CERCETĂRI ECONOMICE**

**STUDII ȘI CERCETĂRI
ECONOMICE
NR. 9-10/1999**



**CENTRUL DE INFORMARE
ȘI DOCUMENTARE ECONOMICĂ
BUCUREȘTI**

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

**MANAGEMENTUL SOCIETĂȚILOR
COMERCIALE PE ACȚIUNI ÎN CÂNDIȚIILE
DEZVOLTĂRII ACȚIONARIATULUI
ȘI A PIEȚEI BURSIERE**

CENTRUL DE INFORMARE ȘI DOCUMENTARE ECONOMICĂ

Coordonator de program și de temă:
Vasile DAN, cercetător științific, pr.gr.II

Autori:
Vasile DAN, cercetător științific, pr.gr.II
Ruxanda ISAIC-MANIU, cercetător științific, pr.gr.III
Cristina LECA-DINU, asistent de cercetare

CUPRINS

CUVÂNT INTRODUCATIV	401
Capitolul 1 - TENDINȚE ALE ORGANIZĂRII BURSELOR DE VALORI MOBILIARE, IMPLICAȚII ASUPRA MANAGEMENTULUI SOCIETĂȚILOR COMERCIALE	402
1.1. Perfecționarea organizării bursei de valori mobiliare din țările dezvoltate, facilități oferite societăților comerciale în vederea atragerii acestora pe piața bursieră	402
1.2. Preocupări privind organizarea pieței bursiere din țara noastră ..	409
1.3. Cerințe revenite managementului societăților comerciale în condițiile coterii la bursă	417
Capitolul 2 - MODIFICĂRI ÎN STRUCTURA ACȚIONARIATULUI, IMPLICAȚII ASUPRA MANAGEMENTULUI SOCIETĂȚILOR COMERCIALE ȘI A RELAȚIILOR ACESTUIA CU PROPRIETARII	423
2.1. Abordări moderne în teoria guvernării întreprinderii	423
2.2. Tendințe ale schimbării structurii acționariatului	428
2.3. Separarea funcțiilor de proprietate, conducere și de control - realitate a întreprinderilor mari înscrise la bursă	431
2.4. Consiliul de administrație - loc de armonizare a intereselor managerilor și acționarilor	437
2.5. Structura acționariatului și managementul societăților comerciale cotate la bursă din țara noastră	442
2.6. Tendințe ale reformării guvernării întreprinderii în condițiile modificării structurii acționariatului	452
ANEXE	464

CUVÂNT INTRODUCATIV

În contextul constituirii și dezvoltării pieței bursiere din țara noastră, prezenta lucrare, care face parte din programul de cercetare „schimbarea comportamentului societăților comerciale pe acțiuni din industrie, corespunzător cerințelor economiei de piață”, și-a propus ca, pe baza analizei situației existente în țările dezvoltate și în țara noastră, să evidențieze implicațiile pe care le au asupra managementului societăților comerciale, cerințele înscrierii la bursă, existența unui acționariat numeros și prioritățile de acțiune în acest sens.

CAPITOLUL 1 - TENDINȚE ALE ORGANIZĂRII BURSELOR DE VALORI MOBILIARE, IMPLICAȚII ASUPRA MANAGEMENTULUI SOCIETĂȚILOR COMERCIALE

În economia țărilor dezvoltate, piețele de capital - surse importante de finanțare a activității agenților economici - cunosc o amplă dezvoltare, fiind intensificate eforturile pentru sporirea interesului societăților comerciale în vederea coterii și efectuării de tranzacții la bursele de valori mobiliare.

1.1. Perfecționarea organizării bursei de valori mobiliare din țările dezvoltate, facilități oferite societăților comerciale în vederea atragerii acestora pe piața bursieră

Deși sunt confruntate cu aceleași cerințe pe care trebuie să le îndeplinească (lichiditatea pieței, securitatea tranzacțiilor, diversificarea produselor oferite), piețele bursiere prezintă moduri de organizare diferite care evoluează permanent, în condițiile în care trebuie să înfrunte o concurență internațională foarte puternică. Marile piețe bursiere trebuie să soluționeze aceleași tipuri de probleme: statutul intermediarilor, eficacitatea sistemelor de cotare și de livrare a titlurilor, fluiditatea piețelor.¹ Creșterea concurenței între piețe și între intermediari a accelerat restructurarea bursei de valori precum a vechilor profesioniști bursiere. În același timp, un accent deosebit a fost pus asupra extinderii și diversificării gamei de produse financiare oferită actorilor pieței bursiere prin care să se asigure o mai bună repartizare a riscului, creșterea lichidității piețelor bursiere, reducerea costurilor de tranzacție, sporirea cantității și calității informațiilor oferite agenților economici. Se cuvine evidențiat faptul că, deși în lume există un număr mare de burse, piața bursieră mondială este dominată totuși de SUA, Japonia și Marea Britanie, care în anul 1992 dețineau peste 77% din capitalizarea bursieră mondială.

¹ H. Gastinel, E. Bernard, *Les marchés boursiers dans le monde. Situation et évolutions*, Montchrestien, Paris, 1996; J.Peyrard, *Les bourses européennes*, Vuibert, Paris, 1994; J.Perguel, *Les bourses américaines*, Vuibert, Paris, 1995; E. Pichet, *Le guide pratique de la bourse*, SEFI, 1996; Gh. Ciobanu, *Bursele de valori și tranzacțiile la bursă*, Editura Economică, 1997; N. Dardac, C. Basno, *Bursele de valori, dimensiuni și rezonanțe social-economice*, Editura Economică, 1997; B. Ghilic-Micu, *Bursa de valori*, Editura Economică, 1997.

Diversificarea specializării intermediarilor, precum și executarea cu rapiditate a ordinelor permit asigurarea accesului investitorilor de orice dimensiune la o piață bursieră caracterizată printr-o mare fluiditate și lichiditate.

În SUA, principala piață bursieră este New York Stock Exchange (NYSE) cu o capitalizare bursieră de 5641 miliarde de dolari la 31 decembrie 1995, față de 3545 miliarde de dolari la Tokio și 500 miliarde de dolari la Paris. NYSE este o organizație cu scop nelucrative condusă de un Consiliu de Administrație (CA) având 24 de membri, compus la paritate din reprezentanți ai sectorului public și ai membrilor permanenți ai bursei sau afiliați. CA fixează politica bursei, stabilește regulile de funcționare, adoptă bugetul, dispune de o putere disciplinară asupra membrilor bursei (amenzi, suspendări, expulzări), admite noi membri, decide admiterea sau radierea valorilor, precum și repartizarea acestora pe grupe de cotare. Președintele, care nu poate fi membru al bursei, este numit de CA, care nominalizează funcționarii bursei, pregătește bugetul acesteia. Pe piața bursieră operează numai membri admiși, care în anul 1993 erau în număr de 1424 (persoane fizice, societăți, asociații sau conducători de firme), calitatea de membru presupunând absolvirea unui examen prin care este verificată competența și deontologia profesională, precum și cumpărarea sau închirierea locului. Membrii pot să intervină în tranzacții în două moduri, fie mulțumindu-se să execute ordinele clienților lor, acționând în calitate de brokeri, fie intervenind pe piață pe cont propriu, comportându-se ca dealeri, ale căror beneficii sau pierderi rezultă din diferența prețurilor de cumpărare și de vânzare ale titlurilor. În practică, membrii NYSE sunt specializați în diferite tipuri de intermediari care au dat naștere la funcții/profesii distincte. Astfel: *commission brokerii* (care reprezintă categoria cea mai numeroasă, aproximativ 1/2 din membri) sunt simpli intermediari însărcinați cu transmiterea și executarea ordinelor clienților care plătesc cheltuielile de curtaj; *specialiștii* (cei mai caracteristici din membrii NYSE, în număr de cca 450) nu intervin decât asupra anumitor valori, asigurând o dublă funcție, de dealeri și brokeri și contribuind foarte mult la asigurarea lichidității pieței; *independent, brokerii, numiți și „two-dollar brokerii“*, (cca 500) execută ordinele altor intermediari care nu pot sau nu vor să fie prezenți la locul de negociere a unei valori datorită mijloacelor reduse de care dispun, supraîncărcării sau asigurării unei mai mari discreții și, totodată, pot să opereze atât în cont propriu, cât și în cel al clienților; *„registered dealerii“*, numiți de asemenea *„locals“* sau *„competitive traders“*, sunt persoane fizice care operează numai în cont propriu, funcția lor fiind exclusiv speculativă și permițând creșterea lichidității pieței; *„discount brokerii“* sunt brokeri a căror principală caracteristică este de a oferi clienților, datorită serviciilor minime acordate (fără consiliere financiară, fără analiză financiară), niveluri de comision deosebit de atractive.

O caracteristică importantă a NYSE o reprezintă executarea cu rapiditate a ordinelor care sunt transmise fie prin telefon brokerilor, care le aduc pe piață și le îndeplinesc cu ajutorul specialiștilor sau al altor membri ai NYSE, fie prin sistemul de repartizare electronică direct specialiștilor. Fiecare ordin face obiectul unei tranzacții care este imediat înregistrată și transmisă prin intermediul teleximprimatorului, compensarea se face în mod electronic, iar livrarea titlurilor se efectuează în general după două zile de la tranzacționare.

În Regatul Unit, principala piață bursieră este London Stock Exchange (LSE), care este totodată cea mai internațională dintre burse. Astfel în anul 1990, la bursa LSE erau efectuate cca 60% din tranzacțiile transfrontiere din lume și 90% din tranzacțiile transfrontiere din Europa. Începând cu anul 1991, LSE s-a organizat ca o întreprindere privată, condusă de un președinte și un consiliu de administrație (CA), care cuprinde mai puțini membri ai bursei și mai mulți reprezentanți ai investitorilor și ai conducerii bursei. LSE decide în privința admiterii de noi membri, a valorilor de tranzacționat, precum și a organizării tranzacțiilor. În ultima perioadă, se manifestă tendința de întărire a puterii intermediarilor, în anul 1986 fiind suprimată bariera dintre brokeri, care acționau în contul clienților, și „jobberi“, care acționau în interesul propriu, fiecare obținând o „dual capacity“. În prezent, membrii LSE pot fi acceptați în calitate de brokeri (mijlocitor numai în contul clienților), broker-dealer (mijlocitor în numele clienților sau în cont propriu), market-maker (deținător de piață: intermediarul se angajează să facă propuneri privind valorile de care se ocupă în ceea ce privește prețurile de vânzare și de cumpărare oricare sunt condițiile pieței), interdealer broker (care duce tratativele între makeri pentru a le garanta un anumit anonim). Un accent sporit este acordat asigurării transparenței pieței, începând cu anul 1991 o tranzacție superioară (de trei ori mai mare decât media tranzacțiilor) trebuind să fie raportată pe piață într-o perioadă de 90 de minute. Spre deosebire de bursele americane și franceze, LSE funcționează pe bază de prețuri oferite de către market-makeri. Deoarece autoritățile de control ale bursei au apreciat ca fiind negativă concentrarea negocierilor asupra câtorva valori pe care le tranzacționează market-makerii (93% din negocieri au ca obiect 400 de valori, în timp ce ultimele 1000 de valori reprezintă numai 3% din negocieri), în anul 1996, LSE a hotărât punerea în funcțiune a unei rețele electronice (Sequence 6), care permite efectuarea de negocieri printr-un sistem de confruntare a ordinelor, deci fără intervenția acestora, iar în vederea reducerii duratei transferului de titluri, a unui nou sistem informatic (CREST), care poate să diminueze termenele de livrare de la 5 la 3 zile. Recenta decizie a LSE de a-și reduce efectivele la 550 de salariați (față de 940 în 1996 și 2000 în 1992), ca rezultat al adoptării noilor sisteme informatice de cotare și livrare, demonstrează voința și capacitatea permanent reformatoare a acestei burse.

În Japonia, principala piață bursieră este Tokyo Stock Exchange (TSE), condusă de un sistem de „membership“ a cărui particularitate este că membrii

săi sunt aprobați de către Ministerul Finanțelor. Consiliul de administrație este compus din membri și nemembri ai bursei, funcțiunea sa limitându-se în practică la organizarea pieței, controlul și informarea fiind exercitate de Ministerul Finanțelor (MF) și de Securities and Exchange Surveillance Commission. Intermediarii pot să devină membri ai TSE numai dacă sunt agreeți de către MF. Există două categorii de intermediari: „saitors”, (în număr de 4 în anul 1993), care sunt însărcinați cu cotarea și negocierea în contul membrilor obișnuți și care nu au dreptul de a primi ordine direct de la investitori; „regular members”, membrii obișnuți (în număr de 114 în anul 1993), care procedează la negocieri în contul terților, precum și la operații de plasare a titlurilor, ordinele primite de la terți fiind transmise „saitorsilor”, care le execută.

Reformele avute în vedere pentru perfecționarea activității TSE se referă la constituirea pieței secundare, autorizarea unei societăți de a-și cumpăra propriile titluri și ameliorarea sistemului de tranzacționare și livrare a titlurilor.

În vederea asigurării finanțării, în special a întreprinderilor mici și mijlocii, precum și a întreprinderilor noi aflate în expansiune economică, autoritățile bursiere din țările dezvoltate au trecut la **înființarea de noi piețe bursiere - specializate după modelul american al NASDAQ-ului**, caracterizate prin sporirea accesibilității (condițiile și costul de acces sunt mai puțin constrângătoare) și simplificarea organizării. Bursa NASDAQ constituie o piață neorganizată, delocalizată, structurată pe un sistem informatic care tratează automat tranzacțiile încheiate între intermediari. În cadrul NASDAQ figura centrală o reprezintă „market makerul”, care negociază pentru fiecare titlu prețul de cumpărare. NASDAQ este larg accesibil societăților pe acțiuni (cca 4700), de regulă tinere, având o dimensiune mijlocie, precum și întreprinderilor din sectoarele de vârf, a căror activitate prezintă un grad accentuat de risc.

În Franța, în anul 1995, a fost deschisă noua piață bursieră franceză, fiind înființată Societatea Noii Piețe (SNM) însărcinată cu lansarea și gestiunea acestei noi piețe, stabilirea regulilor de funcționare, admiterea și controlul membrilor, admiterea valorilor, organizarea tranzacțiilor. Membrii noii piețe sunt instituții de credit și societăți comerciale de investiții. Funcția cea mai originală, creată de această nouă piață, este aceea a Introdusătorului-Deținătorului de Piață (IDP) care însoțește societățile comerciale o dată cu introducerea lor la bursă și asigură două atribuții: participă la introducerea titlurilor pe piață asistând pe emițător în pregătirea documentelor și informațiilor necesare și procedând la plasarea titlurilor; asigură, pe o perioadă de trei ani după intrarea întreprinderii la bursă, gestionarea pieței titlurilor introduse, contactarea investitorilor și analiștilor financiari. Prin apariția IDP a fost eliminată una dintre principalele deficiențe ale noii piețe bursiere și anume faptul că societățile, o dată introduse la bursă, erau lăsate să se descurce singure, lipsindu-le îndrumările necesare ulterioare înscrierii lor.

O altă nouă funcție este aceea de Negociator-Intermediar (NI), care execută ordinele clienților sau acționează pe cont propriu. Un membru al

bursei poate fi în același timp atât IDP cât și NI, dar nu poate opera concomitent în ambele funcții asupra unei aceleiași valori mobiliare pentru evitarea oricăror conflicte de interese. Exigențele de admitere sunt reduse (un bilanț superior, având peste 20 milioane de franci, fonduri proprii de peste 8 milioane de franci, totalul titlurilor difuzate către public în momentul introducerii întreprinderii pe piața bursieră de cel puțin 100 mii, având o contravaloare de 10 milioane de franci), și în același timp sunt sporite exigențele calitative privind informația, fiind solicitat în plus un proiect de dezvoltare a întreprinderii pe 3 ani, însoțit de previziuni privind conturile contabile. Una dintre particularitățile acestei noi piețe este angajamentul pe care trebuie să-l ia acționarii-manageri de a păstra cel puțin 80% din titlurile lor pe o perioadă de 3 ani după intrarea întreprinderii la bursă.

În Anglia, în anul 1995, a fost înființată Alternative Investment Market (AIM), caracterizată printr-o reglementare suplă și puțin constrângătoare: pentru a se introduce pe această piață întreprinderile neavând nici o restricție în ceea ce privește durata de funcționare, nivelul capitalurilor proprii, numărul titlurilor de emis, obligația principală constând în desemnarea unui consilier oficial „nominated adviser” și a unui intermediar oficial „nominated broker”. Consilierul oficial, ales de pe o listă emisă de LSE, asistă societatea de la introducerea ei pe piață, asigurându-se că ea respectă regulile bursei.

O altă tendință o reprezintă **internaționalizarea piețelor bursiere, crearea unei piețe globale pentru titlurile financiare**, în cadrul căreia un rol determinant în dirijarea fluxurilor de acțiuni revine burselor din New York, Londra și Tokio. Concomitent, are loc o expansiune a burselor din lumea a treia, în special din Singapore, Hong-Kong, Republica Coreea, Brazilia și Mexic, precum și în țările în tranziție la economia de piață. În acest context, pe plan mondial se manifestă atât relații de cooperare între principalele centre bursiere, cât și accentuarea concurenței dintre acestea în ceea ce privește atragerea capitalului.¹

Totodată, se intensifică tendința de **modernizare a activității burselor de valori**, care beneficiază de oportunitățile oferite de progresul tehnic din domeniul informaticii, existând perspectiva ca, în condițiile dezvoltării rețelelor informatice și îndeosebi a utilizării INTERNET, să se producă transformări însemnate în organizarea piețelor bursiere, constând într-un viitor apropiat chiar în schimbarea arhitecturii acestora. Creșterea puterii calculatoarelor a favorizat sporirea semnificativă a capacității și rapidității în prelucrarea informațiilor, fapt care a dus în special la scăderea semnificativă a costului mediu al tranzacțiilor. În aceste condiții bursa devine accesibilă rapid și în egală măsură tuturor, asigură creșterea

¹ H.Gastinel, E.Bernard, *Les marchés boursiers dans le monde. Situation et évolutions*, Montchrestien, Paris, 1996.

transparenței operațiilor, precum și o întărire a securității pieței și determină cvasiinstantaneu cursurile acesteia. În prezent, dezvoltarea utilizării echipamentelor electronice a permis constituirea de noi sisteme de intermediere, paralele, în afara piețelor existente - numite de către specialiști MONSTER (Markets-Oriented New Systems Terrifying Exchanges and Regulators) sau PTS (Proprietary Trading Systems) - controlate în mică măsură de autoritățile tutelare ale bursei. Aceste noi sisteme, ca, de exemplu, Instinet, Posit, Tradepoint, concurează în mod direct atât pe intermediarii tradiționali datorită cheltuielilor reduse de intermediere, cât și pe bursele organizate, deoarece ele pot fi puse în funcțiune cu un efort financiar mic comparativ cu cel necesar infrastructurii burselor oficiale. Cu toate acestea, noile sisteme au cunoscut și unele eșecuri datorate lipsei de securitate a tranzacțiilor, lichidității reduse a titlurilor, curenților de informare ale emițătorilor, și de comportamente ale intermediarilor, fapt pentru care investitorii preferă în mare măsură securitatea și fiabilitatea pe care le oferă piețele bursiere oficiale.

Evoluția cadrului organizatoric al piețelor bursiere pe plan mondial evidențiază **o tendință convergentă de reproducere a modelului american**, caracterizat prin existența atât a unor autorități publice la nivel național, relativ independente, însărcinate să vegheze la protejarea investitorilor, la buna funcționare și la corectitudinea pieței bursiere, precum și la difuzarea informației către public (în acest sens, fixează reguli destinate să asigure investitorilor o piață transparentă, sigură și lichidă), cât și a unor asociații de profesioniști care organizează practic piețele bursiere.

Astfel, în SUA, există Securities and Exchange Commission (SEC) care este o agenție federală independentă, însărcinată cu aplicarea legilor privind valorile mobiliare și protecția investitorilor, dispunând de o putere cvasijurisdicțională de investigare și de sancționare. SEC are în principal următoarele responsabilități: asigură înregistrarea titlurilor oferite publicului; supervizează difuzarea informației privind societățile cotate la bursă; detectează eventualele fraude și declanșează procedurile împotriva contraveniențelor cu obținerea prealabilă a unei hotărâri judecătorești în acest sens. SEC are un staff compus din cinci membri desemnați de președintele SUA cu acordul Senatului pentru un mandat de cinci ani și un aparat de lucru compus din cca 2940 de persoane care este încadrat în patru divizii: operațiuni și informații financiare; supravegherea piețelor și a operatorilor; plasamente; inspecții.

După anul 1986 în Regatul Unit funcționează Securities Investment Board (SIB), însărcinat cu asigurarea reglării piețelor bursiere, elaborarea de norme de reglementare și Self Regulatory Organization (SRO) - asociații de profesioniști însărcinate cu organizarea propriu-zisă a burselor, investite cu prerogative de putere publică. Principala funcție a SIB este de a-i recunoaște și de a-i controla pe actorii pieței bursiere: întreprinderile de pe piață, organizațiile

profesionale (SRO) și camerele de compensare. SIB poate să ceară prin intermediul justiției anularea unei operații sau rambursarea plății unui investitor și poate să suspende un intermediar sau cotarea unui titlu. SIB este organizat în jurul unui CA compus din 13 membri recrutați din mediul financiar, dintre care un președinte numit în comun de către guvernatorul Băncii Angliei și de cancelarul Eșchierului. Este de menționat faptul că SIB dispune de o putere represivă redusă, anchetele fiind efectuate de către Ministerul Comerțului și Industriei (MCI). Începând din anul 1991, SRO au făcut obiectul a numeroase reforme, în urma fuzionărilor și sciziunilor existând în prezent trei organisme: Securities and Futures Authority, care controlează comercializarea titlurilor și negocierea contractelor la termen; Investment Management Regulatory Organization, care supervizează gestiunea în contul terților; Personal Investment Authority, care controlează comercializarea valorilor mobiliare și a produselor financiare.

În Germania, ca urmare a rolului determinant al marilor bănci în finanțarea societăților comerciale, rolul pieței bursiere este mai mic, fapt pentru care abia în anul 1994 s-a înființat la nivel național un organism de tutelare a piețelor bursiere, Bundes Aufsichtsamt für den Wertpapierhandel (BAWe) care-și exercită atribuțiile în strânsă colaborare cu autoritățile de supraveghere bursieră ale landurilor, fiind asistat de un Consiliu al valorilor mobiliare compus din reprezentanții landurilor și care joacă un rol consultativ în materie de reglementare. BAWe dispune de puterea de anchetă și de control a informației societăților cotate. Piața bursieră germană cuprinde opt burse regionale dintre care bursa de la Frankfurt efectuează peste 3/4 din tranzacții. În anul 1992 a fost creată Deutsche Börse AG care cuprinde bursa din Frankfurt, Societatea germană de compensare a valorilor mobiliare și piața la termen a instrumentelor financiare. Organizarea tranzacțiilor este asigurată prin intermediul brokerilor, împărțiți în două categorii, dispunând fiecare de propria organizație profesională: Kursmakler - însărcinați cu stabilirea cursului titlurilor la bursă, și Freimakler, al căror rol constă în aducerea la bursă a ordinelor clienților pentru tranzacționare.

În Japonia, autoritatea tutelară este Ministerul Finanțelor (MF), care acționează prin intermediul Biroului de titluri, constituit din mai multe divizii însărcinate cu coordonarea piețelor, cu urmărirea informațiilor financiare ale societăților cotate și cu efectuarea controlului. Puterea MF este considerabilă, întrucât el controlează piața financiară, agreează și supraveghează casele de titluri - singurele care pot să negocieze pe piață - autorizează admiterea valorilor la bursă. Începând cu anul 1992, a fost creat un organism distinct și anume, Securities and Exchange Surveillance Commission (SESC), care însă se află în dependență foarte mare față de MF, casele de titluri operând sub dublul control al MF și al SESC.

În Franța, funcționează Comisia Operațiunilor de Bursă (COB), autoritate administrativă independentă, care veghează protejarea economiilor, asigură informarea investitorilor și garantează buna funcționare a piețelor de instrumente financiare. Societățile comerciale care doresc să aibă titluri admise la bursă sau să emită noi titluri, trebuie ca, în prealabil, să obțină o viză de la COB. Consiliul Piețelor Financiare (CPF), organism de profesioniști care elaborează reglementarea generală - omologată de Ministerul Economiei și Finanțelor (MEF) cu avizul COB - ce stabilește regulile de deontologie, de organizare, de administrare, de control și de securitate pe care întreprinderile de investiții și organizațiile de credit furnizoare de servicii de investiții sunt obligate să le respecte. Comitetul de Reglementare Bancară și Financiară (CRBF) este însărcinat să definească normele de gestiune pe care întreprinderile de investiții trebuie să le respecte, iar Comitetul organizațiilor de credit și întreprinderilor de investiții le agreează pe acestea în funcție de importanța fondurilor proprii și de calitatea acționarilor.

1.2. Preocupări privind organizarea pieței bursiere din țara noastră

În țara noastră, ca și în cazul țărilor cu tradiție bursieră, reglementarea și supravegherea pieței bursiere se manifestă astfel:¹

- prin elaborarea unei legi speciale care reglementează în mod unitar toate problemele aferente operațiunilor cu valori mobiliare, în țara noastră fiind promulgată în acest sens Legea nr.52 din 7 iulie 1994 care stabilește cadrul juridic general al pieței de capital și instituie autoritatea pieței - Comisia Națională a Valorilor Mobiliare (CNVM);
- prin constituirea unui organism care are atribuții în ceea ce privește elaborarea reglementărilor tehnice privind operațiunile de bursă și supravegherea efectivă a activității pe piața valorilor mobiliare. Soluțiile adoptate în practică nu sunt aceleași în toate țările, astfel: în Japonia autoritatea tutelară principală este MF, în Anglia - MCI și SIB, în Franța -MEF și COB, iar în SUA - SEC. În țara noastră a fost înființată în anul 1994 Comisia Națională a Valorilor Mobiliare (CNVM), autoritate administrativă, autonomă, cu personalitate juridică, investită cu puteri de reglementare, autorizare, interdicție, anchetare și sancționare (disciplinară și administrativă), iar supravegherea și controlul bursei se exercită de către comisarul general al bursei (numit de CNVM pentru o perioadă de cinci ani). Astfel, CNVM are misiunea de a favoriza buna funcționare a pieței valorilor mobiliare în condiții de deplină transparență, de a asigura protecția investitorilor față de prac-

¹ Gh. Ciobanu, *Bursele de valori și tranzacțiile la bursă*, Editura Economică, 1997.

ticile neloiale, abuzive, frauduloase, de a reglementa desfășurarea activității intermediarilor și agenților pentru valori mobiliare;

- la nivel local își desfășoară activitatea bursele de valori mobiliare care asigură autoreglementarea pieței. În țara noastră, în aprilie 1995, ca urmare a deciziei CNVM, a fost înființată Bursa de Valori București (BVB), care la sfârșitul lunii iulie 1998 avea cotate 110 societăți comerciale din care 16 la categoria I-a și 94 la categoria a II-a (anexa 1). Conducerea generală a BVB este asigurată de Adunarea Generală (AG) a Asociației Bursei (AB), iar conducerea permanentă revine Comitetului Bursei (CB) ai cărui membri sunt validați de către CNVM. Maximizarea eficienței activității CB este asigurată de comisiile speciale: de etică, conduită și supraveghere a activității membrilor; de înscriere la cotă; de tranzacționare. Administrarea BVB revine unui director general, numit pe o perioadă de cinci ani de către CB, acesta având statut de funcționar public. Aparatul operativ al BVB este structurat în șase direcții:
 - membri și emitenți - care coordonează activitatea legată de funcționarea societăților membre ale AB, precum și a societăților emittente înscrise la cota bursei;
 - operațiuni bursiere - care coordonează tranzacțiile la bursă și asigură supravegherea pieței, depozitarea și înregistrarea valorilor mobiliare, precum și compensarea și controlul decontărilor;
 - relații cu publicul și cercetare-dezvoltare - care coordonează activitățile referitoare la informarea și educarea publicului, pregătirea și instruirea personalului bursei și elaborează strategia de dezvoltare a pieței bursiere;
 - informatică - care coordonează funcționarea rețelei de calculatoare din cadrul bursei și asigură comunicarea cu societățile membre, precum și cu presa, radioul, TV etc.;
 - juridică - care urmărește respectarea cadrului legal în desfășurarea activității de către membrii AB și asigură asistența și informarea juridică;
 - economică - care realizează evidența financiar-contabilă, aprovizionarea tehnico-materială și prestațiile administrative specifice.

Tranzacționarea în cadrul bursei este monopolul membrilor AB, adică al Societăților de Valori Mobiliare (SVM) - organizate sub forma de societăți pe acțiuni și având ca obiect exclusiv de activitate intermedierea de valori mobiliare - care solicită și primesc din partea CNVM autorizație de negociere la BVB.

În țara noastră, societățile bancare nu au dreptul de a efectua intermediari de valori mobiliare nici pe cont propriu, nici în contul clienților, ele putând însă să participe la constituirea SVM. Pentru obținerea autorizației din partea CNVM, SVM trebuie să îndeplinească anumite condiții (anexa 2) și să respecte

principiile și normele prevăzute de codul de etică și conduită adoptat de AB și de asemenea să furnizeze clienților informații certe, corecte și suficiente asupra pieței bursiere, cu respectarea confidențialității datelor.

Asociația Națională a Societăților de Valori Mobiliare (ANSVM), constituită în ianuarie 1995, avea, la 30 iulie 1998, 199 de membri cu cca 5900 de agenți de bursă, repartizați în majoritatea județelor țării (anexele 3 și 4), obiectivele urmărite fiind următoarele: protejarea investitorilor, dezvoltarea unei piețe viabile la standarde internaționale, încurajarea dezvoltării activității de intermediere de valori mobiliare, apărarea intereselor profesionale ale membrilor etc.

ANSVM este condusă de o Adunare Generală (AG) și de un Consiliu de Administrație (CA). În cadrul ANSVM funcționează opt comisii:

- pentru pregătire profesională;
 - de organizare, control intern și etică;
 - pentru probleme tehnice, comunicații și soft;
 - de listare pe piața RASDAQ;
 - pentru autoreglementare pe piața RASDAQ;
 - pentru dezvoltare strategică;
 - pentru reglementare pe piața bursieră și relații cu BVB;
 - pentru supraveghere, disciplină și arbitraj.

În septembrie 1996 CNVM i-a acordat ANSVM statutul de organism de autoreglementare. În vederea realizării obiectivelor sale, ANSVM a acționat astfel: a ales sistemul informatic de tranzacționare Portal, care permite accesul pe piața extrabursieră a membrilor din întreaga țară; a fost creată societatea RASDAQ-SRL având ca unic asociat ANSVM, societate care asigură operarea sistemului de tranzacționare; a fost elaborat regulamentul de practică onestă, care stabilește regulile de conduită ale SVM; a inițiat și finalizat înființarea Societății Naționale de Compensare, Decontare și Depozitare pentru Valori Mobiliare (SNCDDVM) în cadrul societăților comerciale incluse în programul de privatizare în masă, instituție care interacționează cu sistemul de tranzacționare și cu cele nouă Registre Independente autorizate de către CNVM pentru a gestiona registrele acționarilor societăților emitente.

Piața RASDAQ a intrat în funcțiune la data de 25 octombrie 1996, fiind tranzacționate acțiunile a 5596 de societăți comerciale incluse în programul de privatizare în masă (anexa 5), reprezentând peste 14 milioane de acționari. Piața extrabursieră Over The Counter (OTC) a fost concepută pentru tranzacționarea, în principal, a valorilor mobiliare provenite în urma privatizării în masă după modelul bursei americane complet informatizate RASDAQ, care permite tranzacționarea valorilor mobiliare emise de societăți comerciale care fie au o importanță locală, fie sunt nou înființate, fie au un nivel de dezvoltare care nu le permite accesul la BVB. Piața extrabursieră se caracterizează, față de BVB, prin lipsa unui sediu localizat geografic și prin posibilitatea de a lista

un număr mare de întreprinderi, datorită criteriilor de înscriere mai puțin exigente.

De problemele curente ale ANSVM se ocupă Secretariatul acestuia, structurat în cinci departamente, și anume: servicii membri; servicii emitenți; infrastructură; supraveghere piață; pregătire profesională.

În concluzie, se cuvine evidențiat faptul că în țara noastră, ca și în cazul țărilor dezvoltate, piața bursieră este structurată pe următoarele componente: piața bursieră principală - rezervată celor mai mari și dinamice întreprinderi emitențe; piața bursieră secundară - care negociază titlurile întreprinderilor de talie și importanță medie și piața bursieră în afara cotei - în care regulile de admitere sunt mult mai flexibile în raport cu primele două piețe.

Situația existentă în țările dezvoltate evidențiază faptul că la bursele de valori este admis un număr relativ restrâns de firme reprezentative, care constituie practic elita acestora, trebuind să îndeplinească o serie de condiții deosebit de exigente (anexa 6). Totodată, firmele care participă la bursă trebuie să fie dispuse să ofere informații corecte publicului investitor privind progresul activității lor, să dețină o anumită poziție în viața economică cu garanția stabilității ei în timp, să fie rentabile și să obțină profituri ridicate, să funcționeze într-un domeniu de activitate aflat în creștere și cu perspectivă de viitor. În acest context, în anul 1992, numărul de societăți cotate pe piețele bursiere principale era de numai 2559 la Londra, 1774 la New York, 1752 la Tokio, 669 la Paris și 647 în Germania.

Condițiile de înscriere la cota bursei și datele pe care trebuie să le furnizeze periodic și continuu emitenții de valori mobiliare din țara noastră sunt prezentate în anexa 7.

Un rol esențial în funcționarea bursei de valori revine publicului investitor, creșterea veniturilor persoanelor individuale și a familiilor (care depind în mod direct de dezvoltarea economiei, de dimensiunea PIB) constituind o sursă de economisire și deci de capitaluri disponibile pentru investire. Este de menționat faptul că tendința spre achiziționarea de acțiuni s-a promovat în timp pe fondul unui transfer al preferințelor populației de la constituirea de depozite bancare spre investire, la aceasta contribuind și acțiunea factorilor educaționali și evoluția mentalității. Totodată, piața acțiunilor este influențată și de variația ratei dobânzii, o creștere a nivelului acesteia putând orienta economiile populației spre depozitele bancare.

Se cuvine menționat și faptul că, în cadrul țărilor dezvoltate, rolul central în finanțarea întreprinderilor revine familiilor care sunt principalii agenți economisitori pentru fondurile de pensii, construirea de locuințe, constituirea de rezerve pentru situații deosebite (boală, șomaj, etc.).

Vigoarea piețelor financiare este decisivă pentru creșterea întreprinderii și, mai ales, este determinantă pentru asigurarea controlului extern al acesteia. O țară care generează puțin capital este susceptibilă de a-și vedea titlurile întreprinderilor sale trecând în mâinile investitorilor instituționali străini puternici.

Din punct de vedere instituțional, piața românească de capital este bine organizată și structurată, fiind create instituțiile capabile să asigure buna derulare a tranzacțiilor, reglementările și procedurile prevăzute corespunzând standardelor internaționale. Fiind relativ recent înființată, atât investitorii cât și managerii nu dispun de experiența necesară, astfel încât piața se caracterizează printr-un volum încă restrâns al tranzacțiilor și o tendință de scădere a lor, mai ales în semestrul II 1997 și în cursul anului 1998 (anexele 8 și 9), volatilitatea mare și lichiditatea scăzută a acestora. Dezvoltarea și consolidarea pieței bursiere din țara noastră este condiționată de o serie de factori precum:

- capacitatea economiei, în prezent și în perspectivă de a genera suficiente resurse financiare care să poată fi orientate spre diferite tipuri de plasamente, în paralel cu accelerarea proceselor de privatizare a societăților comerciale și, în special, a băncilor și a regiilor autonome de importanță națională și, totodată, de relansarea, în principal, a activității industriei.

În prezent, piața bursieră este influențată negativ de tendința de scădere a nivelului producției industriale, de posibilitățile tot mai reduse de economisire ale populației și de nivelul ridicat al dobânzilor, precum și de devalorizarea monedei naționale, acestea două din urmă oferind alternative mai avantajoase decât investirea pe piețele bursiere;

- creșterea numărului de întreprinderi reprezentative pentru ramura de activitate din care fac parte, real competitive, capabile să răspundă exigențelor formulate în vederea admiterii la bursă, concomitent cu asigurarea transparenței situației lor economico-financiare corespunzător standardelor internaționale, cu auditarea societăților comerciale de către firme recunoscute, cu diseminarea cât mai rapidă a informației și cu diminuarea perioadei de decontare. Se cuvine menționat faptul că până în prezent nu au fost respectate cu strictețe condițiile de înscriere la bursă, astfel încât se apreciază de către președintele BVB că, în septembrie 1998, peste 50% din societățile comerciale cotate nu îndeplinesc condițiile de listare, neprezentând interes pentru investitori și înregistrând lichidități scăzute.¹ În cazul BVB, interesul investitorilor se concentrează asupra unui număr de 10-20 de societăți comerciale din categoria a I-a și de 20-25, din categoria a II-a, restul fiind foarte puțin tranzacționate, având o lichiditate extrem de scăzută și prezentând variații zilnice, succesive ale prețului mediu de $\pm 20\%$. Se cuvine menționat de asemenea și faptul că pe piața RASDAQ tranzacționează acțiuni societăți comerciale care sunt doar înregistrate și nu listate, nefiind stabilite criteriile riguroase de admitere și ele nesemnând un contract prin care să își asume furnizarea informațiilor economico-financiare cu privire la propria activitate. În anul 1997, din 5468 de societăți comerciale înregistrate pe piața RASDAQ numai 2427 au efectuat cel puțin o tranzacție. Totodată, un rol esențial în procesul înscrierii la bursă revine FPS, care, deținând capitalul majoritar în cea mai mare parte a

¹ Ziarul „Adevărul”, 10 septembrie 1998.

societăților comerciale (anexa 10), este singurul în măsură să dispună cotea pe piețele bursiere a întreprinderilor respective. În prezent, (în semestrul II 1998), FPS și-a intensificat eforturile astfel încât, dacă în anul 1997 doar 9 societăți au fost privatizate prin intermediul piețelor bursiere, pentru anul 1998 se are în vedere privatizarea a 290 de societăți prin ofertă publică de vânzare. Se cuvine menționat faptul că, în cazul societăților privatizate de FPS pe piața bursieră, încasările obținute au fost mult mai mici decât cele scontate;

- intensificarea de către instituțiile bursiere a acțiunilor de informare și de educare a viitorilor investitori, inclusiv a populației, asupra avantajelor/riscurilor investirii în valori mobiliare;

- creșterea prezenței și a rolului investitorilor instituționali pe piața bursieră astfel încât să devină actori activi ai acesteia. În prezent (la 31 ianuarie 1998), în cazul fondurilor mutuale, acțiunile cotate reprezentau numai 11% din totalul activelor lor, preocuparea scăzută în vederea investirii în acțiuni cotate la bursă (4 din cele 9 fonduri neavând plasamente în acțiuni cotate) fiind datorată atât trendului puternic descendent al valorii acțiunilor pe piețele bursiere, cât și randamentul ridicat oferit de plasamentele în depozite bancare și certificate de trezorerie, în condițiile în care persistă o neîncredere în viabilitatea și efectele benefice ale acestor fonduri. Potrivit datelor furnizate de Uniunea Națională a Organismelor de Plasament Colectiv (UNOPC), valoarea însumată a activului net al fondurilor mutuale era la 30 iunie 1998 de numai 569,13 miliarde de lei (numărul investitorilor în titluri fiind de 94946) în comparație cu totalul economiilor populației plasate la bănci de 24429 miliarde de lei.

Se cuvine menționat faptul că, în țările dezvoltate, tendința care se manifestă în prezent este ca rata de creștere a depunerilor la fondurile mutuale să fie mult mai mare decât rata de creștere a depunerilor în depozite bancare sau în societăți de asigurări, întrucât primele oferă posibilități mult mai flexibile de plasament pentru populație.

În prezent cele cinci Societăți de Investiții Financiare (SIF), deși au aproximativ 10 milioane de acționari și dețin active în valoare totală de 5000 miliarde de lei, nu sunt cotate la bursă, întrucât nu s-a finalizat încă compensarea activelor cu FPS și nu au primit de la Ministerul Privatizării (MP) lista cu acționarii rezultați în urma procesului de privatizare.

Se cuvine menționat și faptul că, deși investitorii străini manifestă un interes redus în ceea ce privește participarea la piața bursieră din țara noastră, (ca urmare a stagnării procesului de reformă și a instabilității cadrului legislativ referitor la investițiile străine), cei prezenți deja nu s-au retras, astfel încât, în perioada iunie 1997-iunie 1998, din cei 676 de investitori s-au retras doar 8 și, respectiv, din cele 360 milioane de dolari intrate au fost retrase de pe piața bursieră numai 39 milioane de dolari. Cel mai mare fond de investiții prezent în România este Broadhurst Investments, având sub administrare cca 100 milioane de dolari și deținând poziții semnificative, de control sau majoritare în

aproximativ 50 de companii cotate la RASDAQ sau BVB. Totodată se cuvine menționat și faptul că peste 80% din valorile zilnice ale tranzacțiilor pe piața bursieră sunt realizate de investitorii străini;

- extinderea gamei de produse de pe piețele bursiere prin tranzacționarea titlurilor de stat și a obligațiunilor emise de Ministerul Finanțelor (MF), precum și a produselor derivate ca, de exemplu, contractele *futures* și *options*, concomitent cu intensificarea emisiunilor de acțiuni din partea societăților comerciale (care până în prezent au fost rare și de volum mic) în condițiile în care, în prezent, tranzacțiile cu acțiuni distribuite în urma privatizării în masă au monopolizat piața bursieră;

- reducerea costurilor de tranzacționare pe piețele bursiere, precum și sporirea volumului tranzacțiilor pe baza perfecționării funcționării SVM; reconsiderarea numărului acestora în condițiile în care, în prezent, dintr-un total de 200 de SVM, 50 realizează cca 80% din tranzacțiile de pe piața bursieră din care jumătate revine primelor 15, concomitent cu dezvoltarea filialelor pe județe (existența punctelor de lucru pe întreg teritoriul României); îmbunătățirea imaginii oferite potențialilor clienți; extinderea informațiilor referitoare la propria activitate, la avantajele și dezavantajele coterii la bursă, furnizate managerilor societăților comerciale și publicului larg; instituirea unui sistem de evaluare și notare a activității SVM; furnizarea în mai mare măsură a unor date și informații referitoare la societățile comerciale pe care le reprezintă în vederea stimulării vânzării acțiunilor; oferirea de noi servicii privind acordarea de consultanță celor care vând sau cumpără acțiuni; desfășurarea de activități de cercetare și analiză a pieței bursiere; efectuarea de tranzacții de vânzare-cumpărare în nume propriu; protejarea clienților de practici neloiale din partea SVM. În prezent, majoritatea clienților SVM o reprezintă persoanele fizice care doresc să-și vândă parțial sau total acțiunile obținute în urma programului de privatizare în masă în condițiile în care puține SVM acordă atenție prezentării serviciilor proprii care pot fi puse la dispoziția clienților, nedispunând de material publicitar adecvat și de spații corespunzătoare și atractive pentru primirea clienților.

O problemă semnalată de aproape toate întreprinderile investigate este faptul că piața bursieră nu asigură un raport corespunzător între valoarea de piață a acțiunilor și valoarea lor nominală, prețurile acțiunilor fiind inferioare valorii lor reale, înregistrând scăderi, chiar în condițiile obținerii unor bune rezultate economice, situație datorată următoarelor cauze: neîncrederea investitorilor străini în efectuarea de noi investiții (materializată prin stagnarea achiziționării de noi acțiuni și/sau retragerea ordinelor de cumpărare) având în vedere starea economiei și ritmul lent al înlăptuirii reformei, precum și evoluțiile înregistrate pe piețele de capital din vecinătatea României, în special din Rusia; orientarea ofertelor FPS, aproape în exclusivitate, către investițiile străine directe; politica de dividende promovată de majoritatea societăților comerciale, concretizată într-un quantum mic al dividendelor distribuite, fapt ce

conduce la vânzarea acțiunilor de către micii acționari nemulțumiți de câștigul lor, chiar în condițiile obținerii de către întreprindere a unui profit mare; orientarea plasamentelor investitorilor autohtoni către depozitele bancare sau titlurile de stat care le oferă posibilitatea realizării unor câștiguri mai mari în condiții de risc minim; înstrăinarea acțiunilor de către micii acționari datorită lipsei de informare cu privire la perspectivele societăților comerciale, mai ales în situația în care acestea înregistrează pierderi și datorii însemnate; manifestarea unui interes scăzut în cumpărarea de acțiuni din partea investitorilor de portofoliu în condițiile în care FPS, deținând încă un procent majoritar din capitalul societăților comerciale cotate, are un rol hotărâtor în conducerea acestora.

În acest sens sunt ilustrative și rezultatele unui sondaj de opinie efectuat în luna iunie 1998 de firma Ludgate - Woodstock pe un eșantion de 20 de societăți comerciale cotate la BVB, care realizează 25% din volumul tranzacțiilor: 2/3 din societățile chestionate au apreciat că prețurile acțiunilor sunt inferioare valorii lor reale; 1/2 consideră că piața de capital românească nu funcționează corect și 1/4 că aceasta se află încă în căutarea propriului drum; toți subiecții au apreciat necesitatea îmbunătățirii fluxului de informații dintre BVB și societățile comerciale.

Din investigațiile efectuate a rezultat faptul că, în vederea perfecționării activității pieței bursiere, sunt necesare: simplificarea procedurii de admitere a titlurilor la cota bursei și accentuarea asupra pregătirii prealabile a societăților comerciale; sporirea severității la admiterea cotei titlurilor, practicarea unei proceduri de înscriere la bursă mai restrictive; reducerea perioadei de timp dintre depunerea cererii și înscrierea la cotă; diminuarea costurilor aferente înscrierii la bursă și a taxei de menținere la cotă; atragerea celor mai reprezentative societăți din fiecare domeniu de activitate; cointeresarea managerilor în vederea înscrierii la bursă și chiar stipularea prin contractul de management a unor obligații în acest sens; evaluarea activității societăților cotate conform standardelor internaționale; prezentarea comparativă a performanțelor economico-financiare ale societăților comerciale din același domeniu de activitate; practicarea unui control periodic și riguros referitor la îndeplinirea în timp a criteriilor prevăzute în procedura de înscriere la cotă; constituirea la nivelul BVB a unui compartiment de analiză, care să certifice investitorilor realitatea rapoartelor privind performanțele societăților cotate; vânzarea pe piața bursieră a acțiunilor deținute la FPS și cotea SIF; introducerea pe piața bursieră a instrumentelor derivate care asigură o mai mare dispersare a riscului; revederea legislației privind investitorii străini, în sensul acordării de facilități pentru atragerea acestora; intensificarea preocupărilor instituțiilor bursiere în vederea informării și educării populației și agenților economici asupra rolului pieței bursiere, a avantajelor și riscurilor participării la bursă; desfășurarea de către SVM a activității de cercetare și analiză a pieței bursiere pentru oferirea de consultanță cumpărătorilor și vânzătorilor de acțiuni.

1.3. Cerințe revenite managementului societăților comerciale în condițiile cotării la bursă

O problemă esențială a managementului societăților comerciale o reprezintă implicațiile cotării la bursă, avantajele și dezavantajele acesteia, asupra evoluției proprii activității, mai ales în condițiile în care peste 90% din tranzacțiile efectuate pe piețele bursiere sunt speculative. Printre avantajele pot fi enumerate: sporirea prestigiului în rândul investitorilor, întrucât admiterea cotării la bursă presupune respectarea unor standarde ridicate privind performanțele economico-financiare; beneficierea de efectul de reclamă ca urmare a promovării imaginii întreprinderii; posibilitatea satisfacerii cu costuri reduse a nevoii de capital prin emiterea de acțiuni; sporirea interesului investitorilor străini; cointeresarea managementului și a angajaților prin distribuirea de acțiuni; facilitarea obținerii de credite. Totodată, pot fi menționate și unele dezavantaje precum: multiplicarea apariției unor oferte publice de cumpărare ostile, o dată cu deschiderea piețelor naționale investitorilor străini; pierderea independenței față de intermediari în condițiile în care banca care acordă credite întreprinderii este în același timp acționară a unui SVM; creșterea costurilor de tranzacționare în condițiile liberalizării tarifelor percepute de SVM; modificarea componenței acționariatului în sensul creșterii posibilității apariției unor acționari neexperimentați, rău intenționați, indiferenți față de destinul întreprinderii, panicați, grăbiți să-și vândă acțiunile.

În viziunea managerilor societăților investigate avantajele înscrierii la bursă constau în: posibilitatea stabilirii de relații cu investitorii români și, în special, străini, utile pentru viitorul întreprinderii; cunoașterea performanțelor, a puterii economice a societăților comerciale de către un număr mare de investitori potențiali; creșterea credibilității și prestigiului, a reputației întreprinderii; obligativitatea menținerii unui standard ridicat în asigurarea informării acționarilor; posibilitatea obținerii de fonduri prin emisiune suplimentară de acțiuni; tranzacționarea organizată a acțiunilor și garantarea legalității acesteia; facilitarea obținerii de informații despre investitori; posibilitatea obținerii unor câștiguri în urma efectuării de tranzacționări speculative ale acțiunilor. Totodată, s-a evidențiat și existența unor dezavantaje ca, de exemplu: prețul de piață nu reflectă situația economico-financiară reală; diminuarea încrederii în potențialul economic al întreprinderii în condițiile scăderii valorii de piață a acțiunilor din motive independente; creșterea substanțială a costurilor aferente comunicării cu acționarii; suplimentarea volumului de muncă atât a compartimentelor specializate, cât și a conducerii societății, concomitent cu impunerea unor obligații severe în ceea ce privește informarea.

Înscrierea la bursă impune managementului întreprinderilor cotate respectarea, în principal, a următoarelor cerințe:

– asigurarea unei informații contabile și financiare de calitate, întrucât aceasta se află în centrul preocupărilor investitorilor de pe piețele financiare.

Lipsa de fiabilitate a situației financiare a întreprinderilor dăunează credibilității acestora, mai cu seamă în momentul în care urmăresc să obțină capitaluri de pe piețele internaționale. Se cuvine menționat și faptul că sistemul de informații contabile nu permite acționarilor să cunoască comportamentele oportuniste ale managerilor în ceea ce privește perfectarea contractelor de cumpărare, de locație, acordarea de împrumuturi avantajoase întreprinderilor în care aceștia au interese personale, luărilor de participări în societăți prietene etc.;

– emiterea de semnale clare către piață prin care să sporească credibilitatea întreprinderii față de investitori¹ ca, de exemplu: rata ridicată a profitului; ponderea mare a capitalului întreprinderii deținută de managerii acesteia și chiar de către membrii CA; structura de finanțare a întreprinderii, ponderea mare a fondurilor atrase, acestea constituind un mijloc important de disciplinare a conducătorilor, de reducere a conflictelor dintre aceștia și acționari; politica adoptată privind dividendele, evoluția nivelului acestora reflectând perspectivele întreprinderii (o politică care vizează o creștere a dividendelor pe termen lung este net preferabilă unei politici de distribuție în funcție de oportunitățile de investiție sau de rambursare a datoriilor); elaborarea de strategii de dezvoltare prin care potențialii acționari să fie convinși de perspectiva societății comerciale.

Este de subliniat faptul că, prin creșterea îndatorării întreprinderii, conducătorii semnalează pieței că dispun de strategii adecvate astfel încât să sporească performanțele întreprinderii și, pe această bază, să poată rambursa sumele datorate. În cazul în care semnalul este eronat, creșterea îndatorării va duce la faliment și implicit la schimbarea/destituirea managerilor, fapt ce le impune acestora o fundamentare judicioasă în cazul unor astfel de decizii. Dispariția politicilor de îndatorare a întreprinderilor reflectă de fapt o listă de perspectivă a acestora, recurgerea la credite constituind și pentru acționari un semnal de siguranță care îi incită să-și mențină acțiunile și/sau să achiziționeze și altele. Practica țărilor dezvoltate a evidențiat faptul că reducerea gradului de îndatorare este legitimă în cazuri de recesiune sau de diminuare a activității proprii, în condițiile existenței unor rate ale dobânzii ridicate;

- respectarea dreptului de proprietate, în special în cazul micilor acționari, în vederea atragerii de noi capitaluri. În practică s-a dovedit însă că, în vederea protejării asupra riscului unei oferte publice de cumpărare, conducătorii limitează drepturile minoritarilor, în special prin crearea de holdinguri necotate la bursă, preluarea controlului a peste 67% din capital, reducerea la 6% a drepturilor de vot pe care un acționar poate să le exercite. Toate aceste măsuri au drept efect protejarea managementului în funcțiune,

¹ P.Vernimmen, *Finance d'entreprise. Logique et politique*, Dalloz, Gestion-Finances, 1989.

creșterea independenței acestuia față de piața financiară. Răscumpărarea de către societate a acțiunilor sale semnalizează: o subevaluare a cursului acestora; o lipsă de oportunitate de creștere economică care să justifice reinvestirea disponibilităților bănești în dezvoltarea întreprinderii; diminuarea solvabilității și sporirea riscurilor privind activitatea acesteia; transferarea valorii între acționarii care, din rațiuni de putere, refuză oferta de răscumpărare și cei care acceptă răscumpărarea acțiunilor la un preț superior cotației la bursă etc.;

- promovarea marketingului bursier (element esențial în fundamentarea programelor de dezvoltare și a planurilor de afaceri ale întreprinderii) în domeniile acționariatului, titlurilor mobiliare și dividendelor, corespunzător practicii țărilor dezvoltate. În acest sens, o importanță deosebită pentru managementul societăților comerciale o prezintă:

- a) armonizarea intereselor acționarilor majoritari cu ale celor minoritari, fiecare categorie având pe piața bursieră propriile obiective, motivații de investire, comportamente. Promovarea unei politici favorabile acționarilor majoritari este posibilă numai în măsura în care aceștia pot să satisfacă în totalitate necesitățile de finanțare ale întreprinderii. În practică, acționarii minoritari (categorie deosebit de fluctuantă) au o contribuție importantă în finanțarea întreprinderii, comportamentul lor fiind influențat într-o mai mare măsură de evoluția pieței bursiere, fapt ce impune întreprinderii o informare corectă, completă și oportună asupra acesteia. În condițiile unei evoluții normale a pieței bursiere, comportamentul acționariatului minoritar este previzibil, putându-se astfel fundamenta de către întreprindere o politică investițională în condiții de risc minim. O importanță deosebită o prezintă atragerea acționarilor potențiali, managementul întreprinderii trebuind în acest sens să convingă în ceea ce privește rentabilitatea investiției și riscul minim al acesteia;
- b) stimularea cumpărării de acțiuni prin oferirea de informații pertinente care să întărească încrederea în viitorul dividendelor. În acest sens, o importanță deosebită o prezintă atât asigurarea calității informațiilor și utilizarea canalelor de informare clasice - publicațiile de specialitate și neformale - anchete, sondaje, reuniuni, cât și asigurarea calității, dar și cunoașterea în orice moment a categoriilor de investitori cu care întreprinderea este sau va fi în relații, a comportamentului și capacității investiționale a acestora. Managerii trebuie să dispună permanent de informații corecte și actualizate privind posesorii de titluri, numărul de titluri aferente acestora, categoria de acționariat din care fac parte, tranzacțiile bursiere zilnice pe tipuri (vânzare sau cumpărare), cantități etc. Activitatea de marketing în domeniul titlurilor bursiere are în vedere: stabilirea cu exactitate a caracteristicilor titlului mobilier (felul, valoare nominală, profitul, numărul existent pe piață și cel tranzacționat); urmărirea permanentă a prețului titlului mobilier (cunoașterea cursului bursier și a tendinței sale pe termen scurt și mediu); proiectarea unui

sistem informațional în vederea colectării și transmiterii cu operativitate a informațiilor utile diferitelor categorii de acționari; distribuirea directă sau prin intermediari a titlurilor mobiliare de la emițatori la acționari;

- c) selectarea politicii dividendelor care să corespundă cât mai bine atât nevoilor întreprinderii, cât și acționarilor. În acest sens, managementul întreprinderii trebuie să opteze pentru una din următoarele politici de dividende: de stabilitate, atunci când întreprinderea își propune să asigure dividende calculate după un procent constant, sau cu o rată de creștere anuală a acestuia indiferent de variațiile mărimii profitului net; a sumei constante, atunci când se asigură un dividend constant în cifre absolute pe acțiune indiferent de mărimea profitului net; a ratei constante, atunci când se asigură un dividend variabil în funcție de mărimea profitului obținut, cu asigurarea unei rate de creștere relativ constantă; reziduală, atunci când se accentuează asupra finanțării noilor proiecte de investiții care vor duce la creșterea valorii întreprinderii și la remunerarea acționarilor prin câștig de capital;
- d) urmărirea permanentă a evoluției indicilor bursieri, a măsurii în care aceștia reflectă activitatea economiei în vederea anticipării implicațiilor pe care aceasta le poate avea asupra cursului acțiunilor. Activitatea burselor de valori impune cu necesitate existența unui sistem de indici bursieri care să reflecte evoluția în timp a pieței valorilor mobiliare, să cuantifice procesele tranzacționale, raportul dintre cerere și ofertă precum și tendințele pieței în viitorul apropiat. Creșterea unui indice bursier reflectă faptul că cererea de valori mobiliare este superioară ofertei, evidențiind o activitate economică pozitivă a societăților cotate la bursă, în general fluctuațiile cursului unei anumite acțiuni fiind dependente de cele ale indicelui bursier. Principalele piețe bursiere din lume și-au construit indici proprii reprezentativi (anexa 8), definiți prin următoarele elemente: compoziția - eșantionul de valori mobiliare reținute din totalitatea titlurilor tranzacționate la un moment dat; construirea propriuzisă a indicelui - acordarea de ponderi egale, de ponderi proporționale sau neacordarea de ponderi; stabilirea valorii de referință la care se raportează indicele și care se exprimă printr-un număr de puncte - orice valoare a indicelui peste sau sub valoarea de referință indică o creștere, respectiv o scădere pe piața bursieră. În selectarea valorilor care vor servi la definirea unui indice bursier se iau în considerare, fie cele mai reprezentative - metoda cea mai larg răspândită, fie toate valorile ce cotează pe piața respectivă. Astfel, în practică, indicii bursieri se disting prin: numărul de valori care intră în eșantion - 30 în cazul indicelui Dow Jones, 500 în cazul Standard & Poor's 500, 1700 în cazul Nyse Composite Index, 225 în cazul Nikkei 225, 300 în cazul Nikkei 300, 30 în cazul FT, 100 în cazul FTSE 100, 30 în cazul DAX 30, 40 în cazul CAC 40 - și prin modul de calcul utilizat pentru determinarea lor - media

aritmetică ponderată cu capitalizarea bursieră mai puțin dividendele (Standard & Poor's 500), cu capitalizarea bursieră (Nyse Composite Index, Nikkei 225, CAC 40) și cu capitalizarea bursieră și volumul tranzacțiilor (DAX 100). În țara noastră, începând cu luna septembrie 1997, se calculează indicele BET, care reflectă tendința de ansamblu a prețurilor celor mai lichide 10 acțiuni tranzacționate la BVB cotate la categoria I-a și, începând cu luna aprilie 1998, se calculează cel de al doilea indice oficial al BVB - indicele compozit BET-C, care reflectă evoluția tuturor acțiunilor tranzacționate.

Pentru manageri, indicii bursieri oferă informații utile privind: evoluția ansamblului pieței bursiere, tendințele de creștere sau scădere a indicilor orientând investitorii în opțiunile lor - o creștere durabilă semnificând o bursă puternică, atractivă care induce optimism în cercurile de afaceri; aprecierea performanțelor unei acțiuni individuale în raport cu tendințele pieței - în situația în care cursul unei anumite acțiuni înregistrează o scădere în timp ce trendul pieței este stabil sau în creștere, firma emitentă se evaluează negativ de către piață, existând riscuri în păstrarea acestor acțiuni; aprecierea performanțelor unui sector industrial, evoluția acțiunilor acestuia sub tendința medie a pieței semnificând faptul că respectivul sector se confruntă cu dificultăți economice, evoluția lui viitoare putând fi pusă sub semnul întrebării; nivelul performanțelor unor întreprinderi, certitudinea obținerii unor dividende sigure, ridicate, ca urmare a includerii respectivei firme în eșantionul avut în vedere la calcularea indicilor bursieri.

În practică, s-a constatat însă faptul că indicii bursieri nu pot reprezenta fidel piața respectivă, întrucât, pe de o parte, eșantionul ales este prea mic în raport cu numărul total al valorilor mobiliare cotate (de exemplu cele 30 de titluri avute în vedere de indicele Dow Jones pot cu dificultate să ofere o imagine sintetică pentru o piață pe care sunt cotate peste 2000 de societăți) și repartizarea sectorială nu acoperă toate domeniile economiei (de exemplu, indicele Dow Jones nu reține nici o societate bancară, de asigurări, comunicații, transport sau construcții) iar, pe de altă parte, indicele este puternic influențat în situația în care valoarea unitară a unei acțiuni poate să fie mai mare decât a alteia, chiar în situația în care capitalizarea bursieră a acțiunilor primei societăți emițătoare este modestă.

Totodată, managerii trebuie să aibă în vedere și faptul că evoluția indicilor piețelor bursiere reflectă în mod imperfect pe cea a activității economice datorită faptului că: nu întotdeauna întreprinderile cotate sunt cele mai reprezentative din cadrul unui domeniu de activitate; nu sunt acoperite într-o măsură corespunzătoare toate sectoarele din economie; rentabilitatea întreprinderilor cotate este superioară celorlalte întreprinderi; scăderea/creșterea ratei dobânzii are drept consecință transfe-

rarea disponibilităților bănești din depozitele bancare spre plasamente pe piața bursieră și invers; variația ratei dobânzii are efecte cvasiimediate pe piața acțiunilor iar, după un anumit timp, și asupra activității economice; politica de dividende a întreprinderilor;

- perfecționarea cadrului organizatoric al întreprinderii în vederea realizării unei relații eficiente cu BVB și cu acționarii în ceea ce privește: efectuarea marketingului bursier (prin constituirea unui compartiment adecvat); utilizarea canalelor de informare clasice (publicații de specialitate) și neformale (anchete, sondaje, reuniuni informative etc.); cunoașterea corectă și operativă a categoriei de investitori cu care întreprinderea este sau va fi în relații (constituirea de baze de date în acest sens); cunoașterea permanentă a cursului bursier al titlului mobilier cotate și a tendinței sale pe termen mediu și lung (asigurarea unei legături directe prin intermediul calculatorului cu BVB); colectarea, selectarea și transmiterea informațiilor utile diferitelor categorii de acționari ai întreprinderii; evitarea disfuncționalităților informaționale care pot produce transformări rapide nedorite în structura acționariatului întreprinderii. Totodată, se impune organizarea unei baze de date necesare în vederea transmiterii informațiilor solicitate de BVB referitoare la :

controlul întreprinderii

- structura acționariatului, numele deținătorilor de acțiuni (persoane fizice sau juridice), numărul de acțiuni deținute, valoarea lor, acționarii care exercită controlul asupra societății (numele, numărul de acțiuni deținute, sursele și condițiile de finanțare); conducerea întreprinderii; achizițiile sau înstrăinările substanțiale de active; schimbările intervenite în conducerea întreprinderii, în structura organizatorică, a capitalului și a producției; situația economico-financiară, elemente de bilanț, contul de profit și pierderi, lichiditatea (tendențele, evenimentele sau factorii de incertitudine ce afectează sau ar putea afecta lichiditatea întreprinderii); principalele produse aflate în fabricație, piețe de desfacere, produsele noi avute în vedere, concurenții, clienții și furnizorii de care depinde în mod hotărâtor.

CAPITOLUL 2 - MODIFICĂRI ÎN STRUCTURA ACȚIONARIATULUI, IMPLICAȚII ASUPRA MANAGEMENTULUI SOCIETĂȚILOR COMERCIALE ȘI A RELAȚIILOR ACESTUIA CU PROPRIETARII

Funcționarea în condiții de eficiență a societăților comerciale, asigurarea atât a unor venituri stimulative acționarilor cât și a dezvoltării în perspectivă a întreprinderii, a sporirii competitivității acesteia reprezintă o problemă deosebit de actuală și importantă în rezolvarea căreia un rol esențial îi revine managementului, al cărui grad de libertate de acțiune se dovedește a fi decisiv în obținerea unor performanțe ridicate.

2.1. Abordări moderne în teoria guvernării întreprinderii

Problematika controlului managerilor și a guvernării întreprinderilor face obiectul, în special, a cercetărilor efectuate prin prisma teoriilor organizației dintre care cele mai cunoscute sunt cele ale costurilor de tranzacție și ale mandatului. Aceste cercetări, fiind centrate îndeosebi asupra relațiilor managerilor cu acționarii, neglijează într-o mare măsură analiza libertății de acțiune a primilor și, astfel, nu oferă decât o viziune incompletă asupra statutului și comportamentului efectiv al conducătorilor întreprinderii. În mod tradițional problematica controlului activității managerilor este asociată cu confruntarea dintre interesele acestora și ale acționarilor. Deoarece în practică managerii, mandatați de acționari, gestionau societățile comerciale în funcție numai de interesele lor specifice, în detrimentul celor ale acționarilor și ale celorlalți stakeholderi ai întreprinderii (creditori, salariați, clienți, furnizori) s-a dat naștere la numeroase inițiative luate de către puterile publice sau mediile patronale, care au avut drept obiect întărirea controlului asupra conducătorilor, mai cu seamă prin preconizarea unei implicări mai active și unei mai mari independențe a consiliilor de administrație (CA).

Problematika guvernării întreprinderilor, care depășește cu mult pe cea a relațiilor dintre acționari și conducători, în condițiile în care deciziile manageriale au consecințe asupra bunăstării tuturor stakeholderilor întreprinderii, are în vedere ansamblul mecanismelor care guvernează deciziile conducătorilor și le definesc spațiul lor de manevră. Managerul, aflat în centrul ansamblului contractelor și coalițiilor care constituie firma, joacă un rol principal în deciziile ce determină crearea și repartizarea valorii. De aceea, o teorie a guvernării întreprinderilor este în egală măsură o teorie a puterii discreționare a managerilor, adică a deplinei libertăți de acțiune de care dispun conducătorii pentru a gestiona diferitele contracte. Noțiunea de

libertate deplină de acțiune a managerilor depășește totuși dimensiunea oportunistă a acțiunii acestora - element esențial al teoriei costurilor de tranzacție. Astfel, dacă libertatea deplină de acțiune a managerilor poate să-i conducă pe aceștia să prevaleze propriile lor obiective în detrimentul celor ale acționarilor, ea poate de asemenea să constituie o condiție necesară pentru crearea de valoare ca urmare a lărgirii câmpului de manevră al conducătorului și a creșterii motivării lor, valoare care să permită satisfacerea tuturor stakeholderilor.

O teorie a libertății de acțiune a managerilor trebuie să ofere prioritar un model explicativ al puterii discreționare a conducătorilor. În acest sens, este de evidențiat existența mai multor curente teoretice privind caracteristicile comportamentului managerilor în guvernarea întreprinderii. Astfel, teoria contractuală a organizațiilor (care regrupează teoria mandatului și teoria costurilor de tranzacție) accentuează asupra comportamentului pasiv al managerilor care trebuie să se conformeze disciplinei impuse de piață, de CA și de presiunea luărilor de control. Printre specialiștii care s-au exprimat în acest sens, sunt de evidențiat: A. Alchian și H. Demsetz care, în anul 1972, considerau că managerul este însărcinat cu controlul performanței celorlalți membri care compun firma, control asigurat de o serie de mecanisme ca, de exemplu, piața managerilor, amenințarea cu licențierea, concurența pe piețele diferiților factori de producție; M.F. Jensen și W.H. Meckling, fondatorii teoriei mandatului, și care, în anul 1976 acordau puțină atenție managerului, acesta fiind considerat că urmărește maximizarea unei funcții de utilitate a căror argumente constau în bogăția și avantajele nepecuniare legate de avantajele funcției manageriale, managerul ne jucând un rol activ decât prin propunerea de sisteme de autocontrol; E.F. Fama care, în anul 1980, aprecia că, în cazul întreprinderilor manageriale, conducătorul care-și închiriază capacitatea sa întreprinderii este controlat în principal de către piața managerilor și de CA, existând totuși posibilitatea ca managerii să neutralizeze CA prin stabilirea unor relații de complicitate cu membrii acestuia - situație care poate fi evitată numai prin existența administratorilor externi a căror independență este garantată de caracterul concurențial al pieței administratorilor; O.E. Williamson accentuează asupra dublului sens al relației de mandat dintre acționari și manageri, aceștia din urmă putând fi considerați în același timp ca agenți ai primilor și ca principali activi, care-și închiriază capitalul managerial acționarilor, ocupând o poziție strategică centrală care le permite să manipuleze informațiile ca să orienteze politica întreprinderii în funcție de propriile obiective. În general, în cazul specialiștilor menționați mai sus, rolul managerilor apare dacă nu absent, cel mult foarte discret și în condițiile existenței divergenței de interese dintre manageri și acționari, atenția fiind îndreptată, în principal, asupra identificării mecanismelor interne și/sau externe care să acționeze pentru disciplinarea conducătorilor și asigurarea convergenței intereselor acestora cu cele ale acționarilor.

Teoriile moderne, luând în considerare caracterul incomplet al piețelor și al contractelor, fapt ce conferă importanță libertății de acțiune a managerilor, accentuează asupra existenței unui comportament activ al conducătorilor și acordă o atenție prioritară analizei strategiilor la care aceștia recurg, mai cu seamă pentru a neutraliza mecanismele disciplinare de control și a-și spori astfel libertatea lor de acțiune. Aceste teorii, contrar celor precedente, atribuie un rol central managerilor care urmăresc înrădăcinarea lor în cadrul întreprinderii¹, prezervarea sau lărgirea libertății lor de acțiune, înrădăcinare ce poate fi în detrimentul eficacității întreprinderii în condițiile în care managerii se îmbogățesc pe seama acționarilor sau stakeholderilor prin mai multe modalități: efectuarea de investiții specifice prin care se reduce riscul înlocuirii managerilor, întrucât eliminarea respectivilor conducători ar atrage o pierdere a valorii activelor ce va fi suportată de acționari (A. Shleifer, R.W. Vishny); manipularea informației în vederea reducerii amenințării din partea managerilor concurenți potențiali de pe piața managerială, fie efectuând investiții a căror rentabilitate depinde de informația specifică controlată de către conducători sau de anumite competențe proprii, fie investind în activități caracterizate printr-o importantă dificultate de procurare a informațiilor - cazul, în special, al investițiilor în cercetare și dezvoltare -, fie prin numirea în CA a unor administratori externi slab informați și/sau incompetenți și/sau obedienți (J.E. Stiglitz, A.S. Edlin); controlarea resurselor, în special financiare, de către manageri, astfel încât aceștia să nu depindă de aportul unor resurse externe firmei și, totodată, să devină ei însăși un factor de producție dificil de înlocuit (M.C. Jensen, S.C. Myrs, S.A. Ravid, E.F. Sudit).

Această viziune „pesimistă“ asupra înrădăcinării este contestată de alți specialiști care consideră că nu trebuie exclusă ipoteza unei înrădăcinări optime compatibilă cu asigurarea eficacității activității firmei. Astfel, R.P. Castanias și C.E. Helfat accentuează asupra rolului important venitului rentelor manageriale create datorită capacităților superioare ale conducătorilor, problema principală nemaifiind cea a prezervării câștigurilor acționarilor, care sunt remunerați la nivelul rentabilității de echilibru ci cea de a proteja capitalul managerial al conducătorilor - maximizarea rentelor manageriale nefăcându-se în detrimentul acționarilor. În această viziune, conducătorii nu sunt stimulați să-și dezvolte capacitățile lor manageriale și să adopte decizii strategice creatoare de bogăție decât dacă sunt protejați împotriva pierderii rentelor manageriale cuvenite pentru plata efortului depus de ei, ceea ce se realizează prin prezența conducătorilor în cadrul CA și prin contracararea preluărilor de control ostile. În

¹ Înrădăcinarea presupune o eficacitate limitată a mecanismelor de control a activității managerilor, datorată fie imperfecțiunii lor, fie comportamentului activ al conducătorilor care pot avea interesul să neutralizeze sistemul de control dacă câștigurile obținute prin această acțiune sunt superioare costurilor induse.

aceste condiții, înrădăcinarea duce în mod egal la satisfacerea simultană atât a intereselor managerilor cât și ale acționarilor. În practică costurile legate de absența unei libertăți depline de acțiune a managerilor s-au dovedit a fi superioare celor induse de un comportament oportunist al acestora.

Analizele efectuate cu privire la înrădăcinarea managerilor privilegiază explicarea libertății lor de acțiune discreționare în funcție de interesele urmărite de ei în cadrul firmei. Aprofundarea analizei sistemelor de guvernare ale întreprinderii necesită abordarea problematicii și dintr-un alt unghi de vedere, conform căruia managerul are interesul să acționeze nu în vederea înrădăcinării (strategie de carieră internă), ci a creșterii valorii reputației sale pe piața conducătorilor în perspectiva angajării la alte firme mai promițătoare (privilegiindu-se astfel o strategie de carieră externă). Astfel, conform lui D.Hirsleifer obiectivul urmărit de manager nu este acela de a se face de neînlocuit, ci de a-și spori reputația astfel încât să-și poată valorifica oricând în cele mai bune condiții capitalul său uman pe piața managerială - obiectiv ce poate fi atins ca urmare a manipulării informației prin: ameliorarea cât mai spectaculoasă a indicatorilor de performanță pe termen scurt; urgentarea difuzării informațiilor favorabile despre activitatea firmei și întârzierea apariției celor defavorabile; practicarea unor comportamente de imitare sau de diferențiere care constau fie în copierea deciziilor celor mai reușiți manageri, fie în evitarea situațiilor de a fi asimilați în categoria managerilor cel mai puțin competenți. Numeroase exemple evidențiază faptul că datorită dificultății de a măsura performanța managerială este greu de dovedit și demonstrat nivelul de incompetență al unui conducător.

În concluzie, abordările teoretice cele mai recente evidențiază rolul activ al managerului care are drept obiectiv maximizarea valorii capitalului său managerial. Natura deciziilor adoptate de conducători este influențată de opțiunea acestora în ceea ce privește strategia de carieră: internă - situația în care obiectivul urmărit este înrădăcinarea, eliminarea riscului de a fi înlocuit; externă - situația în care se urmărește maximizarea valorii reputației pe piața managerilor, astfel încât să poată fi solicitat la conducerea unei întreprinderi mai importante sau mai prestigioase.

Proiectarea unui sistem eficient de guvernare a întreprinderii este condiționată de luarea în considerare a strategiilor personale ale conducătorilor. Astfel, analiza tradițională a guvernării întreprinderii privilegiază abordarea relațiilor dintre acționari și conducători, presupunând că modelul firmei manageriale - caracterizat prin separarea funcțiilor de proprietate și decizie - este preponderent. În acest context, sistemul de guvernare reprezintă ansamblul mecanismelor avute în vedere să-i constrângă pe conducători pentru a se evita situațiile ca aceștia să adopte decizii contrare intereselor acționarilor. În mod obișnuit, mecanismele disciplinare externe sunt separate de cele interne, conducătorii îndeplinind de regulă un rol pasiv față de ambele.

În abordarea modernă, în condițiile comportamentelor conducătorilor - de înrădăcinare sau de maximizare a rentelor manageriale - și ale strategiilor personale adoptate de aceștia, sistemul de guvernare este repus în discuție, luându-se în considerare următoarele aspecte: abandonarea viziunii simpliste a guvernării întreprinderilor (cea a controlului exercitat asupra conducătorilor numai de către acționari) prin luarea în considerare a rolului îndeplinit de ansamblul stakeholderilor și includerea pe lângă mecanismele disciplinare tradiționale și a altor elemente, precum structura formală, rețelele de încredere, cultura întreprinderii și mai cu seamă, contextul instituțional¹; înțelegerea modului de funcționare a sistemelor de guvernare a întreprinderilor și a evoluției libertății de acțiune a conducătorilor presupune înțelegerea diferitelor mecanisme, a modului lor de articulare, a complementarității sau substituirii lor în special în ceea ce privește interacțiunea dintre rolurile CA și luările de control, precizarea legăturilor care unesc componentele formale și informale ale sistemelor de conducere; înțelegerea sistemelor de guvernare presupune în mod necesar compararea diferitelor sisteme naționale deoarece anumite aspecte instituționale au un caracter global pe plan mondial ca urmare, mai cu seamă, a difuzării unor norme culturale sau legislative. Se cuvine subliniat faptul că, din păcate, majoritatea studiilor privind **guvernarea întreprinderilor** au în vedere analizarea sistemelor anglo-saxone și, în mai mică măsură, a celor japoneze și germane.

Simplificând lucrurile, studierea problemei disciplinei managerilor în cazul țărilor europene și al Japoniei presupune un model pluralist al firmei în care interesele salariaților joacă un rol important, în timp ce în cazul întreprinderilor americane presupune un model monist, în care veriga esențială este reprezentată de acționariat.

Un sistem de guvernare este eficace dacă permite maximizarea creării de valoare, evitând totodată spolierea vreunei categorii de stakeholderi, înrădăcinarea conducătorilor nefiind în mod necesar contrară principiului eficacității. În general, problema care se pune este aceea a unui arbitraj între reducerea riscurilor de spoliere și inconvenientele asociate limitării libertății depline a managerilor, care constituie constrângeri ce pot influența negativ posibilitățile lor de a acționa strategic. Un sistem de guvernare prea sever cauzează pe lângă costuri directe, asociate implementării și funcționării mecanismelor de control și costuri indirecte datorate fie manevrelor efectuate de conducători pentru a scăpa de constrângerile disciplinare, fie distorsiunilor induse în deciziile strategice și financiare. De exemplu: abandonarea diferitelor

¹ Conform lui D.C. North, instituțiile sunt constituite din regulile formale (regulile politice, judiciare, economice și contractele explicite), constrângerile informale (normele de comportament, convențiile și codurile de conduită autoimpuse), precum și modalitățile lor de îndeplinire.

tipuri de investiții rentabile din cauza controalelor rigide la care sunt supuși managerii; apelarea la moduri de finanțare mai costisitoare, dar care asigură creșterea libertății de acțiune a conducătorilor; evitarea prevederilor unei legislații sociale constrângătoare pentru manageri și favorabilă celorlalte categorii de salariați prin efectuarea de investiții în țările cu o legislație mai puțin strictă; întărirea drepturilor acționarilor minoritari poate să-i incite pe manageri spre o societate închisă care să nu mai fie cotate la bursă, lipsind astfel întreprinderea de posibilitățile de finanțare oferite de piața financiară și de instrumentul de control al performanței - pe care îl constituie cota la bursă.

Aceste exemple ilustrează complexitatea problemei guvernării întreprinderii și a repartizării puterii în cadrul acesteia. Un sistem de guvernare suplu, care oferă un spațiu larg de acțiune conducătorilor, le permite să adopte decizii ce duc la sporirea valorii dar, în același timp, facilitează transferurile de rentă dintre stakeholderi și posibilitățile de spoliere. Aceasta este dilema funcționării întreprinderilor, care rezultă din comportamentul, presupus ca fiind oportunist, al conducătorilor. Noțiunea de spațiu discreționar rămâne totuși de precizat, conducătorii luând deciziile nu în funcție de libertatea reală de acțiune de care dispun, ci de cea pe care ei o percep. Distanța dintre realitate și percepție, care este legată de caracterul limitat al raționalității, pune problema identificării modelelor mentale pe care le utilizează managerii atât pentru a interpreta mediul lor exterior, cât și de a reprezenta sistemul de guvernare în care ei evoluează și își adoptă deciziile. Astfel, reprezentările privind rolul CA apar foarte diferite în funcție de contextele naționale: în cazul întreprinderilor americane - protejarea intereselor acționarilor; în cazul întreprinderilor franceze - protejarea interesului social.

Sistemele de guvernare evoluează în funcție de capacitatea diferitelor categorii de stakeholderi de a-și crea relații de putere, în special pe cale legislativă, prin schimbarea cadrului instituțional. În același timp, managerii, în perspectiva protejării capitalului lor reputațional, au interesul să intervină, astfel încât să impună o reformă controlată și suplă (flexibilă) a sistemului de guvernare a întreprinderilor care se înscrie în continuitatea cadrului instituțional existent, decât să le fie impuse, pe cale politică și legislativă, schimbări brutale care ar putea provoca dezechilibrări însemnate în defavoarea lor ale raporturilor de puteri existente.¹

2.2. Tendințe ale schimbării structurii acționariatului

Creșterea gradului de profesionalism, prezența sporită a investitorilor precum și implicarea mai accentuată a acestora în gestionarea întreprinderilor

¹ G. Charraux, *Pour une véritable théorie de la latitude managériale et du gouvernement des entreprises*, Revue française de gestion, nr. 111 nov.-dec. 1996.

cotate reprezintă o caracteristică majoră a evoluției marilor piețe bursiere. Pe toate acestea se manifestă rolul tot mai activ al micilor depunători, prezența crescândă a salariaților - acționari și, mai cu seamă, instituționalizarea investitorilor, în special prin extraordinara dezvoltare a fondurilor de pensii, fapt ce a condus la modificarea raportului de forțe dintre manageri și acționari în favoarea celor din urmă.

În ceea ce privește rolul micilor acționari, acesta mult timp a fost nesemnificativ întrucât asistau neputincioși și resemnați la operațiunile financiare tot mai complexe prin care managerii și principalii acționari influențau profund restructurarea și dezvoltarea societății comerciale, singura lor armă de apărare reducându-se la vânzarea acțiunilor lor. În ultimii ani prin adoptarea unui cadru legislativ adecvat, s-au amplificat intervențiile micilor acționari în adunările generale, apelările lor la instanțele de judecată pentru protejarea drepturilor proprii în cazul operațiilor financiare ample declanșate de acționarii majoritari, în paralel cu constituirea de asociații de apărare a intereselor lor, care se bucură de sprijinul unor buni specialiști din finanțe și drept și de susținerea financiară a investitorilor instituționali minoritari.

Salariații din cadrul societăților comerciale, ca urmare a măsurilor legislative cu privire la sporirea acționariatului în rândul acestora, au devenit actori tot mai importanți pe piețele bursiere, jucându-și din plin rolul lor de acționari. Astfel SUA au fost prima țară care a dezvoltat planuri de dezvoltare a acționariatului ca, de exemplu, ESOP (employee stock ownership plans), urmată rapid de Regatul Unit și Japonia. În Franța a fost instituționalizat planul de economisire al întreprinderii, care permite gestionarea colectivă a fondurilor vărsate din veniturile personale ale salariaților și din cele ale întreprinderii, funcționând ca un organism de plasare colectivă a valorilor mobiliare. În același timp, a fost creată posibilitatea pentru salariați de a-și cumpăra direct de la întreprinderea în care lucrează acțiuni, beneficiind de o reducere cu 20%.

Planurile de opțiuni asupra acțiunilor (stock options) permit întreprinderii să atribuie selectiv unora dintre salariații săi (în general managerilor și câtorva cadre de conducere superioară) dreptul de a cumpăra sau de a subscrie pe o anumită perioadă de timp acțiuni ale societății la un preț avantajos prestabilit, urmărindu-se fidelizarea managerilor ca urmare a acordării unei remunerații indirecte prin dividende.¹

În ultimii 20 de ani ponderea acționarilor individuali s-a diminuat considerabil în favoarea investitorilor instituționali², care, în prezent, controlează

¹ Cca jumătate din primele 200 mari grupuri franceze au pus în aplicare planuri de opțiuni asupra acțiunilor de care beneficiază 90% din membrii comitetelor de direcție și 60% din cadrele de conducere care câștigă peste 800 mii franci brut anual.

² Termenul de investitor instituțional desemnează instituțiile care își gestionează fondurile de care dispun ca, de exemplu, societăți de asigurări, bănci, organisme de plasare colectivă a valorilor mobiliare, fonduri mutuale, fonduri de pensii.

peste 50% din acțiunile cotate în lume. Astfel, în prezent, față de anul 1960, ponderea acționarilor individuali deținută în capitalul societăților cotate la bursă este de 40% față de 70% în SUA, de 20% față de 50% în Japonia și de 17% față de 54% în Regatul Unit, iar în Franța de cca 33%. În fapt, într-o foarte mare măsură, reducerea ponderii acționarilor individuali nu semnifică dispariția acestora, ci orientarea lor spre efectuarea de plasamente colective prin intermediul investitorilor instituționali care le reprezintă interesele. În SUA, principalii investitori instituționali sunt fondurile de pensie publice sau private și fondurile mutuale. În anul 1994, acești investitori dețineau 51,5% din acțiuni față de 19,4% în anul 1970 și peste 56% din capitalul primelor 1000 de societăți cotate la bursă. Activele fondurilor de pensii și cele ale fondurilor mutuale au depășit în anul 1996 depozitele bancare în condițiile în care, în urmă cu 15 ani, reprezentau cca 10% din acestea. În Regatul Unit prezența investitorilor instituționali este mai însemnată decât în SUA și în alte celelalte țări europene, fondurile de pensii deținând o pondere de peste 60% din totalul acțiunilor de pe piața bursieră. De asemenea, ponderi însemnate ale investitorilor instituționali sunt de semnalat în Germania și Franța. De regulă, pe piața bursieră crește puterea și profesionalismul investitorilor instituționali care se implică tot mai mult în gestionarea societăților comerciale la care dețin acțiuni. Începând din momentul în care rentabilitatea plasamentelor din fondurile de pensii a început să scadă, acestea au început să se comporte ca acționari activi, renunțând astfel la rolul lor tradițional de aducători pasivi de capital, interesați numai de performanța titlurilor pe termen lung. Astfel, fondul de pensii californian Calpers s-a remarcat prin caracterul foarte angajat al intervenției sale în firmele la care deține o parte din capital, stabilind un ghid al buneii gestionări, impunând transparența în activitatea întreprinderilor în care au investit, compararea sistematică a performanțelor lor, criticarea anumitor decizii și, în cazul lipsei acțiunilor de corectare, luarea inițiativei de a se anula anumite strategii și chiar recurgerea la demiterea echipei conducătoare.

În practică, se conturează două strategii de control extern din parte investitorului instituțional, una denumită Wall Street walk, care constă în vinderea acțiunilor atunci când nu este mulțumit de performanța titlului și a doua care constă în impunerea criteriilor sale de gestionare în guvernarea întreprinderii. Această din urmă strategie impune dereglementarea totală a pieței conducătorilor care nu pot să aibă un alt proiect de dezvoltare decât cel al investitorului și nu trebuie să-și întemeieze puterea asupra întreprinderii prin mijloace care ar putea să perturbe fluiditatea capitalului și a personalului managerial. În acest context, în ultimii ani s-a dezvoltat practica guvernării corporatiste (corporate governance), care vizează modernizarea/îmbunătățirea managementului întreprinderilor, în special în cazul marilor societăți cotate la bursă prin adoptarea unor modalități de control a activității

conducătorilor în condițiile manifestării unor inadecvări între obiectivele proprietarilor capitalului (acționarii) și cele ale gestionarilor întreprinderii (managerii). Apariția la începutul anilor 1990 a guvernării corporatiste în SUA și în Regatul Unit este direct legată de manifestarea importanței crescânde a investitorilor instituționali și, mai cu seamă, a fondurilor de pensii. Având în vedere faptul că investițiile efectuate de fondurile de pensii sunt pe termen lung (în medie de cca 12 ani), acestea au început să-și exercite dreptul de vot corespunzător acțiunilor deținute și, totodată, să se implice tot mai mult în viața întreprinderilor în calitatea lor de acționari. În mod progresiv ele s-au implicat în gestionarea societăților și și-au exercitat dreptul de a aviza principalele decizii ale managementului, precum și remunerarea acestuia. Conceptul de guvernare corporatistă a fost formalizat în cazul Regatului Unit prin raportul elaborat în anul 1992 de comisia prezidată de către Adrian Cadbury (anexa 11) care a stat la baza redactării „Codului celei mai bune practici” (Code of best practice), iar în cazul SUA prin „Principiile guvernării corporatiste” (Principles of corporate governance) elaborate de American Law Institute a căror versiune finală a apărut în anul 1994.

Recomandările raportului Cadbury se articulează în principal în jurul reechilibrării puterilor și funcțiilor consiliului de administrație pe baza divizării responsabilităților, preconizându-se astfel recurgerea la administratori independenți (non executive directors) a căror misiune este de a promova o politică neutră, imparțială, în interesul tuturor acționarilor. În acest sens, aceștia constituie sau participă la comitete specifice, organizate pe probleme ca, de exemplu, auditul financiar-contabil, selectarea administratorilor, remunerarea, etica etc. În Franța grupul de lucru prezidat de Marc Viénot a publicat în anul 1995 un raport privind modificarea compoziției și a funcționării consiliului de administrație, precizarea misiunilor și atribuțiile acestuia, crearea de comitete specializate după modelul anglo-saxon și stabilirea unui cod deontologic sau carta administratorului, care trebuie: să fie acționar cu titlu personal; să se angajeze să reprezinte ansamblul acționarilor; să acționeze în interesul social în toate circumstanțele; să evite conflictele de interese; să-și consacre îndeplinirii funcțiilor sale timpul și atenția necesare.¹

2.3. Separarea funcțiilor de proprietate, conducere și de control - realitate a întreprinderilor mari înscrise la bursă

O dată cu sporirea dimensiunii și complexității activității întreprinderilor, separarea dintre proprietarul mijlocului de producție și cel care conduce

¹ E.S. Herman, *Corporate Control, Corporate Power*, Cambridge University Press, 1981.

desfășurarea activității s-a accentuat tot mai puternic în ultimele decenii. Astfel o analiză a evoluției modului de guvernare a primelor 200 de întreprinderi americane a evidențiat faptul că, dacă în anul 1929 ponderile întreprinderilor guvernate de acționarii majoritari sau puternic minoritari (care dețin peste 10% din capital) și a celor guvernate de manageri erau sensibil egale (42% și, respectiv 40,5%), în anul 1974 puterea era într-o proporție predominantă în mâinile managerilor (82,5% din întreprinderi)¹. Dacă o întreprindere de dimensiune mică poate fi condusă direct de către patronul ei, acest lucru nu mai este posibil atunci când întreprinderea își sporește dimensiunea, devenind necesară delegarea unei părți din puterea de decizie către experți a căror meserie este aceea de a conduce/gestiona desfășurarea procesului de producție.

Un studiu efectuat asupra structurii acționariatului și influenței managerilor asupra deciziilor, în cazul primelor 200 de întreprinderi franceze după cifra de afaceri², a evidențiat o repartizare diferită a modurilor de guvernare a întreprinderilor (putere managerială, manageri sub controlul acționariatului concentrat, control familial activ) în funcție de dimensiunea acestora. Astfel, în cazul primelor întreprinderi din cadrul eșantionului, se remarcă o puternică concentrare a puterii manageriale, iar pe măsură ce scade cifra de afaceri, sporește numărul de întreprinderi gestionate direct de proprietarii lor sau al celor în care acționariatul concentrat exercită o influență tot mai mare asupra gestiunii. Pe ansamblu, ponderea întreprinderilor supuse unui control familial, în care proprietarii exercită o putere efectivă (48% din total), este mai mare decât aceea a întreprinderilor în care guvernarea este exercitată direct de manageri (20% din total). Situația existentă în cazul întreprinderilor franceze comparativ cu cele americane se explică pe de o parte prin dimensiunea lor mai mică, fapt ce permite exercitarea controlului direct de către un grup mai mic de acționari, iar, pe de altă parte, începând cu anii '80 prin revenirea la modurile de guvernare ale întreprinderilor în care proprietarul își asumă direct puterea.

În concluzie, se cuvin evidențiate următoarele aspecte:

- marile întreprinderi cotate la bursă au în general un acționariat puțin concentrat, fapt ce le permite managerilor un câmp larg de manevră pentru a-și exercita direct puterea. Dimensiunea mare a acestor întreprinderi și complexitatea procesului de conducere care decurge din aceasta, necesită recrutarea de experți din toate domeniile de activitate pentru a administra, orienta, consilia, dispunând de o largă

¹ E.S. Herman, op. cit.

² E. Lesser, A. Vidalie, *Le capital des 200 premières entreprises françaises*, Science et Vie-Economie, nr.76, 1991.

autonomie decizională și neputând fi controlați strâns din rațiuni de menținere a unui anumit nivel de eficiență a activității desfășurate;

- întreprinderile de dimensiune mai mică, au un acționariat mai concentrat, capitalul putând fi deținut de un grup redus de acționari sau de o singură familie. Este de menționat faptul că sunt foarte rare cazurile în care întreprinderile controlate de o familie au recurs la serviciile unor manageri profesioniști;
- în situația în care acționariatul este concentrat în mâinile investitorilor instituționali sau ale statului, conducerea întreprinderilor este asigurată de manageri profesioniști aflați însă sub un puternic control din partea acționarilor-proprietari. Și în acest caz se apelează la experți care, la nivelul lor decizional, dispun de o apreciabilă libertate de acțiune;
- practica din țările dezvoltate a evidențiat existența a patru configurații de manifestare a puterii în cazul firmelor: în care acționarii sunt dispersați (persoane fizice, bănci, societăți de asigurări, etc.) și aleg un director general; în care acționarii și managerii se confundă (situația întreprinderilor în care creatorul lor este singurul manager și a celor din a doua generație, în care mai mulți acționari dețin posturi de responsabilitate); în care proprietatea este în totalitate separată de management, managerii nemaidepinzând de acționari (cazul întreprinderilor tehnocrate în care cadrele de conducere controlează „de facto“ capitalul, a întreprinderilor cooperatiste și a celor publice); în care capitalul este deținut de o altă întreprindere (cazul filialelor).

Obiectivele urmărite de acționari și manageri diferă în funcție de tipul de organizare a puterii. Astfel:

- a) în cazul primei configurații, acționarii urmăresc îndeosebi rentabilitatea capitalului; în situația în care aceasta este nesatisfăcătoare proprietarii pot alege alt director sau își pot vinde acțiunile, iar managementul întreprinderii urmărește obținerea unei rentabilități care să permită nu numai remunerarea salariaților și plata furnizorilor, ci și distribuirea de dividende;
- b) în cazul celei de a doua configurații, managementul urmărește de asemenea obținerea de beneficii, probleme deosebite ridicând dezvoltarea întreprinderii fie pe baza autofinanțării - care presupune sporirea rentabilității -, fie pe baza apelării la noi asociați și la emiterea de noi acțiuni, situație în care poate fi pusă în discuție puterea deținută de proprietarul fondator. De asemenea, managerul fondator poate să dorească să se dezangajeze de întreprindere introducând-o la bursă în vederea vânzării acțiunilor;
- c) în cazul celei de a treia configurații se urmărește mobilizarea mandanților în realizarea obiectivelor privind dezvoltarea întreprinderii, în asigurarea finanțării acestora;

d) în cazul celei de a patra configurații, întreprinderea tinde să devină o secție de producție, acordându-se prioritate organizării optime a proceselor de fabricație.

Conform teoriei financiare, întreprinderea este percepută în principal ca fiind proprietatea acționarilor săi care urmăresc un obiectiv comun și anume maximizarea veniturilor lor. În practică, pentru a asigura conducerea întreprinderii, acționarii trebuie să-și delege funcția de control Consiliului de Administrație (CA), iar funcția de conducere unuia sau mai multor manageri care însă nu urmăresc în mod necesar același obiectiv cu acționarii și pot avea interese diferite față de cele ale acestora. Acest fapt impune acționarilor practica unor mecanisme prin care să fie stimulat managerul să le administreze cât mai bine interesele, adică să maximizeze valoarea reziduală a întreprinderii (valoarea care rămâne după rambursarea de către întreprindere a tuturor datoriilor sale). În marile societăți pe acțiuni separarea funcțiilor de proprietate și de conducere este însoțită de o separare a funcțiilor de conducere și de control (figura 1). Această din urmă separare poate fi totală atunci când nu există acționari semnificativi - cazul întreprinderilor manageriale, sau parțială atunci când există cel puțin un acționar semnificativ - cazul întreprinderilor sub control familial. În practică, dacă puterea deținută de acționari este mai mare (existând acționari semnificativi), în cadrul CA pot fi impuși administratori din afara întreprinderii, situații în care puterea managerilor este diminuată comparativ cu situațiile în care administratorii provin din interiorul întreprinderii și de regulă sunt sensibili față de viziunea strategică a managerilor, întrucât poziția lor depinde de voința acestora.¹

În marile întreprinderi cotate la bursă, în care funcțiunile de proprietate și de conducere sunt separate, funcția de control a CA este primordială pentru asigurarea performanței întreprinderii. CA, ca centru al sistemului de control intern, are responsabilitatea finală a asigurării eficienței desfășurării activității întreprinderii, fixând regulile jocului pentru manageri - angajarea, revocarea și salarizarea acestora.

În practică, s-a dovedit faptul că, în ultimele decenii, CA și-au îndeplinit corect rolul revenit numai în cazul situațiilor de criză². Pentru a apăra interesele acționarilor, CA beneficiază de două mijloace principale: primul, constând în modificarea comportamentului managerului în funcțiune printr-o politică stimulative de remunerare și, al doilea, mai radical, constând în puterea

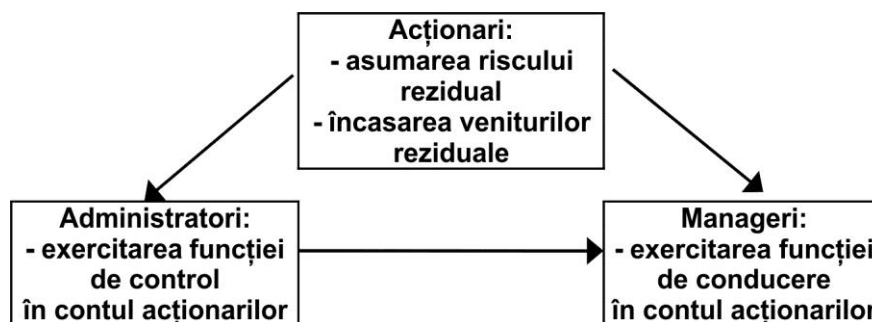
¹ C.G. Holderness, D.P. Sheeharu, *The Role of Majority Shareholders in Publicly Held Corporations: an Exploratory Analysis*, Journal of Financial Economics, nr.20, 1988;

M.S. Weisbach, *Outside Directors and CEO Turnover*, Journal of Financial Economics, nr.20, 1988.

² M.C. Jensen, *The Modern Industrial Revolution, Exit, and the Failure of Internal Control Systems*, The Journal of Finance, vol.48, nr.3, 1993.

de numire și de revocare în/din funcția de conducere. Studiile empirice realizate în SUA, precum și în Franța¹ confirmă faptul că o performanță bursieră sau contabilă necorespunzătoare obținută duce la o schimbare semnificativă a managerilor. Puterea de revocare de care beneficiază reprezentanții acționarilor constituie unul din elementele esențiale în vederea alinierii intereselor managerilor cu cele ale acționarilor și rezolvării parțiale a conflictului datorat separării funcțiilor de proprietate și de conducere, specifică marilor societăți pe acțiuni. În practică nu se poate realiza o aliniere absolută a intereselor, politica de schimbare a managerilor fiind în principal un mijloc de garantare a obținerii unei performanțe minime și nu maxime. De asemenea, practica a arătat că schimbarea managerilor ca urmare a slabei performanțe s-a dovedit fezabilă, de regulă, atunci când majoritatea membrilor CA erau din afara societății comerciale respective².

Figura 1. Separarea funcțiilor de proprietate, de conducere și de control



Se cuvine menționat, de asemenea, că un rol important în eficientizarea activității managerilor revine presiunii concurențiale exercitate pe piețele produselor și serviciilor, financiară și a disciplinei impuse de bănci. Experiența a dovedit că rolul CA în ceea ce privește controlul va fi cu atât mai important cu cât întreprinderea funcționează într-un mediu economic cu activitate concurențială redusă.

¹ B. Pigé, *La révocation des dirigeants; une incitation à la performance: une synthèse de la littérature*, Annales de Management, XII^{es} journées nationales des IAE, Montpellier, février 1994; J.P. Walsh, J.K. Seward, *On the Efficiency of Internal and External Corporate Control Mechanisms*, Journal of Financial Economics, nr. 20, 1990.

² B. Pigé, *La probabilité de rotation des PDG: une mesure du pouvoir de révocation du conseil d'administration*, Problèmes économiques nr. 2518, 1997.

Practica țărilor dezvoltate a evidențiat totodată că, în condițiile existenței unei separări între rolul proprietarului întreprinderii și cel al gestionarului acesteia, se creează un dezechilibru între puterea de a lua decizii și controlul fundamentării și executării judicioase a acestora, proprietarii-gestionari având deplina libertate de a decide și de a controla, în timp ce gestionarul sau managerul-salariat, căruia proprietarul i-a delegat puterea sa (în ceea ce privește inițierea, pregătirea și luarea deciziei) nu are în mod obligatoriu aceleași obiective (interese) ca și proprietarul. Dacă acesta din urmă este interesat în maximizarea valorii întreprinderii, gestionarul este adesea mai interesat în sporirea dimensiunii și punerea în aplicare a unor politici de achiziționări și fuziuni care ar duce la creșterea prestigiului personal, a salariului revenit și totodată la diminuarea riscului de a-și pierde postul deținut¹.

În acest context, cu toate că managerul deține direct sau indirect puterea de decizie, controlul ultim al acțiunilor sale nu trebuie să îi aparțină, existând o separare între ratificarea/controlul deciziilor, care revine proprietarului-acționar, și inițierea/punerea în aplicare a lor, care revine managerului. Cu cât acționariatul este mai dispersat și capitalul se află în mâinile unui mare număr de mici acționari, cu atât devine mai dificilă exercitarea prerogativelor de ratificare și control. De asemenea, pe măsură ce sporește complexitatea activității întreprinderii, devine tot mai dificil de înțeles de către acționarii nespecialiști, astfel încât aceștia nu vor putea contesta opțiunile managerilor și experților, numai aceștia fiind în măsură să posede cea mai bună cunoaștere a situației concrete în care se află întreprinderea, dispunând astfel de un câmp de manevră mai larg. Separarea puterii (de inițiere și punere în aplicare a deciziilor) de control (ratificarea și urmărirea realizării deciziilor) reprezintă esența teoriei mandatului, care explică natura relațiilor dintre acționari și manageri, definită ca fiind un contract în care una sau mai multe persoane (principalul) angajează o altă persoană (agentul) în scopul realizării unei sarcini, delegându-i în acest scop autoritatea de decizie necesară². Având în vedere posibilitatea ca agentul să nu acționeze întotdeauna corespunzător interesului principalului, devine necesară exercitarea controlului care însă implică o serie de costuri, astfel încât o deosebită importanță o prezintă, pe de o parte, selectarea tipului de decizie la care să se delege autoritatea și, pe de altă

¹ R. L. Marris, *The Economic Theory of Managerial Capitalism*, Londres, Mac Millan, 1964; G.S. Crystal, *The Wacky Wacky World or CEO Pay*, Fortune, iunie 1988.

² A.A. Berle, G.C. Means, *The Modern Corporation and Private Property*, New York, Mac Millan, 1932; E.F. Fama, *Agency Problems and the Theory of the Firm*, Journal of Political Economy, 88:2 1980; *Agency Problems and the Residual Claims*, Journal of Law and Economics, 26, 1983; M.C. Jensen, W.H. Meckling, *Theory of the Firm: Managerial Behavior Agency Costs and Ownership Structure*, Journal of Financial Economics, 3, 1976.

parte, alegerea mijloacelor de controlare a agentului de către principal. În general, atunci când este posibil, se preferă reunirea puterii și controlului sub responsabilitatea celui care își asumă efectiv riscul economic (principalul), situație în care probabilitatea manifestării unui comportament oportunist este redusă la zero - practic, de regulă, în cazul întreprinderilor mici care apelează la tehnologii simple. În cazul întreprinderilor mari, datorită complexității tehnologiilor, este necesară apelarea la specialiști, la diferite categorii de experți; delegarea autorității decizionale fiind indispensabilă, riscul unui comportament al agentului, neconform cu interesele principalului, este mare, astfel încât stabilirea mijloacelor de control adecvate devine un imperativ.

Între proprietar și manager se dezvoltă relații de mandat conform cărora primul încredințează, într-o măsură mai mare sau mai mică, celui de al doilea gestionarea propriilor interese, deoarece, în practică, principalul este obligat să recurgă la un agent, pentru că acesta deține un *savoir-faire* și informațiile necesare. Principalul se confruntă de regulă cu două tipuri de incertitudini datorate lipsei de siguranță: a faptului că nu este în măsură să aprecieze corectitudinea/calitatea fundamentării deciziei luate de agent privind gestionarea întreprinderii și a necunoașterii/neînțelegerii corecte de către el a anumitor informații privind desfășurarea activității. În aceste condiții, principalul trebuie să găsească modalități adecvate de controlare și de stimulare a agentului, precum și să elaboreze un contract cu prevederi prin care să împiedice adoptarea unor decizii contrare interesului său.

Teoria mandatului propune o interpretare nouă a organizării întreprinderii, care este percepută ca un ansamblu de relații între principal și agent în care acesta din urmă poate să exercite la rândul său funcția de principal față de alt agent, fiecare actor încercând să-și apere cât mai bine interesele sale. Astfel, principalul va stabili o modalitate de remunerare incitativă a agentului și procedurile optime de control ale acestuia, iar agentul își va stabili efortul pe care trebuie să-l depună și informația pe baza căreia va fi apreciat de către principal. În stabilirea acestor relații o atenție deosebită trebuie acordată evitării perfectării de înțelegeri secrete între principal și agent în vederea obținerii unor avantaje bănești sau de altă natură cu repercusiuni asupra rezultatelor economico-financiare ale întreprinderii.

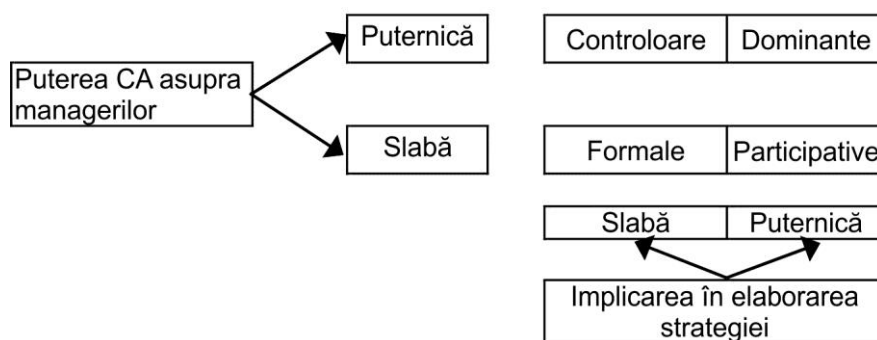
2.4. Consiliul de administrație - loc de armonizare a intereselor managerilor și acționarilor

Analiza eficacității activității CA presupune luarea în considerare a structurii deținătorilor de capital și a tipurilor de mediu economic în care funcționează întreprinderea. Confruntarea dintre acționari și manageri în cadrul CA poate fi apreciată prin două dimensiuni: prima, cu referire la relațiile de putere care determină/reglementează raporturile dintre acționari și manageri (procedurile de numire și revocare a managerilor și administratorilor, sistemele

de remunerare); a doua, cu referire la rolul îndeplinit de administratori în elaborarea strategiei întreprinderii (pasiv - de înregistrare a deciziilor managerilor; activ - de implicare determinantă în procesul decizional).

Luând în considerare aceste două dimensiuni au fost identificate patru mari tipuri de CA: dominante - în care raportul de forțe este în favoarea administratorilor; participative - în care managerii domină, dar administratorii își păstrează un rol determinant în elaborarea strategiei; controloare - în care managerii domină, iar rolul administratorilor rămâne limitat la control; formale - în care managerii domină, iar administratorii sunt puțin activi (figura nr.2).

Figura 2. Tipologia Consiliilor de Administrație¹



Practica țărilor dezvoltate a evidențiat unele aspecte privind funcționarea CA:

A. În ceea ce privește relațiile de putere ale managerilor asupra administratorilor.

- deși, conform cadrului legislativ, desemnarea administratorilor revine Adunării Generale a Acționarilor (AGA), în practică, CA decide asupra noilor numiri, iar AGA confirmă numai propunerile formulate de CA, cele mai multe propuneri aparținând președintelui acestuia pe bază de relații personale. În situația în care rolul acționarilor este important, este uzuală practica constituirii unui comitet de numire și/sau apelare la serviciile unui cabinet de recrutare. CA sunt, în principal, compuse din director, administratori de profesie, cadre superioare și reprezentanți ai băncilor și companiilor de asigurări al căror prestigiu și competență garantează o anumită independență, astfel încât, în caz de dezacord să fie foarte delicat pentru un președinte de CA să renunțe la serviciile

¹ J.A. Pearce, S.A. Zhara, *The Relative Power of CEOs and Boards of Directors*, Associations with Corporate Performance Strategic Management Journal, vol.12, 1991.

unui administrator. În aceste condiții, se remarcă o stabilitate destul de puternică a CA, mai cu seamă în cazul societăților manageriale unde un administrator se menține în funcție cca 9 ani și jumătate. Pe de altă parte, chiar președinții CA nu doresc să dispună de un CA în totalitate docil, întrucât eficacitatea în exercitarea atribuțiilor revenite este asigurată atât de competența cât și de independența membrilor săi, fapt pentru care președinții caută să sporească numărul personalităților din exteriorul întreprinderii, care se caracterizează printr-o mai mare obiectivitate și reprezintă o garanție în apărarea intereselor acționarilor minoritari. În acest context, este de remarcat existența organismului britanic PRONED (Promotion of Non Executive Directors), patronat de Banca Angliei și însărcinat cu recrutarea administratorilor externi pentru CA ale societăților comerciale. Obiectivul de numire a administratorilor externi are în vedere de a asigura în cadrul CA competențe, grad sporit de obiectivitate, capacitate mărită de reglare a activității, performanțe ridicate ale activității managerilor. Astfel, administratorii externi își aduc un punct de vedere nou și imparțial, având competențe specifice pe anumite probleme, abordează aspectele în totalitatea lor și din afara întreprinderii, constituie surse de contacte cu alte organisme externe, iar, datorită independenței lor, pot rezolva conflictele de interese care apar între diferiții parteneri ai societății (acționari, salariați, creditorii etc.). Atribuțiile pe care aceștia ar trebui să le îndeplinească sunt, în principal: asigurarea succesiunii președintelui CA, avizarea structurii de conducere, aprecierea pertinentei și a fiabilității informației financiare pusă la dispoziția CA, aprobarea remunerării și a statutului managerilor;

- un factor important în creșterea rolului managerilor în asigurarea controlului asupra CA îl reprezintă acordarea unor remunerații și diverse avantaje administratorilor care vor da dovadă de mai puțină independență, atunci când veniturile obținute de ei vor depinde, în principal, numai de apartenența la un singur CA (situație contracarată de faptul că, de regulă, administratorii sunt membri ai mai multor CA).

În concluzie, puterea managerilor asupra CA, depinde de ponderea capitalului pe care aceștia îl controlează și de calitatea administratorilor, de ponderea celor externi. Teza susținută în mod tradițional de teoria managerială, conform căreia CA ale societăților manageriale ar fi în totalitate dominate de conducători, este contestată de practică, întrucât aceste societăți, în mare parte, importante au în CA, cu o pondere substanțială, unele personalități prestigioase, care constituie nucleul dur al pieței administratorilor.

B. În ceea ce privește relațiile de putere ale CA asupra managerilor:

- CA joacă, de regulă, un rol determinant în numirea președintelui (mai ales în cazul societăților manageriale), în stabilirea remunerației sale și în controlul activității acestuia pe baza evaluării performanțelor conform unor indicatori de apreciere ca, de exemplu, rentabilitatea capitalului investit sau partea de piață. Rolul CA apare ca fiind mai limitat în numirea și fixarea

directorilor generali care, de regulă, revine președintelui. Practica a dovedit că un control veritabil al CA asupra președintelui acestuia are loc numai atunci când dispune de puterea efectivă de a-l revoca, care variază sensibil în funcție de tipul de societate: sub control familial, sub control minoritar, sub control managerial, în cazul acestora din urmă CA dispunând de puterea cea mai mare.

O analiză efectuată în Franța, în anul 1990, evidențiază gradul de putere a CA, în funcție de tipul de societate (tabelul 1).

Tabelul 1 - Puterea CA în funcție de tipul de societate

- % -

Atribuții ale CA	Tipul de societăți: sub control		
	Familial	Minoritar	Managerial
- Posibilitatea reală de a concedia președintele	49,0	65,0	87,0
- Rol determinant în numirea președintelui	54,0	49,0	88,0
- Rol determinant în fixarea remunerării președintelui	34,0	38,0	59,0

Sursa: G. Charreaux, J.P.Pitol-Belin, Le Conseil d'administration, Vuibert, 1990.

De regulă, CA are un rol activ asupra activității întreprinderii, nelimitându-se a fi numai un simplu organism de înregistrare a deciziilor luate de manageri, dar nu îndeplinește funcții decizionale neinițiind marile decizii (rol care revine comitetului director al întreprinderii). În practică, CA acționează ca organism de aprobare, ratificând în ultimă instanță deciziile inițiate de manageri și, totodată, constituie un organism de reflecție care ajută la pregătirea deciziilor fiind într-o mai mare măsură o sursă privilegiată de informații. De asemenea, un rol important al CA revine în controlul activității managerilor și a politicii puse în aplicare de către aceștia, control care, de regulă, este *a posteriori*, intensificându-se în condițiile în care nivelul indicatorilor de apreciere a activității întreprinderii este necorespunzător. Un studiu efectuat de Heidrick și Struggles (The Changing Board, 1986) asupra rolului deținut de CA în cadrul societăților americane a identificat cinci tipuri de roluri îndeplinite: protector, prin care CA are grijă de activele societății, apărând interesele pe termen lung ale acționarilor; arbitru, prin care CA aprobă, conform legii, principalele decizii și conduce societatea conform statutului; planificator, prin care CA fixează și controlează realizarea de obiective strategice în vederea asigurării stabilității și creșterii pe termen lung, aprobă fuziunile și achizițiile; evaluator, prin care CA selecționează și procedează la înlocuirea managerilor, asigură flexibilitatea în succesiunea lor; creator, prin care CA planifică creșterea pe termen scurt și lung a profiturilor și a câștigurilor de capital. În practică, cele mai performante societăți comerciale americane au CA cu rol protector și de arbitru, grija explicită de apărare a intereselor acționarilor apărând ca o preocupare centrală;

- o importanță deosebită în definirea rolului CA trebuie să o reprezinte implicarea lui în stabilirea obiectivelor societății comerciale. Analizele efectuate au evidențiat însă faptul că rolul decizional al CA este limitat - numai 1/4 din CA franceze definind obiectivele strategice pe termen mediu și lung și aproape 1/2 mulțumindu-se doar să le aprobe.

Totodată, rolul CA este definit și prin domeniile de activitate în care se implică, în ordinea frecvenței lor acestea fiind: rezultatele financiare, operațiunile de finanțare, gestiunea curentă, planificarea strategică, operațiunile de fuzionare și achiziționare (tabelul 2).

În practică, CA franceze se preocupă în special de problemele pe termen scurt, gestiunea curentă precede planificarea strategică, spre deosebire de societățile comerciale americane în care problemele privind planificarea strategică succed pe cele privind rezultatele financiare¹.

Tabelul 2 - Ordinea de importanță acordată de CA problematicilor abordate

Problematica	Locul 1	Locul 1 sau 2	Locul 1, 2 sau 3
Rezultate financiare	71,7	89,1	91,4
Planificare strategică	3,0	20,4	37,3
Operațiuni de finanțare	1,0	17,5	46,7
Relații cu piața financiară	2,0	8,1	10,4
Gestiune curentă	17,2	36,3	49,2
Succesiunea managerilor	2,0	2,0	3,1
Operațiuni de fuziune și achiziție	0,0	8,7	23,3
Probleme sociale	0,0	5,2	10,8
Relații cu mediul social și cultural	0,0	1,7	4,2
Relații cu acționarii	2,0	3,8	7,1
Probleme internaționale	1,0	3,6	7,2
Relații cu puterea publică	0,0	3,5	6,8
Remunerarea membrilor CA	0,0	0,0	0,0
Remunerarea și cointeresarea managerilor	0,0	0,0	0,0
Relații cu investitorii instituționali	0,0	0,0	2,2

Sursa: G. Charreaux, J.P. Pitol-Belin, *Le Conseil d'administration*, Vuibert, 1990

¹ G. Charreaux, J.P. Pitol-Belin, *Le Conseil d'administration, lieu de confrontation entre dirigeants et actionnaires*, Revue française de gestion, nr.87, ian.febr.1992.

2.5. Structura acționariatului și managementul societăților comerciale cotate la bursă din țara noastră

Acționarii, indiferent de cota de acțiuni pe care o dețin, au următoarele drepturi generale: obținerea de dividende din profitul realizat de întreprindere în funcție de capitalul subscris; participarea la majorarea capitalului social al întreprinderii prin subscriere, proporțional cu numărul acțiunilor pe care le posedă, cu condiția de a-și exercita dreptul de preempțiune la termenul hotărât de Adunarea Generală a Acționarilor (AGA), după expirarea căruia acțiunile vor fi subscrise public; exercitarea dreptului de vot în AGA proporțional cu numărul de acțiuni deținute (pentru fiecare acțiune câte un vot).

În calitate de proprietari ai societății comerciale, acționarii își exercită funcția de control asupra activității managerilor prin dreptul de vot în cadrul AGA, dar și prin intermediul Comisiei de cenzori, care controlează permanent activitatea managerilor. În funcție de numărul de acțiuni pe care le posedă, există în practica țărilor dezvoltate următoarele categorii de acționari care dispun de drepturi specifice și au un rol diferențiat în exercitarea controlului asupra managementului societății comerciale:

- micul acționar care deține un număr redus de titluri, dispune de drepturile generale ale acționarilor și exercită controlul proporțional cu numărul de acțiuni deținute;
- acționarul semnificativ, care deține 5-10% din capitalul social și dispune de o serie de drepturi suplimentare celor generale ca, de exemplu, de a solicita includerea anumitor probleme pe ordinea de zi a AGA, de a avea acces la evidențele și documentele financiare ale societății;
- investitorul strategic, care deține peste 30% din acțiunile societății comerciale pe o perioadă mai mare de timp și are dreptul de a participa activ la conceperea și aplicarea strategiei întreprinderii și de a urmări modul de desfășurare a conducerii curente a întreprinderii;
- minoritatea de blocaj, formată din deținătorii de acțiuni care dispun de cel puțin 1/3 din drepturile de vot, având astfel posibilitatea de a bloca unele decizii, precum schimbarea obiectului de activitate, modificarea capitalului social etc.;
- poziția majoritară în care deținătorii de acțiuni dispun de cel puțin 1/2 din drepturile de vot, fapt ce le oferă posibilitatea de control asupra tuturor deciziilor luate cu majoritatea simplă, putând astfel alege, revoca sau înlocui membrii Consiliului de Administrație (CA). Astfel, în situația deținerii a peste 66% din acțiuni se exercită controlul absolut asupra tuturor deciziilor.

În țara noastră, prin Ordonanța de urgență nr.32/1997 a Guvernului României pentru modificarea și completarea Legii nr. 31/1990 privind societățile comerciale au fost legiferate o serie de dispozițiuni menite să permită:

-
- emiterea de acțiuni preferențiale cu dividend prioritar (prelevat asupra beneficiului distribuibil al exercițiului financiar înaintea oricărei alte prelevări) fără drept de vot, de care nu pot însă beneficia reprezentanții, administratorii și cenzorii societății;
 - reunirea în adunări speciale ale acționarilor a titularilor fiecărei categorii de acțiuni în condițiile stabilite de actul constitutiv al societății. Hotărârea unei adunări generale a acționarilor de a modifica drepturile sau obligațiile referitoare la o categorie de acțiuni nu produce efecte decât în urma aprobării acestei hotărâri de către adunarea specială a deținătorilor de acțiuni din acea categorie;
 - retragerea din societate a acționarilor și obținerea contravalorii acțiunilor pe care le posedă în situația în care aceștia nu sunt de acord cu hotărârile luate de adunarea generală cu privire la schimbarea obiectului principal de activitate, la mutarea sediului sau la forma juridică a societății;
 - conferirea de atribuții adunării generale extraordinare a acționarilor în ceea ce privește divizarea societății;
 - acordarea posibilității adunării generale extraordinare a acționarilor de a delega consiliul de administrație sau, după caz, administratorului unic exercitarea atribuțiilor sale privind schimbarea formei juridice a societății, mutarea sediului societății, modificarea obiectului de activitate, prelungirea duratei societății sau dizolvarea anticipată a acesteia, mărirea sau reducerea capitalului social, fuziunea cu alte societăți sau divizarea societății, emisiunea de obligațiuni și de noi acțiuni;
 - acordarea acționarilor minoritari a dreptului de a introduce acțiune în justiție în numele societății în scopul recuperării prejudiciului cauzat de administratorul sau directorii societății, în condițiile în care societatea comercială, din cauza poziției deținute de aceștia, nu acționează în acest sens în justiție în vederea recuperării prejudiciului cauzat;
 - în aceste condiții, apreciem că managementul întreprinderii are în vedere într-o mai mare măsură interesele micilor acționari, deși nu există încă reglementat statutul minorității de blocaj (care deține cel puțin 1/3 din acțiuni), reprezentarea intereselor micilor acționari în CA, iar eventualele nemulțumiri, reclamații ale acestora nu primesc răspuns din parte cenzorilor decât dacă întrunesc cel puțin 1/4 din capitalul social. Totodată, nu există precizate documentele financiar-contabile ale societății la care pot să aibă acces micii acționari înaintea adunării generale.

Analiza structurii acționariatului societăților comerciale înscrise la BVB (tabelul 3) a permis evidențierea următoarelor aspecte:

- FPS deține acțiuni în 86 de societăți comerciale, din cele 117 înscrise la BVB, dintre care în 59 deține peste 50% din capitalul social, în 29 peste 60%, iar în 18 între 30 și 50%, în condițiile în care, până în prezent, acesta a manifestat reticență în privatizarea societăților comerciale pe cale bursieră. În acest context piața bursieră nu exercită o presiune mare asupra managementului întreprinderilor, principalele decizii fiind adoptate de AGA ai cărei membri sunt numiți de FPS;
- SIF dețin acțiuni în 41 de societăți comerciale, dintre care în 6 dețin peste 30% din capital, iar în 26 între 10 și 29%. Este de menționat faptul că, în prezent, SIF nu tranzacționează pe piața bursieră, întrucât nu dispun de listele de acționari care trebuia să le fie transmise de către Ministerul Privatizării;
- programul Asociației Acționarilor (PAS) deține acțiuni în 24 de societăți comerciale, dintre care în 17 deține peste 30% din capital, în 6 între 20 și 29%, și în 6 peste 51%. PAS figurează în Registrul Acționarilor (RA) și au drept de vot până la plata integrală a valorii acțiunilor după care se va dizolva, iar acțiunile vor fi distribuite membrilor PAS, care vor figura în nume propriu în RA. Pe toată durata existenței PAS, capitalul social nu poate fi majorat decât după ce acțiunile au fost achitate integral;
- investitorii străini sunt prezenți în 37 de societăți comerciale, dintre care în 14 dețin peste 30% din capital, în alte 14 între 10 și 29% și în 10 peste 51%;
- alte societăți comerciale dețin acțiuni în 6 din societățile cotate la BVB, dintre care în 2 având peste 51% din capital;
- băncile, în practică, nu sunt prezente în calitate de acționari, deținând acțiuni într-o singură societate comercială (cu 5% din capitalul social);
- o pondere nesemnificativă o au și persoanele fizice care dețin cel puțin peste 5% din capitalul social, dar nu mai mult de 21% (în cazul a 4 societăți comerciale);
- micii acționari sunt prezenți în toate cele 117 societăți comerciale (ca urmare a programului de privatizare în masă), dintre care în 98 dețin sub 50% din capital, neavând astfel un rol activ în administrarea, prezentă și în perspectivă, a societăților comerciale;
- în situația a 74 de societăți comerciale există un acționar care deține peste 50% din capitalul social, acesta fiind FPS în 59 de societăți, PAS în 6, investitorii străini în 5, alte societăți comerciale în 3 și SIF într-un singur caz;
- în situația a 26 de societăți comerciale capitalul social este deținut în proporție de 35-49% de un singur acționar (în condițiile în care nu mai

există alt acționar care să dețină peste 50% din capital), acesta fiind FPS în 4 societăți comerciale, investitorii străini și SIF.

Caracteristic societăților comerciale din țara noastră este existența unui număr mare de mici acționari (cca 15 milioane) ca urmare a privatizării în masă care, de regulă, au optat într-o proporție însemnată să subscrie în întreprinderile în care sunt angajați și, în prezent, nu dispun de cunoștințele necesare privind drepturile și obligațiile lor în calitate de acționari, precum și specificul tranzacțiilor la bursă (instituțiile pieței de capital, modalitățile corecte de vânzare-cumpărare a acțiunilor).

Astfel, un sondaj de opinie realizat de Institutul de Marketing și Sondaje în perioada 16-22 iulie 1997 a evidențiat următoarele: cca 1/2 din acționari au subscris în societate în care lucrează ei, rude sau prieteni; 2/3 doresc să-și păstreze acțiunile fie considerând că astfel le este asigurată securitatea locului lor de muncă, fie apreciind o creștere în perspectivă a valorii acestora; mai puțin de 1/3 au auzit de existența RASDAQ și mai puțin de 1/2 au auzit de existența BVB și a brokerilor, dar foarte puțini cunosc rolul acestora; numai 1/4 cunosc faptul că SVM sunt singurele care au dreptul de a tranzacționa acțiunile rezultate în urma privatizării în masă, iar 17% consideră în mod incorect că propria societate comercială are dreptul să tranzacționeze acțiuni; sursele de informare apelate sunt zierele și societățile comerciale propriu-zise, RASDAQ, BVB și SVM fiind ultimele pe lista preferințelor de informare; 1/3 nu-și cunosc drepturile de bază în calitate de acționari, iar 1/2 nu cunosc nici măcar dreptul de a participa la AGA.

Tabelul 3 - Structura acționariatului societăților comerciale înscrise la BVB

(situație existentă la 30 sept. 1998)

Nr. crt.	Societate	FPS	SIF	PAS	Invest. străini	Alte soc. com.	Bănci	Pers. fizice (>5%)	Mici acționari
1	AEM TIMIȘOARA	59,81	-	-	-	-	-	-	40,19
2	AEROTEH	17,61	-	50,92	-	-	-	-	31,47
3	BANCA ALBINA BUCUREȘTI		-	-	-	12,83	-	-	87,17
4	ALBAPAM ALBA IULIA	43,54	-	-	-	-	-	-	56,06
5	MOBILA ALFA ORADEA	51,00	-	-	-	-	-	-	49,00
6	ALIMENTARA CLUJ-NAPOCA	47,39	-	-	19,53	-	-	-	36,08
7	ALRO SLATINA	65,24	-	-	12,00	-	-	-	22,76
8	AMCO OTOPENI	14,13	-	50,94	5,92	-	-	-	29,01
9	AMONIL SLOBOZIA	-	-	-	51,07	-	-	-	48,93
10	AMEP TECUCI	-	-	-	62,80	-	-	-	37,20
11	AMYLON SIBIU	9,08	-	50,95	-	-	-	-	39,97
12	VAE-APCAROM BUZĂU	-	-	-	62,64	-	-	-	37,36

Nr. crt.	Societate	FPS	SIF	PAS	Invest. străini	Alte soc. com.	Bănci	Pers. fizice (>5%)	Mici acționari
48	EXC	-	-	-	41,00	-	-	-	59,00
49	FAUR BUCUREȘTI	91,76	6,17	-	-	-	-	-	2,07
50	FELEACUL CLUJ-NAPOCA	51,00	-	20,13	-	-	-	-	28,87
51	FORAJ SONDE CRAIOVA	-	57,43	-	-	-	-	-	42,57
52	FORAJ SONDE PLOIEȘTI	46,60	-	-	7,47	-	-	-	45,87
53	FORTUNA	69,99	24,21	-	-	-	-	-	5,80
54	GRIMEX TG.JIU	51,20	-	-	-	-	-	-	48,80
55	HIDROJET BREAZA	70,00	14,16	-	-	-	-	-	15,84
56	HITROM VASLUI	48,80	15,85	-	-	-	-	-	35,35
57	I.A.I.F.O. ZALĂU	82,72	-	-	-	-	-	-	17,28
58	INDAGRARA ARAD	-	-	25,48	50,00	-	-	-	24,52
59	IMPACT BUCUREȘTI	-	-	-	-	-	-	20,87	79,13
60	IMSAT BUCUREȘTI	20,41	-	-	52,01	-	-	-	27,58
61	INTERNAȚIONAL SINAIA	39,98	-	-	10,02	-	-	-	50,00
62	OȚELINOX TÂRGOVIȘTE	10,09	6,45	-	69,40	-	-	-	14,06
63	IRIS BĂRLAD	39,78	-	10,88	-	-	-	-	49,34
64	MEFIN SINAIA	70,00	-	-	-	-	-	-	30,00
65	MOBIS SEBEȘ	50,96	29,46	-	-	-	-	-	19,58
66	MOLDOMOBILA IAȘI	-	-	20,00	25,14	-	-	-	54,86
67	MORĂRIT PANIFICAȚIE GALAȚI	19,97	-	20,00	20,47	-	-	-	39,56
68	MOPAN TG.MUREȘ	39,87	-	-	25,63	-	-	-	34,50
69	MAPARIV RM.VÂLCEA	54,39	5,43	-	-	-	-	-	40,18
70	MRL	-	-	40,00	-	-	-	-	60,00
71	NICOLINA IAȘI	75,52	21,10	-	-	-	-	-	3,38
72	NEPTUN CÂMPINA	66,72	-	-	-	-	-	-	33,28
73	NETEX BISTRIȚA	-	-	39,97	-	7,67	-	-	52,36
74	NAVOL OLTENIA	50,70	16,01	-	-	-	-	-	33,29
75	NAVLOMAR BUCUREȘTI	30,31	-	28,00	-	-	-	-	41,69
76	NAVROM GALAȚI	40,03	-	-	17,38	-	-	-	42,59
77	OIL TERMINAL CONSTANȚA	61,39	-	-	7,55	-	-	-	31,06
78	OLTCHIM RM.VÂLCEA	52,97	6,61	-	5,45	-	-	-	34,97
79	PAN	47,42	-	-	-	-	-	-	52,58
80	PECO ARAD	50,88	-	-	-	-	-	-	49,12
81	POLICOLOR BUCUREȘTI	-	-	-	61,09	-	-	-	38,91
82	PROMET BECLEAN	70,31	14,00	-	-	-	-	-	15,69
83	PRODPLAST BUCUREȘTI	-	-	38,99	-	-	-	17,25	43,76
84	PETROS PLOIEȘTI	70,37	-	-	-	-	-	-	29,63
85	PETROLSUB SUPLACU DE BACĂU	-	-	-	51,00	-	-	-	49,00
86	RAFO ONEȘTI	60,00	16,70	-	-	-	-	-	23,30

Nr. crt.	Societate	FPS	SIF	PAS	Invest. străini	Alte soc. com.	Bănci	Pers. fizice (>5%)	Mici acționari
87	RULMENTUL BRAȘOV	50,96	-	-	-	-	-	-	49,04
88	ROBINETE IND.BACĂU	54,17	-	-	-	-	-	-	45,83
89	SANEVIT ARAD	-	14,47	-	-	55,49	-	-	30,04
90	SICOMED BUCUREȘTI	15,17	21,77	-	11,55	-	-	-	51,51
91	SIDERTRANS CĂLĂRAȘI	21,04	-	-	-	-	-	5,00	73,96
92	SEMĂNĂTOAREA BUCUREȘTI	56,70	-	-	-	-	-	-	43,30
93	SINTEROM CLUJ-NAPOCA	69,99	12,43	-	-	-	-	-	17,58
94	SILCOTUB ZALĂU	71,99	15,23	-	-	-	-	-	12,78
95	SOMEȘ DEJ	70,00	21,15	-	-	-	-	-	8,85
96	ȘANT.NAVAL CONSTANȚA	51,00	25,84	-	-	-	-	-	23,16
97	ȘANT.NAVAL ORȘOVA	39,87	41,97	-	-	-	-	-	18,16
98	ȘANT.NAVAL TULCEA	69,99	23,74	-	-	-	-	-	6,27
99	SOFERT BACĂU	-	19,01	-	-	63,38	-	-	17,71
100	IND.SÂRMEI CÂMPIA TURZII	63,27	32,90	-	-	-	-	-	3,83
101	SIRETUL PAȘCANI	-	-	83,28	-	-	-	-	16,72
102	STRATUSMOB BLAJ	51,09	-	-	-	-	-	-	48,91
103	SINTEZA ORADEA	-	-	51,81	-	-	-	-	48,19
104	TMB	62,54	-	-	-	-	-	-	37,46
105	TERAPIA CLUJ-NAPOCA	-	-	29,94	19,64	18,97	-	-	31,45
106	BANCA TRANSILVANIA CLUJ	-	5,43	-	-	-	-	-	94,57
107	TOMIRIS IAȘI	51,00	21,97	-	-	-	-	-	27,03
108	TURISM TRANSILVANIA CLUJ	39,96	38,93	-	-	-	-	-	21,11
109	UAMT ORADEA	50,96	-	-	-	-	-	-	49,04
110	U.C.M. REȘIȚA	70,03	20,43	-	-	-	-	-	9,54
111	UPS	52,59	36,11	-	-	-	-	-	11,30
112	UZTEL PLOIEȘTI	76,87	-	-	-	-	-	-	23,13
113	PRODVINALCO CLUJ-NAPOCA	39,96	-	-	-	-	-	-	60,04
114	VAP	40,78	-	-	-	-	-	-	59,22
115	VES SIGHIȘOARA	65,83	-	-	-	-	-	-	34,17
116	ZAHĂRUL BUZĂU	17,56	-	-	54,36	-	-	-	28,08
117	ZIMTUB ZIMNICEA	51,39	35,65	-	-	-	-	-	12,96

Sursa: Bursa de Valori București

Din investigațiile efectuate a rezultat faptul că, în condițiile economiei de piață, cultivarea relațiilor cu acționarii trebuie să devină un element al strategiei generale de dezvoltare economică a societăților comerciale. Totodată, în urma

privatizării în masă, o importanță deosebită revine informării acționarilor existenți și potențiali privind activitatea curentă și de perspectivă a societății comerciale astfel încât să le sporească încrederea în capacitățile acesteia, în programul de dezvoltare, în siguranța investițiilor efectuate. În acest sens, societățile comerciale trebuie să accentueze asupra transparenței activității, corectitudinii informațiilor oferite și a interpretării lor, clarității mesajelor și lansării lor pe canalele cele mai potrivite. Poziția încă majoritară a statului (FPS) în acționariatul societăților comerciale duce la încălcări ale drepturilor micilor acționari datorită luării de către acționariatul majoritar a unor decizii precum: schimbarea formei juridice, fuzionarea, divizarea sau dizolvarea societății comerciale; majorarea sau reducerea capitalului social; schimbarea obiectului de activitate; limitarea dreptului de vot al acționarilor, neluarea în considerare a dreptului de preempțiune al acestora; îngrădirea accesului la informații. În lipsa unor reglementări legislative privind dreptul minorității de blocaj și a micilor acționari de a se opune la adoptarea unor decizii, deținătorul a peste jumătate din acțiuni poate lua orice hotărâre dorește, iar micii acționari își pot apăra interesele lezate numai prin justiție - cale anevoioasă, costisitoare și de durată.

O problemă esențială o reprezintă, în prezent, schimbarea mentalității managerilor, în majoritate numiți de FPS, care, pe de o parte, manifestă rezervă față de transparența privind rezultatele activității întreprinderii și strategiile elaborate în vederea creșterii performanțelor impuse de înscrierea acesteia la bursă iar, pe de altă parte, nu iau în considerare importanța menținerii și dezvoltării acționariatului pentru întreprindere și nu acordă atenția cuvenită respectării drepturilor acestuia, situație posibilă în condițiile în care micii acționari nu pot exercita un control asupra activității managerilor. Totodată, o importanță deosebită o prezintă asigurarea liberei transferabilități a acțiunilor, precum și a transparenței operațiunilor de vânzare-cumpărare a acestora mai ales în condițiile în care PAS sunt obligate să raporteze acțiunile cumpărate în RA pe numele membrilor salariați. Deși volumul vânzării de acțiuni de către micii acționari a sporit, piețele bursiere și extrabursiere sunt încă departe de a fi reușit să realizeze concentrarea acțiunilor distribuite prin PPM. De asemenea, într-o primă etapă, când ființa numai Registrul Român al Acționarilor (RRA), care trebuia să înregistreze toate schimbările intervenite în acționariat fără a avea contracte cu societățile comerciale, listarea acestora pe piața extrabursieră a dat posibilitatea managerilor să refuze contractul cu RRA, pe motiv că nu doresc ca firmele lor să fie tranzacționate și nu au nevoie de servicii de registru. În prezent, cele opt registre independente intrate pe piață de la începutul anului 1998 nu pot prelua registrele de la RRA decât după ce societățile își plătesc datoriile (aproximativ trei miliarde de lei) astfel încât întreprinderile datoare (cca 2400) și-au ținut AGA fără a avea listele actualizate cu proprii acționari, deci fără să știe cine are drept de vot, cine are dreptul la dividende etc. Nerespectarea prevederilor legislative privind ținerea AGA la o

distanță de sub 60 de zile de la solicitarea registrului acționarilor este și ea o cale de a împiedica prezența unor anumiți acționari la AGA și de a da posibilitatea unor manageri de a avantaja anumiți acționari.

Investigațiile efectuate au permis evidențierea următoarelor dificultăți/deficiențe ale actualului mod de constituire și funcționare a AGA: numărul mare al acționarilor și, în special, dispersarea teritorială a acestora afectează componenta AGA, atât prin faptul că acționarii rezultați în urma PPM au de regulă o participare foarte redusă cât și prin instabilitatea participării acelorași acționari la fiecare AGA; convocarea membrilor se face cu dificultate, implică costuri ridicate, astfel încât de cele mai multe ori ședințele nu sunt statutare; manifestarea unor disfuncționalități în ceea ce privește întocmirea, comunicarea, transmiterea și actualizarea listelor cu acționari în relația societăților comerciale cu RA; lipsa de operativitate în luarea deciziilor majore referitoare la activitatea societății, acestea fiind adoptate chiar după o lună de la data primei convocări la care nu s-a întrunit cvorumul; neprevederea prin cadrul legislativ actual a dreptului acționarilor minoritari de a influența hotărârile majore împieteză asupra intereselor micilor acționari și le sporește pasivitatea față de viitorul societății comerciale; comunicarea insuficientă și neoperativă între manageri și acționari ca urmare a lipsei mijloacelor adecvate.

În ceea ce privește CA, componenta acestuia nu asigură reprezentarea intereselor tuturor categoriilor de acționari și, totodată, se face simțită prezența insuficientă a unor membri independenți care să dispună de autoritatea și cunoștințele necesare exercitării unui control deplin și eficace asupra managementului societății comerciale. De asemenea, o problemă importantă care poate afecta activitatea societății o constituie lipsa de transparență în ceea ce privește veniturile totale realizate de către directori și membri CA (cu precizarea surselor). Totodată apare necesară stabilirea unor proceduri eficiente cu privire la determinarea nivelului remunerării directorilor și ținerea evidenței contabile a acestora, creșterea gradului de transparență și înlăturarea pericolului unei plăți excesive, precum și constituirea unei comisii de remunerare care să stabilească în numele acționarilor politica de remunerare și să răspundă în fața acestora pentru deciziile adoptate, fiind ilustrative în acest sens recomandările Greenbury din Regatul Unit (anexa 16).

Din investigațiile efectuate a rezultat faptul că, în fundamentarea judicioasă a strategiei de dezvoltare a societății comerciale, managerii consideră necesar să acționeze cu prioritate:

- în ceea ce privește politica acționariatului prin atragerea de noi acționari strategici sau semnificativi și fidelizarea micilor acționari pe baza apărării intereselor acestora;
- în ceea ce privește politica valorilor mobiliare prin informarea corectă și operativă asupra evoluției pieței bursiere, prin evaluarea realistă a potențialului economico-financiar al societății comerciale, prin

creșterea încrederii în dividendele viitoare și prin stimularea vânzării-cumpărării de acțiuni;

- în ceea ce privește politica dividendelor, prin alocarea unei mai mari părți din profit pentru dezvoltarea societății comerciale și chiar neacordarea de dividende pe perioada derulării unui program de dezvoltare adoptat și prin atenuarea conflictelor de interese dintre manageri și acționari.

În prezent, în percepția managerilor factorii care le influențează hotărâtor comportamentul în procesul luării deciziilor sunt piața produselor, AGA, constrângerile bugetare și CA și, într-o foarte mică măsură: piața forței de muncă pentru funcțiile de conducere, piața bursieră, sistemul de recompensare și penalizare a managerilor, controlul formal exercitat în cadrul întreprinderii, opiniile experților și analiștilor financiari.

Din investigațiile efectuate, este de subliniat faptul că perfecționarea managementului societăților comerciale cotate la bursă trebuie să aibă în vedere următoarele aspecte:

- cele două piețe ale titlurilor de valori mobiliare BVB și, în special OTC, nu funcționează în condiții normale, motiv pentru care nici semnalele pe care le dau nu sunt relevante în totalitate pentru fundamentarea unor decizii corecte. În practică, piața RASDAQ mai mult mijlocește concentrarea de acțiuni în mâna acționarilor semnificativi fără să contribuie la capitalizarea directă a societăților la care se tranzacționează acțiunile;
- ca urmare a schimbării structurii acționariatului în favoarea celui privat, în special ca urmare a vânzării acțiunilor de către FPS, apare posibilitatea ca managementul societăților comerciale cotate să fie înlocuit, actualele contracte de management încheiate cu reprezentanții FPS fiind lovite de nulitate. În această situație, de multe ori apar elemente perturbatorii și nefavorabile pentru bunul mers al activității societății comerciale, întrucât managerii, sub pericolul nementinerii pe post, nu mai acționează în plenitudinea capacității lor profesionale și a responsabilității asumate;
- având în vedere existența unui acționariat de regulă numeros, apare necesitatea statuării obligației de loialitate a managerilor față de societatea comercială pe care o administrează și, implicit, față de acționarii acesteia, indiferent de cota lor de participare la capitalul social. În acest sens o importanță deosebită o prezintă asigurarea informării cu rapiditate a pieței de valori mobiliare pe care se tranzacționează acțiunile asupra oricăror împrejurări de natură să influențeze evoluția respectivelor valori mobiliare.

În acest context, în vederea îmbunătățirii relațiilor dintre manageri și acționari, este necesar să se acționeze în sensul asigurării unor echilibre: între apărarea drepturilor micilor acționari și luarea unor decizii importante privind

dezvoltarea societății comerciale a căror neadoptare ar duce la retragerea marilor acționari și la scăderea interesului potențialilor investitori; întreținerea unei presiuni și a unui control asupra managementului și asigurarea stabilității acestuia pe o perioadă de timp suficientă pentru elaborarea și punerea în aplicare a unor strategii de dezvoltare; între fluiditatea tranzacțiilor cu acțiuni și existența unui nucleu dur de acționari privați, care să dețină 15-25% din acțiuni și, astfel, să asigure o anumită stabilitate atât acționarului cât și managementului și dezvoltarea pe termen mediu și lung a societății comerciale.

2.6. Tendințe ale reformării guvernării întreprinderii în condițiile modificării structurii acționarului

În ultimele decenii atenția specialiștilor s-a îndreptat tot mai mult spre problema reformării guvernării întreprinderii, sistemul actual nefiind apreciat ca satisfăcător, conturându-se două grupe de opinii: o parte din specialiști consideră că o refacere totală, de fond, a guvernării este indispensabilă, în timp ce alții, apreciază că sunt suficiente numai unele îmbunătățiri. Gradul de urgență și amploarea reformei depind, în principal, de rolul atribuit selecției economice naturale a producătorilor manifestată pe o piață concurențială, unii specialiști apreciind însă că aceasta joacă un rol ne semnificativ în contextul intervenției puterilor publice¹.

Conform teoriei clasice, societățile comerciale, ca rețele de legături contractuale, urmăresc reducerea la minimum a costurilor de tranzacție și au drept singur obiectiv maximizarea patrimoniului acționarilor. În această viziune, principala problemă a guvernării întreprinderii o reprezintă separarea proprietății de control și asimetria de informații care rezultă, devenind astfel importantă aflarea modalităților de a elimina sau, cel puțin, de a reduce costurile de mandat și, concomitent, de a-i forța pe manageri să aibă în vedere, într-o mai bună măsură, interesele acționarilor. Teoretic, acționarii ar putea evita comportamentele oportuniste ale managerilor fie prin perfectarea de contracte explicite, detaliate, cu aceștia, fie prin utilizarea de mecanisme optime de incitare a lor, dar în practică, contractualizarea rămâne în mare parte implicită și, în esență, drepturile în ceea ce privește controlul sunt atribuite managerilor.

Reformarea guvernării întreprinderii trebuie să aibă în vedere faptul că managerii dispun de mai multe modalități de a uza la maximum de puterea lor și de a se comporta în mod oportunist. Astfel, remunerarea lor fiind în funcție de dimensiunea întreprinderii, ei urmăresc maximizarea cifrei de afaceri, creșterea economică și nu maximizarea beneficiilor. Totuși, se cuvine mențio-

¹ xxx *Le gouvernement d'entreprise aux États-Unis*, Problèmes économiques, nr.2518, 30 april 1997.

nat faptul că politicile de diversificare a activității și de creștere externă practicate de către managerii marilor grupuri industriale, în special pentru a reduce riscul de exploatare și a-și spori puterea, remunerația și reputația pe piața conducătorilor, nu au condus în toate cazurile la rezultatele scontate de inițiatorii lor. Astfel, un studiu efectuat de cabinetul de consultanță Solving, analizând 119 operații de fuzionări/achiziționări realizate de către 87 de grupuri europene, a evidențiat faptul că numai jumătate s-au dovedit a fi reușite manageriale și numai una din zece au reușit să îmbunătățească rentabilitatea în cazul cumpărătorului¹.

O cale des utilizată de manageri constă în elaborarea de strategii de investiții, alegerea acelor proiecte care, datorită gradului de risc și randamentului obținabil, prezintă posibilități reduse de eșec ca, de exemplu, fuzionarea în conglomerate deși nivelul profitului realizabil nu este mare. De asemenea, managerii pot acționa împotriva intereselor acționarilor, atribuindu-și remunerații excesive sau alte avantaje bănești ca urmare a dominării lor în CA. Astfel, în SUA salariul mediu al directorilor generali ai principalelor societăți nonfinanciare au crescut cu 68% în termeni reali, în perioada 1984-1993, perioadă în care salariile reale ale celei mai mari părți a salariaților au rămas staționare. Deși în ultimul timp capătă extindere remunerarea managerilor prin acordarea de facilități pentru cumpărarea de acțiuni, aceștia nu dețin decât o parte neînsemnată din capitalul propriilor întreprinderi. În SUA, ca urmare a presiunii publice, SEC (Securities and Exchange Commission) a făcut obligatorie declararea către acționari a nivelului remunerării managerilor, iar în 1993 a hotărât ca reducerea sarcinilor fiscale aferente salariilor managerilor de peste 1 milion de dolari/an să fie condiționată de realizarea unor obiective precise vizând performanța întreprinderii, aprobarea nivelului salarizării și a criteriilor de performanță avute în vedere revenind acționarilor.

De asemenea, managerii pot să se comporte în mod oportunist încercând să-și permanentizeze prezența prin: slăbirea mecanismelor care permit sancționarea acțiunilor lor sau înlocuirea lor din funcție; creșterea gradului de îndatorare a întreprinderii pentru a reduce riscul de cumpărare a acesteia de către solicitanți din afară; investirea în proiecte pentru care se manifestă un interes personal sau pe care pot să le gestioneze mai bine decât alții; alegerea unui tip de organizare prin care să devină indispensabili; promovarea de achiziții care promit sinergii potențiale dar nesigure și despre care sunt mai bine și/sau mai rapid informați decât rivalii lor; promovarea de proiecte de investiții vagi, neprecise ale întreprinderii, ceea ce le întărește poziția în acțiunile de negociere.

¹ Solving Management Consultants, *Bilan des opérations de fusions - acquisitions réalisées par les grands groupes européens novembre 1994*, Le Monde, 21 nov. 1995.

O problemă deosebit de actuală o reprezintă influența exercitată pe piața bursieră asupra calității guvernării întreprinderii. Unii specialiști apreciază însă că piața bursieră nu duce la o practicare satisfăcătoare a guvernării întreprinderii întrucât această piață este foarte instabilă, orientează comportamentul managerilor cu precădere spre realizarea jocurilor speculative. În aceste condiții scade preocuparea pentru efectuarea de investiții care vizează perspectiva, în favoarea proiectelor rentabile pe termen scurt. O problemă o reprezintă și legăturile foarte slabe dintre cei care aduc capitalul - acționarii și utilizatorii acestuia - conducătorii întreprinderii, lipsa de cooperare și chiar manifestarea unui conflict deschis între proprietari și manageri. De asemenea, este de remarcat diminuarea duratei perioadei de deținere a unei acțiuni (de exemplu în anul 1996 acțiunile americane erau deținute în medie 500 de zile față de 7 ani cât era în anul 1960), în condițiile în care micii acționari se caracterizează prin o durată mică de deținere și un orizont de timp foarte apropiat în ceea ce privește obținerea de dividende precum și prin nevoia mare de lichidități și presiunile puternice exercitate asupra managerilor în vederea obținerii de rezultate financiare cât mai avantajoase. Un alt aspect care trebuie menționat este cel al costurilor ridicate ale tranzacțiilor cu acțiuni ca urmare a comisioanelor mari percepute de intermediari.

În practică, agenții economici (societăți comerciale, acționari) nu dispun în totalitate de informațiile pertinente necesare, manifestându-se totodată și o asimetrie de informare a lor. Astfel, de exemplu, pe piața financiară, cumpărătorii sunt divizați în două subgrupe: care dețin o informație privilegiată în ceea ce privește rentabilitatea și riscul pe care îl prezintă activele (băncile, agenții de schimb, investitori instituționali, etc.) și cei care, practic, nu dețin nici o informație de această natură. De asemenea, și în cazul acționarilor, există două mari categorii: cei informați, care sunt capabili să formuleze anticipări satisfăcătoare privind rentabilitatea scontată a titlului și cei care nu pot formula astfel de anticipări. În acest context, valoarea de piață a întreprinderii este cu atât mai ridicată cu cât numărul de acționari informați este mai mare. În condițiile unor informații imperfecte, acționarul potențial nu este în măsură să aprecieze *a priori* calitatea activității unei întreprinderi, la care să-și încredințeze economiile, a proiectelor de investiții rentabile, în acest sens fiind necesar ca întreprinderea să promoveze o politică de semnalizare prin care să se remarce față de alte întreprinderi. Printre modalitățile de semnalizare pot fi enumerate: cumpărarea de acțiuni de către managerii întreprinderii în care aceștia își desfășoară activitatea; creșterea gradului de îndatorare a întreprinderii pe termen scurt; practicarea unei politici de acordare a unor dividende însemnate; apelarea la firme renumite de auditare¹.

¹ Ph. Raimbourg, *Asymétrie d'information, théorie de l'agence et gestion de l'entreprise*, Encyclopedie de gestion, Economica, Paris, 1989.

În concluzie, se poate afirma că la dispoziția acționariatului există mai multe mijloace prin care este influențat comportamentul managementului și incitat să ia decizii conforme cu interesele proprietarilor. În situația ideală, în care există piețe concurențiale eficiente, mijloacele externe de influență a comportamentului managementului pot fi deosebit de puternice. Astfel:

- piața bursieră sancționează neperformanța managerilor atunci când acțiunile întreprinderii sunt subevaluate în raport cu valoarea pe care ar putea să o aibă ca urmare a unei gestiuni mai bune de către o nouă echipă conducătoare;
- piața concurențială sancționează lipsa de performanță a întreprinderilor și a managerilor care o gestionează;
- piața muncii pe care se află managerii sancționează valoarea acestora în funcție de reputația de buni gestionari de care au dat dovadă;
- prezența în mediul economic a experților, a analiștilor financiari și a jurnaliștilor economici care au misiunea de a cerceta minuțios și de a studia activitatea întreprinderilor, relevând o serie de informații cu privire la managementul întreprinderii, la orientările și opțiunile acestora care constituie elemente utile de apreciere pentru acționari cu privire la calitatea gestiunii practicate.

Alături de mijloacele externe prezentate mai sus, care nu pot să exercite decât o influență indirectă asupra comportamentului managerilor, se manifestă și o serie de mijloace interne de control, la nivel de întreprindere, care permite incitarea mai directă a gestionarilor de a acționa în interesul acționarilor. Astfel:

- Consiliul de Administrație, care deține un rol hotărâtor în aprobarea deciziilor managerilor, în impunerea unor anumite decizii și în stabilirea opțiunilor privind dezvoltarea întreprinderii. În acest sens, este de menționat faptul că rolul Consiliului de Administrație crește atunci când membrii acestuia sunt și acționari importanți, libertatea de acțiune a managerilor fiind în aceste condiții mai mică;
- controlul formal care, prin procedurile de aprobare a cheltuielilor și de alocare a resurselor, are un rol important în procesul de planificare și control al gestiunii;
- sistemul de incitare și de recompensare (ca, de exemplu: acordarea de acțiuni gratuite sau cu opțiuni de cumpărare la un preț convenit; acordarea, prin contract, a unei indemnizații însemnate în cazul înlocuirii lor din echipa conducătoare cu ocazia unei oferte publice de cumpărare benefică acționarilor) care, prin formele adoptate, poate acționa asupra managerilor să adopte decizii în interesul acționarilor¹.

¹ R.A. Thiétart, *Contrôle des actionnaires et pouvoir des gestionnaires: comment assurer l'équilibre?*, Revue française de gestion, nr.87, ian.-feb., 1992.

Principalele probleme pe care le ridică guvernarea corporatistă sunt cele referitoare la: finanțarea activităților productive, orizontul de timp al investitorilor, statutul aducătorilor de capital în gestionarea întreprinderii, recrutarea și rolul conducătorilor. Modul de combinare a rolurilor revenite acționarilor, managerilor, CA și investitorilor instituționali, definește fiecare formă specifică de guvernare corporatistă.

Deschiderea piețelor financiare și privatizarea întreprinderilor nu transformă în profunzime guvernarea marilor întreprinderi fără constituirea acelor mecanisme care să permită acționarilor reînnoirea echipei manageriale, creșterea competenței acestora și, totodată, să faciliteze practicarea ofertelor publice de cumpărare în special din partea unor investitori străini relevanți. Numai în aceste condiții pot fi eliminate deficiențele manifestate în guvernarea întreprinderii și anume lipsa de transparență, absența profesionalismului, imixtiunea influențelor politice¹.

O problemă deosebit de importantă, în special în cazul privatizării marilor întreprinderi, o constituie asigurarea în perioada de început a unui management performant, precum și a unui acționariat stabil, diversificat și sustras influenței străine dominante. În acest sens, deși în condițiile economiei de piață acționarii sunt cei care aleg CA și managerul întreprinderii, în practică s-au adoptat alte modalități. Astfel, în Franța s-a procedat la numirea managerului de către puterea politică, acesta împreună cu Trezoreria au ales CA și au constituit/desemnat nucleul dur al acționarilor format din întreprinderi de renume, bănci și societăți de asigurări care prezintă garanții și care să dețină fiecare între 0,5-5,0% din capital și împreună 15-30% din totalul acțiunilor, (cu angajamentul de a-și păstra o anumită perioadă de timp acțiunile), cca 10% din totalul acțiunilor au fost rezervate, în condiții avantajoase, salariaților și foștilor salariați, iar restul au fost vândute marelui public prin ofertă publică de vânzare (cu restricția ca nici un acționar să nu dețină mai mult de 5% din capital), fiind rezervată și o cotă de maximum 20% pentru investitorii străini. (De exemplu, grupul Saint-Gobain în momentul privatizării avea 1.100.000 de acționari, la prima adunare generală a acționarilor participând 3500 de persoane, CA fiind format din 14 de membri: 1 președinte - directorul general (care îndeplinise această funcție și înainte de privatizare), 2 reprezentanți ai personalului din întreprindere, președintele asociației acționarilor salariați sau foști salariați, 5 reprezentanți ai unor bănci, 4 conducători de întreprinderi prietene și primul președinte onorific al Curții de Apel din Paris, care-i reprezintă simbolic pe micii acționari.)

În cazul Japoniei și Germaniei, băncile îndeplinesc rolul de acționari de referință.

¹ E. Cohen, *De la déréglementation financière à la déréglementation du marché des dirigeants?*, Revue française de gestion, nr.111, nov.-dec., 1996.

În Japonia băncile sunt autorizate să dețină fiecare maximum 5% din capitalul unei societăți comerciale și cca 40% pe ansamblul societăților cotate. În practică, în cazul fiecărei întreprinderi există una sau câteva mari bănci influente dintre care rolul esențial în exercitarea controlului revine băncii principale, cea care are legăturile cele mai strânse în ceea ce privește trezoreria și acordarea de credite pe termen scurt și lung. Acționarii individuali, care nu dețin decât cca 30% din capitalul emis de societățile cotate, nu au o influență efectivă asupra structurii de gestiune, în practică managerii întreprinderii fiind desemnați de către foștii conducători, de regulă tot din grupul cadrelor de conducere superioară ale firmei¹.

În prezent, în guvernarea marilor întreprinderi se manifestă o serie de tendințe datorită faptului că investitorii instituționali doresc să rămână pentru mult timp în calitate de acționari, implicându-se activ în activitatea firmei, astfel încât au devenit principalii catalizatori ai procesului de clarificare a rolului managerilor, a selectării, recompensării și supervizării acestora². Marii acționari instituționali devin tot mai interesați în identificarea pericolelor generatoare de subperformanță, căutând să elimine principalele cauze ale ineficienței și nu să abandoneze firma. Măsurile de perfecționare adoptate urmăresc creșterea pe de o parte a libertății de acțiune și puterii investitorului, iar, pe de altă parte, a responsabilității managerilor față de acționari. Printre măsurile adoptate se pot enumera: amplificarea schimbului de informații dintre investitorii potențiali și dintre aceștia și CA permițându-se totodată ca un investitor să contacteze investitori ai altor societăți comerciale în vederea obținerii de informații benefice achiziționării firmei vizate; crearea comisiilor consultative ale acționarilor constituite din reprezentanți direcți ai celor mai mari acționari care să aibă drept preocupare principală creșterea valorii acțiunilor investitorilor; reorientarea interesului marilor investitori prioritar spre profitabilitatea activelor și în mai mică măsură spre creșterea mărimii acestora, urmărind ca membrii CA să adopte decizii în sensul producerii unor niveluri înalte ale profitabilității acțiunilor (Return on Equity) și alocării eficiente a capitalului; desfășurarea în permanență a relațiilor generate între acționarii care dispun de un număr corespunzător de acțiuni și managerii întreprinderii și nu numai cu ocazia ședințelor CA, fapt ce stimulează stabilitatea acționariatului; amplificarea activismului acționarilor (shareholder activism), în special în cazul SUA, sporirea interesului acestora asupra problemelor generate de guvernarea întreprinderii; imprimarea unui puternic caracter activ rolului directorilor neexecutivi (care nu sunt salariați; acționari, clienți sau furnizori ai firmei respective), de reprezentanți ai intereselor acționarilor în

¹ M. Aoki, *Le management japonais: le modèle de Aoki*, Problèmes économiques, nr.2225, mai 1991

² N. Bain, D. Band, *Winning ways through corporate governance*, Mac Millan, LTD, 1996.

cadrul CA, în ceea ce privește evaluarea activității managerului general, a schimbării acestuia în caz de lipsă de performanță și, ar fi de dorit, chiar implicarea lor în elaborarea strategiilor de dezvoltare; creșterea cantității de informații furnizate CA, astfel încât membrii acestuia să cunoască cât mai bine specificul activității desfășurate, mediul concurențial în care întreprinderea evoluează și strategia acesteia pe termen mediu și lung (informații ca, de exemplu: date financiare aferente planului strategic, analize privind aprecierea performanței întreprinderii comparativ cu situația concurenților, caracteristici ale domeniului de activitate și ale principalilor competitori etc.); creșterea în rigurozitate și formalizarea procedurilor de selecție a directorilor (ca, de exemplu: întregul proces de selecție a directorilor să fie condus de o comisie de nominalizare formată din directori neexecutivi; să se apeleze la firme specializate în recrutarea de personal; să se acorde atenție mărită vârstei noilor directori în vederea planificării retragerii acestora la pensie; accentuarea în procedurile de selecție a candidaților asupra calității pregătirii și a performanțelor obținute; organizarea de întâlniri cu investitorii semnificativi care trebuie să-și dea acordul asupra angajării).

Concentrarea acțiunilor societăților comerciale în mâinile unui număr redus de investitori instituționali (societăți de asigurări, fonduri mutuale de investiții, bănci, fonduri de pensii, sindicate), care dispun de analiști de investiții și consilieri proprii, le conferă acestora o putere de vot semnificativă ce poate avea ca efect diminuarea influenței managerilor în luarea deciziilor. (În practică, în SUA investitorii instituționali controlează aproape toate marile companii). Politica investitorilor instituționali este în general aceea de a investi în societăți comerciale care oferă creșteri ale veniturilor totale permanente și peste media pieței, ținând însă cont și de evoluția nivelului ratelor dobânzii la bănci. În prezent, investitorii instituționali caută să cumpere pachete mari de acțiuni dar, în același timp, urmăresc și asigurarea unui portofoliu cât mai diversificat de acțiuni pentru a face față riscului aferent oricărei investiții. Astfel, de regulă, investitorii pot fi atrași de firmele a căror strategie urmărește asigurarea în perspectivă a unui profit mare, însă cu un grad ridicat de risc. De regulă, marii investitori instituționali nu renunță la substanțialele părți deținute, decât dacă se înregistrează căderi importante ale cotelor acțiunilor la bursă, ci caută să exercite presiuni asupra CA și a managerilor societăților comerciale. În acest sens, investitorii instituționali urmăresc ca o mai mare parte din remunerarea directorilor executivi sau neexecutivi să fie achitată în acțiuni ale companiei respective pentru a-i stimula în vederea obținerii de către societatea comercială a unor performanțe ridicate. Apreciind că structura CA este un factor determinant în obținerea de către societatea comercială a unor rezultate economico-financiare ridicate, investitorii instituționali urmăresc creșterea ponderii membrilor din afara societății, apreciind că aceștia sunt mai receptivi la sugestiile acționarilor privind performanțele întreprinderii. Perfectarea de contracte pe termen lung între acționari și echipa de manageri încurajează

investițiile pe termen lung, pe baza alocării pentru dezvoltare a unei părți mai mari din profit, permițând apărarea reală a intereselor acționarilor în perspectivă. Practica țărilor dezvoltate a evidențiat faptul că, în general, comportamentul managerilor, care urmărește maximizarea valorii firmei, este determinat de: presiunile de preluare a controlului de către alte societăți comerciale; forțele concurențiale de pe piața produsului; existența într-o proporție însemnată a directorilor neexecutivi din afara societății; separarea funcției de președinte al CA de cea de director executiv; remunerarea managerilor în funcție de performanțele obținute; recompensarea unei părți din munca managerilor prin acordarea de acțiuni; concurența de pe piața muncii a managerilor; presiunea exercitată de dorința de promovare la conducerea întreprinderii a salariaților din cadrul unității; existența și performanțele pieței bursiere; creșterea gradului de concentrare a proprietății; sporirea activismului acționarilor instituționali.

Instaurarea guvernării corporatiste în condițiile creșterii rolului investitorilor instituționali nu este suficientă pentru a transforma comportamentul managerilor în raport cu piețele financiare și cu existența unui număr mare de acționari. Această transformare necesită timp, o schimbare a culturii întreprinderii, luarea în considerare a exigențelor pieței financiare.

În general întreprinderile, în special cele de tip managerial, caută în măsura posibilului să se protejeze față de sancțiunile pieței, iar managerii să-și mențină puterea, deși fondurile necesare sunt insuficiente, fapt ce le impune o schimbare a comportamentului conducătorilor față de acționari în vederea intensificării atragerii economiilor, a culturii întreprinderii mai ales sub presiunea internaționalizării economiilor¹.

Practica țărilor dezvoltate a evidențiat următoarele direcții în care trebuie acționat în vederea perfecționării guvernării întreprinderii:

- accentuarea supravegherii managerilor de către acționari. În acest sens, o importanță deosebită o reprezintă vehicularea către acționari a unor informații clare și semnificative privind rezultatele economico-financiare ale întreprinderii, și, totodată, să aibă și un caracter prospectiv, să evidențieze costurile de oportunitate și nivelul investițiilor imateriale. De asemenea, apare necesar: aflarea de noi modalități de manifestare a acționarilor în procesul de supraveghere a managerilor; facilitatea mandatării calității de acționar unei terțe persoane; exonerarea societăților de investiții de impozitul pe venit (în cazul efectuării de operații de supraveghere a managerilor); lărgirea prerogativelor acționarilor în aprobarea deciziilor luate de întreprindere privind crearea unei noi societăți; emisiunea de noi categorii de acțiuni care prevăd drepturi de vot diferențiate; ofertele publice de

¹ M. Albouy, *Peut-on réconcilier les dirigeants d'entreprise et les marchés financiers*, Revue française de gestion, nr.111, nov.-dec.1996.

- cumpărare; emiterea de acțiuni suplimentare care să protejeze societatea împotriva unor oferte publice de cumpărare inamicale prin sporirea costului de achiziționare a acesteia;
- sporirea stabilității acționariatului și a fidelității acestuia față de societatea comercială. În acest sens, sunt de evidențiat unele propuneri de îmbunătățire precum: condiționarea dreptului de vot de o anumită perioadă de deținere a acțiunilor; reducerea ratei de impozitare a dividendelor în funcție de durata de deținere a acțiunilor; suprimarea rapoartelor trimestriale ale managerilor privind rezultatele economico-financiare în vederea acordării unei atenții sporite din partea investitorilor și a managerilor asupra rezultatelor pe termen lung; protejarea intereselor acționarilor în caz de faliment prin asigurarea de prioritate în acordarea despăgubirilor; majorarea cu 10% a dividendelor pentru orice deținător de acțiuni pe durata a două exerciții bugetare consecutive (în prezent, în medie, o întreprindere franceză cotate la bursă își pierde jumătate din acționari în decursul unui an¹); reprezentarea în consiliile de administrație a investitorilor instituționali de către administratori profesioniști cărora le este asigurată angajarea pe o durată determinată;
 - atenuarea antagonismelor dintre manageri și acționari în vederea asigurării convergenței preocupărilor în realizarea obiectivelor. În acest sens, o importanță deosebită o prezintă: revederea sistemului de stimulare și de penalizare a managerilor în funcție de realizarea obiectivelor; perfecționarea funcționării pieței managerilor, astfel încât să se exercite o presiune permanentă asupra celor angajați de firmă. În aceste condiții, pe de o parte, se dezvoltă capacitatea managerului general de a identifica conducători talentați situați pe treptele ierarhice inferioare iar, pe de altă parte, se accentuează presiunea acestora din urmă de a înlocui managerii de pe treptele superioare care se dovedesc delăsători sau mai puțin competenți. În practică, reglarea antagonismelor dintre manageri și acționari poate îmbrăca trei forme: pe bază de contract, atât în ceea ce privește dreptul de vot al acționarilor și al membrilor CA, cât și statutul managerilor; pe bază de excludere, fie a managerilor întreprinderii, ca urmare a sancționării lor de către legile pieței, fie a acționarilor, justificată prin nerespectarea unor prevederi ale statutului și prin apărarea interesului social; pe baza recurgerii la justiție fie pentru menținerea statu-quo-ului unei situații (de exemplu, în vederea neutralizării eforturilor unei firme agresoare în cazul unei oferte publice de cumpărare ostile), fie pentru tergiversarea pronunțării unei hotărâri privind soluționarea litigiilor

¹ F. Collomp, *Loyauté, la vertu qui fait gagner de l'argent*, Problèmes économiques, nr. 2518, 30.04.1997.

referitoare la lupta pentru putere în cadrul unor firme în vederea preluării controlului¹;

- revitalizarea CA prin îmbunătățirea funcționării acestuia, a conținutului obiectivelor urmărite, precum și a relațiilor dintre CA și responsabilul cu gestionarea întreprinderii. În acest sens este necesară îndeplinirea de către CA a următoarelor trei funcții specifice: elaborarea de propuneri de orientări strategice și stabilirea scopurilor, obiectivelor și politicilor esențiale ale organizației; aprobarea propunerilor de strategii ale direcției generale și exercitarea prerogativelor de patron față de aceasta; evaluarea performanțelor întreprinderii și a contribuției principalilor manageri la obținerea rezultatelor. Opinia specialiștilor este aceea că, în exercitarea atribuțiilor, CA trebuie să evite efectuarea de analize *post-factum*, misiunea sa trebuind să fie prospectivă, strategică, dar în același timp să evite intrarea în detaliile tehnice ale procedurilor de planificare pe care, din cauza lipsei de timp și de competență necesare, nu le-ar putea stăpâni. Practica a dovedit că rezultatele întreprinderii sunt condiționate în mod hotărâtor de natura relațiilor dintre CA și directorul general, primul aflându-se deseori în situația de dependență față de cel de al doilea datorită faptului că, pe de o parte, membrii CA sunt aleși la propunerea comitetelor special înființate în acest scop și care sunt influențate în cele mai multe din cazuri de către manageri, iar, pe de altă parte, ca urmare a manifestării unei dependențe de ordin tehnic față de manageri care întocmesc documentele de analiză accentuând asupra aspectelor care îi interesează în mod deosebit (în condițiile în care membrii CA dispun de mai puțin timp pentru analizarea materialelor prezentate și de mai puține informații și cunoștințe de specialitate, astfel încât practic nu pot să modifice de fond propunerile și concluziile care li se prezintă). În acest context, se impune mai curând o abordare pragmatică în vederea instaurării unui dialog real, fapt ce presupune facilitatea accesului membrilor CA la diverșii experți din cadrul întreprinderii și evitarea unei abordări voluntariste care presupune instaurarea unor noi controale și sancțiuni, dovedite în practică a avea efecte negative asupra activității întreprinderii. În ceea ce privește funcționarea CA, o importanță deosebită o prezintă calitățile personale ale membrilor acestuia, în special independența, disponibilitatea, implicarea, competența, capacitatea de lucru în echipă și probitatea.

Investigațiile în literatura de specialitate și analizele efectuate asupra societăților comerciale din țara noastră au permis evidențierea principalelor

¹ B. Amann și A. Couret, *Les relations actionnaires-dirigeants selon les types d'organisation*, Revue française de gestion, nr.87, ian.-feb., 1992.

probleme necesar a fi luate în considerare în vederea perfecționării managementului întreprinderilor cotate la bursă:

- întărirea controlului asupra managerilor concomitent cu asigurarea unui grad corespunzător de libertate de acțiune care să le permită obținerea unor performanțe ridicate, prin:

- a) creșterea rolului pieței bursiere pe baza accelerării privatizării, în special, ca urmare a vânzării acțiunilor deținute de FPS;
- b) promovarea concurenței pe baza sporirii numărului de agenți economici de pe anumite piețe;
- c) implicarea pe piața bursieră în calitate de cumpărători de acțiuni a investitorilor instituționali (societăți de asigurări, bănci, fonduri de pensii etc.) și, pe această bază, implicarea lor mai puternică în administrarea societăților comerciale;
- d) creșterea rolului CA în gestionarea societății comerciale pe baza: conferirii calității de membru acționarilor importanți; existenței unui număr însemnat de membri independenți, mai ales atunci când președintele CA este și managerul societății; sporirii ponderii în CA a directorilor neexecutivi (care nu sunt salariați ai întreprinderii) și creșterii rolului activ al acestora în calitate de reprezentanți ai intereselor acționarilor; amplificarea schimbului de informații dintre CA și investitorii potențiali; creșterii cantității de informații transmise spre CA de către compartimentele întreprinderii, necesare în vederea fundamentării judicioase a deciziilor; îndeplinirii de către CA a atribuțiilor privind elaborarea de propuneri de orientări strategice, aprobarea strategiilor întocmite de manageri, evaluarea performanțelor întreprinderii și a contribuției managerilor la obținerea rezultatelor; facilitării accesului membrilor CA la diverși experți din cadrul întreprinderii;
- e) sporirea rolului controlului formal pe baza elaborării de proceduri riguroase referitoare la aprobarea cheltuielilor și alocarea resurselor;

- Implicarea mai puternică a managerilor în prezentul și viitorul societății comerciale, precum și în promovarea intereselor acționarilor, prin:

- a) creșterea în rigurozitate și formalizarea procedurilor de selecție a directorilor pe baza: întocmirii de comisii speciale formate din directori neexecutivi; apelării la firme specializate în recrutarea de personal; accentuării în procedurile de selecție asupra calității pregătirii și performanțelor obținute de candidați; implicării investitorilor semnificativi în procesul de recrutare.
- b) constituirea și funcționarea pieței muncii - pe care se află managerii - care să sancționeze valoarea acestora, în funcție de performanțele obținute în conducerea societăților comerciale;
- c) perfectarea de contracte de management pe o durată de trei ani prin care să fie precizate obligațiile părților (corespunzător practicii țărilor

-
- dezvoltate), astfel încât să se confere managerilor siguranța menținerii postului, precum și implicarea în asigurarea viitorului societății comerciale pe bază de competitivitate;
- d) stabilirea unui sistem de incitare și de remunerare a managerilor în funcție de performanțele obținute pe baza: acordării de acțiuni gratuite sau cu opțiuni de cumpărare la prețuri mai reduse; retribuirii în funcție de realizarea obiectivelor stabilite; prevederii prin contractul de management a acordării unor indemnizații însemnate în cazul înlocuirii lor din echipa conducătoare etc.;
 - e) dezvoltarea competiției în cadrul societății comerciale care să permită promovarea la conducerea întreprinderii a salariaților unității;
- apărarea intereselor acționarilor și implicarea mai puternică a acestora în prezentul și viitorul societății comerciale, prin:
- a) transmiterea către acționari a unor informații clare și precise privind rezultatele economico-financiare ale întreprinderii;
 - b) lărgirea prerogativelor acționarilor semnificativi în aprobarea deciziilor majore luate de întreprindere privind schimbarea profilului de activitate, divizarea, fuzionarea, etc.;
 - c) asigurarea permanentă a unui schimb de informații (nu numai cu ocazia ședințelor CA) între acționarii semnificativi și managerii societății comerciale;
 - d) desemnarea în cadrul CA a unui membru care să reprezinte și să apere interesele acționarilor;
 - e) crearea comisiilor consultative ale acționarilor care să aibă drept preocupare principală creșterea valorii acțiunilor.

ANEXE

Anexa 1 - Indicatori economico-financiari ai societăților comerciale cotate la BVB - AUGUST 1998

- mii lei -

Societate	Capital social	Cifra de afaceri	Profit net	Pondere dividendelor în profitul net %	Dividend pe acțiune
Categoria I					
ALRO SLATINA	318.929.250	2.042.646.097	108357545	36,20	3,08
ANTIBIOTICE IAȘI	68.499.580	276.618.223	12952725	31,71	0,06
ARCTIC GĂEȘTI	57.186.000	381.69	28510521	0,00	0,00
AUTOMOBILE DACIA	684.590.600	2.318.394.500	21513449	34,96	0,01
AZOMUREȘ TG. MUREȘ	209458.459	1.188.394.537	15612035	30,87	0,02
NAVROM GALAȚI	172.134.400	238.268.264	1584513	0,00	0,00
COMP A SIBIU	74.175.375	231.136.318	5992261	35,37	0,03
ELECTROAPARATAJ BUC.	32.856.884	159.865.039	13267272	9,21	0,04
OIL TERMINAL CONSTANȚA	152.759.924	168.413.875	12655919	34,69	0,03
OLTCHIM RM. VÂLCEA	321.496.462	1.569.030.745	32281469	35,92	0,04
OȚELINOX TÂRGOVIȘTE	140.999.625	152.605.567	3635080	35,45	0,23
RULMENTUL BRAȘOV	149.664.550	279.674.378	4302740		
ȘANTIERUL NAVAL CTA	172.487.025	123.335.635	15087640	35,87	0,78
SOFERT BACĂU	71.636.550	342.772.280	-42.029462	0,00	0,00
TERAPIA CLUJ-NAPOCA	44.893.075	258.168.629	66398414	66,46	0,98
Categoria a II-a					
AEM TIMIȘOARA	21.528.625	83.776.594	7932618	31,70	2,92
AEROSTAR BACĂU	85.075.000				
AEROTEH BUC.*	17.428.500				
ALBAPAM ALBA IULIA	10.070.600	51.872.582	3817987	0,00	0,48
ALIMENTARA CLUJ-NAPOCA	16.649.225	56.218.488	2343539	0,00	
AMCO OTOPENI	7.764.650	45.548.567	2907439	85,45	8,00
AMEP TECUCI	12.880.025	21.380.617	-3.679233	0,00	
AMONIL SLOBOZIA	86.312.975	268.009.088	7224904	66,36	0,06
AMYLON SIBIU*	3.763.500		668364	89,38	0,16
VAE - APCAROM BUZĂU	34.574.685	90.365.811	7.616.679		
APSA BAIA MARE	10.314.425	57.511.639	960670	28,76	0,03
ARMĂTURA CLUJ NAPOCA	15.235.039	81.697.613	9189768	14,92	0,09
ARTROM SLATINA	141.328.875	165.312.317	141317	35,53	0,01

Societate	Capital social	Cifra de afaceri	Profit net	Ponderea dividendelor în profitul net %	Dividend pe acțiune
ASTRA VAGOANE ARAD	85.970.825	269.295.712	-1.41374	0,00	
AURORA TG. FRUMOS IAȘI	4.574.900	20.124.409	2933201	54.42	8,72
BANCA ALBINA BUCUREȘTI	32.178.440	55.015.504	10.240.280		
BANCA TRANSILVANIA CLUJ	26.262.200	165.078.540	26228731	57.12	0,57
BERCENI BUCUREȘTI	14.162.700	101.822.520	5597697	17.78	0,10
COMP. HOTELIERĂ INTERCONTINENTAL	277.847.700	148.544.177	18.433.658		0,00
CARBID-FOX TÂRNĂVENI	23.544.050	261.167.437	5492605	73.14	0,17
CARBOCHIM CLUJ NAPOCA	34.290.800	106.692.262	6745069	34.90	1,72
CARMETAPLAST DEVA*	12.448.450				
CARNE ARAD	29.810.376	22.609.867	11190	0,00	0,00
CASIROM TURDA	27.532.236	49.222.923	-3.437235	0,00	
CERCON ARIEȘUL CÂMPIA TURZII	14.669.025	19.505.504	2747376	92.63	4,34
CHIMOPAR BUCUREȘTI	31.963.750	104.774.325	13554756	36.78	3,90
CIORAPI TIMIȘOARA	3.594.642	45.281.733	3.120.859		
CIPROM PLOIEȘTI	43.156.252	321.186.000	16598000	39.89	0,15
COMELF BISTRIȚA*	48.429.175				
CONDOR DEVA*	10.800.000				
COMB. OȚELURI SPEC. TÂRG.	765.834.275	793.373.821	-36.550386	0,00	
DOROBANȚUL PLOIEȘTI	24.006.600	112.331.170	10710082	48.55	0,65
ELCOND ZALĂU	31.389.650	288.793.938	6102389	35.67	0,07
ELECTROCERAMICA CLUJ-NAPOCA	8.479.525	28.831.802	1328725	55.89	2,19
EMA PIATRA NEAMȚ	10.923.275	72.866.893	8.374.710		
COMP. ENERGOPETROL	7.117.950	72.866.893	8374710	16.71	3,20
ERMAT PLOIEȘTI	2.197.425	11.094.503	136313	29.34	0,05
EUROFINANCES TÂRGOVIȘTE	2.329.600	18.165	-98.368	0,00	
FELEACUL CLUJ NAPOCA	6.180.525	36.036.466	542898	40.48	0,04
FORAJ SONDE PLOIEȘTI	9.804.400	46.064.373	-5.762799	0,00	
FORAJ SONDE CRAIOVA	16.528.850	92.268.383	3748470	35.30	0,08
FORTUNA	37.260.538	32.287.645	2728702	31.27	
GRIMEX TG.JIU	24.861.625	54.628.607	2130070	34.45	0,74
HIDROJET BREAZA	51.435.875	77.032.302	671400	32.85	0,11
HITROM VASLUI	30.152.325	73.172.662	6.644.262		
I.A.I.F.O. ZALĂU*	92.576.950				
IMPACT BUCUREȘTI	2.301.072	14.757.301	3541079	34.15	3,33

Societate	Capital social	Cifra de afaceri	Profit net	Ponderea dividendelor în profitul net %	Dividend pe acțiune
IMSAT BUCUREȘTI	3.274.609	89.792.897	8039284	14.68	0,36
INDAGRARA ARAD	55.530.400	97.387.619	-10.017322	0,00	
IND. SÂRMEI CÂMPIA TURZII	349.972.425				
INTERNAȚIONAL SINAIA	11.984.941	7.542.986	483025	0,00	0,02
IRIS BÂRLAD*	5.250.125				
MEFIN SINAIA	50.459.675	94.294.078	3.686.939		
MOBILA ALFA ORADEA	15.925.725	65.596.746	150.791	0,00	
MOBIS SEBEȘ	18.367.100	30.291.969	129.653	0,00	
MOLDOMOBILA IAȘI	25.138.150	95.889.780	-2.100544	0,00	0,00
MOPAN TG MUREȘ	9.774.300	66.403.556	4807018	128.12	0,63
MOPARIV RM.VÂLCEA	23.593.071	93.719.379	7725271	31.28	0,10
MORĂRIT PANIFICAȚIE GALAȚI	15.331.150	106.338.403	8585672	19.48	0,11
NAVLOMAR BUCUREȘTI*	6.837.600				
NEPTUN CÂMPINA	43.495.000	127.000.000	-16.26866	0,00	
NETEX BISTRIȚA*	8.638.400				0,05
NICOLINA IAȘI	66.556.575	44.159.999	1.439.135		
PECO ARAD - oprita	784.55				
PETROLSUB SUPLACU DE BACĂU	20.795.522	441.590.187	20.795.522		
PETROS PLOIEȘTI	23.075.200	102.254.354	9.681.202		
PRODPLAST BUCUREȘTI	17.141.700	102.314.794	4569400	97.53	6,50
PRODVINALCO CLUJ-NAPOCA	9.066.650		-459.053	0,00	0,00
PROMET BECLEAN	34.430.675	311.498.344	1708080	26.86	0,33
RAFO ONEȘTI	207.602.500	2.110.344.505	17.002.630		0,00
ROBINETE IND. BACĂU	20.304.925	60.639.160	190.699	0,00	
SANEVIT ARAD	25.425.510	22.248.639	681.786	0,00	0,00
ȘANTIERUL NAVAL ORȘOVA	21.643.150	59.811.721	6.217.745		
ȘANTIERUL NAVAL TULCEA	119.420.225	122.003.712	742747	35.19	0,05
SEMĂNĂTOAREA BUCUREȘTI	75.337.900	58.722.044	-3.827162	0,00	
SICOMED BUCUREȘTI	76.377.965	330.783.602	37.802.090		
SIDERTRANS CĂLĂRAȘI	6.074.371	16.931.192	1.535.162		0,00
SILCOTUB ZALĂU	124.832.775	841.837.711	9185791	35.24	0,65
SINTEROM CLUJ-NAPOCA	28.220.700	51.488.744	1505188	31.68	0,42
SINTEZA ORADEA*	43.926.175				
SIRETUL PAȘCANI	16.617.189	106.776.571	13396030	48.61	11,42
SOMEȘ DEJ*	169.368.525				

Societate	Capital social	Cifra de afaceri	Profit net	Ponderea dividendelor în profitul net %	Dividend pe acțiune
TOMIRIS IAȘI	25.830.025	45.610.646	332728	13.22	0,04
TURISM TRANSILVANIA CLUJ	34.678.050	21.370.586	6621502	8.73	0,42
U.C.M. REȘIȚA	135.521.175	180.929.959	37.857	0,00	
UAMT ORADEA	22.567.125	117.478.503	4053594	34.43	0,06
UZTEL PLOIEȘTI	29.270.000	80.220.941	2103148	28.92	0,52
VES SIGHIȘOARA	7.506.925	42.332.294	-687.896	0,00	0,00
ZAHĂRUL BUZĂU	55.629.499		-3.738166	0,00	
ZIMTUB ZIMNICEA	43.180.925	164.012.658	5.812.013		

* Societatea nu a raportat rezultatele financiare la 31.12.1997.

Anexa 2 - Condiții necesare pentru obținerea autorizației de către SVM din partea CNVM

În vederea obținerii autorizației de la CNVM, Societatea de Valori Mobiliare trebuie să îndeplinească următoarele condiții :

Să fie persoană juridică română, legal înființată ca societate pe acțiuni, în conformitate cu prevederile Legii nr.31/1990, privind societățile comerciale, republicată.

Capitalul social să fie constituit din acțiuni nominative cu drept de vot, fiecare acțiune conferind detinătorilor drepturi egale; pot fi emise și categorii de acțiuni care conferă titularilor lor drepturi diferite, numai în condițiile actului constitutiv.

În momentul înregistrării cererii de autorizare să facă dovada unui minim de capital subscris și integral vărsat, care trebuie să fie în proporție de cel puțin 75% în numerar; restul de 25% poate fi aport în natura, constând în active corporale destinate exclusiv activității societății.

Obiectul de activitate al societății să fie exclusiv intermedierea de valori mobiliare.

Să dispună de un spațiu corespunzător desfășurării activității de intermediere.

Societatea sau acționarii ei semnificativi să nu dețină nici un fel de participare, de orice fel ar fi aceasta, într-o altă societate de valori mobiliare. Membrii consiliului de administrație sau ai comitetului de direcție, precum și agenții de valori mobiliare ai societății pot deține acțiuni într-o altă societate de valori mobiliare numai dacă aceasta este deschisă și are acțiunile înscrise la Cotă într-o Bursă de valori și numai cu condiția ca deținerile lor individuale și cumulate să nu depășească 5%, respectiv 20% din capitalul subscris al unei astfel de societăți de valori mobiliare, precum și cu condiția să nu fie aleși în conducerea unei alte

Anexa 5 - Evoluția numărului societăților comerciale listate pe piața Rasdaq

Data	Societăți listate	Data	Societăți listate
oct.96	7	oct.97	3717
nov.96	344	nov.97	4775
dec.96	1615	dec.97	5334
ian.97	2319	ian.98	5569
feb.97	2667	feb.98	5574
mar.97	2714	mar.98	5577
apr.97	2752	apr.98	5577
mai.97	2899	mai.98	5580
iun.97	3248	iun.98	5588
iul.97	3660	iul.98	5590
aug.97	3668	aug.98	5596
sep.97	3692		

Anexa 6 - Condiții pentru admiterea titlurilor în vederea coteșii la bursă în unele țări dezvoltate

SUA

Admiterea titlurilor la NYSE (New York Stock Exchange), cea mai mare din lume, este condiționată de:

- un venit anual minimal de 2,5 milioane dolari;
- un număr de minimum 1,1 milioane acțiuni distribuite în public;
- valoarea de piață a acestor acțiuni trebuie să fie de minimum 10 mil. dolari
- activele nete tangibile să depășească 18 milioane dolari.

Admiterea titlurilor la AMEX (American Stock Exchange) nu este tot atât de pretențioasă ca la NYSE, deși și aici exigențele sunt mari:

- veniturile anuale minime trebuie să atingă 750.000 dolari;
- numărul minim de acțiuni emise trebuie să fie de 500.000 dolari;
- activele tangibile nete să se ridice la minimum 4 milioane dolari.

Japonia

Prima piață bursieră a țării (și a doua în lume) TSE (Tokyo Stock Exchange) pretinde pentru admiterea titlurilor la cotă ca:

- firma solicitantă să fie înregistrată și să aibă o experiență neîntreruptă în afaceri de minimum 5 ani;

- numărul minim de acțiuni oferite să fie de cel puțin 20.000.000 (pentru cele care se negociază în loturi de câte 10000, de 2.000.000 (pentru cele ce se negociază în loturi de 1000), de 1.000.000 (pentru loturile de 50) sau de 20.000 pentru cele la care acțiunile se pot negocia individual;
- activele nete ale firmei să fie de cel puțin 10 milioaneyen (peste 90 milioane dolari)
- profiturile brute în fiecare din ultimii trei ani trebuie să fi fost de cel puțin 2 miliarde yen (peste 18 milioane dolari)

Marea Britanie

Bursa londoneză "Stock Exchange" folosește următoarele exigențe pentru admiterea titlurilor la cotă:

- firmele să existe de cel puțin 3 ani;
- să pună în vânzare cel puțin 25% din capitalul lor;
- să realizeze o capitalizare bursieră minimală de 700.000 de lire sterline (peste 1 milioane dolari)

Germania

Amtlicher Markt pretinde pentru admiterea titlurilor la cotă ca:

- firma să existe de cel puțin 3 ani;
- să se asigure punerea în vânzare publică a cel puțin 25% din capitalul social;
- capitalul minimal al firmei să fie de cel puțin 2.500.000 DM.

Franța

Trebuie îndeplinite următoarele condiții:

- cel puțin 25% din capitalul social sau 600.000 de acțiuni să fie oferite la vânzare;
- societatea trebuie să fi înregistrat în ultimii 3 ani beneficii și să fi distribuit beneficii;
societatea trebuie să fi publicat bilanțul anual pe ultimii 3 ani (bilanț verificat de Curtea de Conturi).

Anexa 7 - Condiții de înscriere a societăților comerciale la BVB

Pentru înscrierea acțiunilor la cota BVB trebuie să îndeplinească următoarele condiții:

- firma emitentă trebuie să-și fi desfășurat activitatea de cel puțin 3 ani;
- emitentul trebuie ca în ultimii 2 ani să fi obținut profit net (nu se ia în considerare profitul aferent venitului financiar);
- minimum 15% din acțiunile emise și aflate în circulație (reprezentând cel puțin 75.000 de acțiuni) să se afle în posesia a mai mult de 600 de acționari (alții decât angajații emitentului), fiecare deținând acțiuni în valoare de cel puțin 300.000 lei;
- bursa își rezervă dreptul de a aprecia competența profesională și integritatea morală a personalului de conducere al firmei emitente sau cu privire la unele aspecte legate de activitatea economico-financiară a acesteia (fluxul lichidităților, capitalul circulant etc.).

Exigențele BVB cu privire la admiterea obligațiunilor la cotă sunt:

- cel puțin 30% din obligațiunile emise (reprezentând un număr de minimum 50.000 de acțiuni) și aflate în circulație trebuie să fie deținute de minimum 1000 de persoane, excluzând persoanele implicate și angajații emitentului;
- fiecare dintre aceștia trebuie să dețină un număr de obligațiuni a căror valoare totală minimă să fie 300.000 lei

Anexa 8 - Evoluția pieței bursiere BVB

DATA	Nr. acțiuni	Nr. tranzacții	Total valoare mil.lei	Total valoare USD	Capital social mil.lei	Capital social USD	Societăți listate
noiembrie 95	9719	89	554.553	218393.000	555150.868	218254285.817	8
decembrie 95	33042	290	1909.517	745981.000	785936.758	307164928.502	9
ianuarie 96	50415	628	2169.580	835022.000	1385574.691	531722632.801	10
februarie 96	129678	1618	2710.356	990696.000	118449.389	510608463.651	11
martie 96	237912	2600	4357.044	1516036.000	1801339.786	625786914.197	13
aprilie 96	88036	1281	1161.591	398890.000	1886194.950	647862397.416	13
mai 96	141714	2317	1356.427	463821.000	1961322.282	669558899.313	13
iunie 96	61654	1036	474.902	158267.000	1037472.562	346292980.579	13
iulie 96	84651	1742	537.290	175512.822	1541296.293	503227729.784	13
august 96	102259	1831	747.399	237318.659	1679602.075	534102035.663	13
septembrie 96	57038	1136	369.946	116283.142	1070178.232	336208419.383	13
octombrie 96	81743	1529	457.411	138633.576	1392381.284	421662963.170	13
noiembrie 96	47682	976	306.100	88107.000	1285157.000	368782462.000	16
decembrie 96	33810	732	219.216	59513.000	1380466.000	374943738.000	16

DATA	Nr. acțiuni	Nr. tranzacții	Total valoare mil.lei	Total valoare USD	Capital social mil.lei	Capital social USD	Societăți listate
ianuarie 97	237291	1903	1966.524	360540.000	2175869.000	441100180.000	17
februarie 97	6547033	11631	17956.171	2586758.000	5178539.000	721881334.000	23
martie 97	19647089	30779	26609.035	3436085.000	7895491.000	1019562240.000	25
aprilie 97	46573231	53749	85657.815	11061186.000	24138298.000	3117032104.000	33
mai 97	46725928	92654	152007.738	21437709.000	49522204.000	6984434053.000	37
iunie 97	94682272	90020	329876.686	46003453.000	75125005.000	10483347632.000	44
iulie 97	71451134	56294	332620.330	46587605.000	114343907.000	15962824532.000	51
august 97	51999039	56942	224767.083	30190394.183	107765330.000	14473762378.000	58
septembrie 97	59720230	56599	200562.101	26600624.993	120972930.000	16068710636.000	62
octombrie 97	76199119	75649	235976.374	30481316.000	132662943.000	17222756822.000	70
noiembrie 97	50567244	48304	163340.521	20935873.000	102418195.000	13120633830.000	74
decembrie 97	43802429	32794	120920.312	12245698.000	63019117.000	7941214329.000	75
ianuarie 98	53286377	40197	122199.000	14698826.000	98489086.000	11878175978.000	80
februarie 98	73933033	51643	164763.000	20102812.000	126545818.000	15408234508.000	87
martie 98	129059999	66148	343023.000	41769087.000	152151096.000	18556926755.000	92
aprilie 98	93147973	54970	232323.000	27757042.000	139587683.000	16635873986.000	98
mai 98	110788197	54345	216990.000	25598940.000	126648431.000	14942093009.000	100
iunie 98	76265919	45965	134005.490	15640004.800	122841761.000	14335002654.000	106
iulie 98	75445783	42986	121098.860	13920853.000	119576628.000	13745356473.000	
august 98	47795162	33937	66748.059	7601586.359	92340517.000	10526645805.000	
septembrie 98	47266383	28849	63759.535	7052593.004	73731411.000	8151067384.640	
TOTAL	1278689977	1045990	3376920.250	432541410.069	1879617779.100	238536363018.101	

Anexa 9 - Evoluția pieței RASDAQ

Data	Total valoare (lei)	Total valoare (USD)	Volum (actiuni)
nov.96	1.046.970.147	303.734	2.142.782
dec.96	2.243.879.812	593.148	4.562.086
ian.97	20.386.216.579	3.823.747	9.912.189
feb.97	112.086.985.118	18.128.252	35.399.628
mar.97	74.135.583.972	10.101.982	44.739.876
apr.97	145.359.440.730	20.593.692	57.952.052
mai.97	186.708.947.675	26.864.597	60.000.563
iun.97	388.651.094.180	54.894.222	86.357.138
iul.97	624.486.783.194	87.955.885	119.710.240
aug.97	391.282.774.108	52.563.511	93.123.355
sep.97	286.238.377.218	38.046.855	89.744.146
oct.97	227.220.037.533	29.509.096	80.360.239

Data	Total valoare (lei)	Total valoare (USD)	Volum (actiuni)
nov.97	145.199.721.982	18.596.276	60.818.208
dec.97	228.373.078.439	28.546.635	58.336.072
ian.98	166.341.846.888	21.108.583	69.359.617
feb.98	172.582.292.015	20.972.605	79.973.954
mar.98	460.470.460.147	55.939.121	121.928.705
apr.98	248.437.089.247	29.653.408	101.208.459
mai.98	436.446.309.859	51.554.522	91.378.875
iun.98	220.639.485.357	25.735.600	87.106.178
iul.98	215.885.480.455	24.729.150	97.078.062
aug.98	165.903.356.636	18.879.858	79.931.547
Total	4.920.126.211.291	639.094.479	1.531.123.971

**Anexa 10 – Structura acționariatului societăților comerciale
tranzacționate la BVB la 30 sept. 1998**

Societate	Acționar semnificativ	Procent
AEM TIMIȘOARA	F.P.S.	59,81
	F.P.S.	17,61
AEROTEH BUC.	PAS AEROTEH	50,92
BANCA ALBINA BUCUREȘTI	ARDAF CLUJ S.A.	12,83
ALBAPAM ALBA IULIA	F.P.S.	43,94
MOBILA ALFA ORADEA	F.P.S.	51,00
	ROMANIAN RECONSTRUCTION CAPITAL PLC	5,25
ALIMENTARA CLUJ- NAPOCA	F.P.S.	47,39
	ROMANIAN GROWTH FUND	11,28
	BROADHURST INVESTMENTS LIMITED	6,12
ALRO SLATINA	F.P.S.	65,24
	ROMANIAN INVESTMENT COMPANY CYPRUS LTD.	5,88
	BROADHRUST INVESTMENTS LIMITED	5,92
AMCO OTOPENI	F.P.S.	14,13
	PAS 95 J 94	50,94
	SC EUROTRADING CHEMICALS SRL	28,16
AMONIL SLOBOZIA	SC ROMFERCHIM SA BUCURESTI	22,91
	BROADHURST INVESTMENTS LIMITED	5,54
AMEP TECUCI	POLISH AMERICAN PACKING	50,98
	ROMANIAN GROWTH FUND	6,28
	ASOCIATIA SALARIATILOR AMYLON	50,95
AMYLON SIBIU	F.P.S.	9,08
	BROADHURST INVESTMENT LIMITED	10,87
VAE - APCAROM BUZĂU	VAE AKTIENGESELLSCHAFT	51,77
APSA BAI A MARE	F.P.S.	50,75

Societate	Acționar semnificativ	Procent
	EUROPEAN BANK FOR RECONSTRUCTION AND DEV	25,48
ARCTIC GĂEȘTI	ROMANIAN INVESTMENT COMPANY CYPRUS LTD.	10,00
	SOCIETE GENERALE ROMANIA FUND	25,48
	Asociatia Salariatilor și Membrilor Cond	40,00
ARMĂTURA CLUJ-NAPOCA	CREDITANSTALT AG VIENNA	6,96
	ROMANIAN GROWTH FUND	10,66
AEROSTAR BACĂU	F.P.S.	70,00
	S.I.F. MOLDOVA	11,24
ARTROM SLATINA	F.P.S.	7,80
	S.I.F. OLTENIA	25,71
ASTRA VAGOANE	F.P.S.	70,00
ANTIBIOTICE IAȘI	BROADHURST INVESTMENTS LIMITED	5,59
	F.P.S.	52,81
AURORA TG. FRUMOS IAȘI	ASOCIATIA SALARIATILOR "AURORA"	39,99
	S.I.F. OLTENIA	24,77
AZOMUREȘ TG. MUREȘ	BROADHURST	5,61
	F.P.S.	54,70
BERMAS SUCEAVA	F.P.S.	24,97
	PAS BERMAS	20,80
CASCASIROM TURDA	F.P.S.	40,88
CARBOCHIM CLUJ-NAPOCA	F.P.S.	50,99
	S.I.F. BANAT CRISANA	16,94
CERCON ARIEȘUL CÂMPIA TURZII	ASOCIATIA CERCON ARIESUL	40,00
	S.I.F. MUNTENIA	7,01
COMPANIA HOTELIERĂ INTERCON	S.C. LIDO S.A.	11,89
	S.C.GENERAL CONSULTING PROCUREMENT S.A	49,07
CIPROM PLOIEȘTI	BROADHURST INVESTMENTS LIMITED	9,30
	F.P.S.	41,91
COMELF BISTRIȚA	F.P.S.	69,72
	BROADHRUST INVESTMENTS LIMITED	5,09
COMPA SIBIU	F.P.S.	50,95
	ROMANIAN INVESTMENT COMPANY CYPRUS LTD	9,72
CONDOR DEVA	F.P.S.	70,00
	S.I.F. BANAT CRISANA	5,03
COMB. OȚELURI SPEC. TÂRG	F.P.S.	70,00
	SIF OLTENIA SA	29,16
CARMETAPLAST DEVA	ASOCIATIA SALARIALA CARMETAPLAST	39,99

Societate	Acționar semnificativ	Procent
	F.P.S.	30,00
CHIMIOPAR	F.P.S.	58,90
	S.I.F.MUNTENIA	22,13
CARBID FOX TĂRNĂVENI	ASOC."CARBID-FOX-PAS" in numele membrilo	59,51
	BROADHURST INVESTMENTS LIMITED	5,07
CARNE ARAD	F.P.S.	54,26
	S.I.F. BANAT CRISANA	8,34
AUTOMOBILE DACIA	F.P.S.	51,00
	BURUIANA MAGDALENA	5,39
EUROFINANCES TÂRGOVIȘTE	PAUNESCU RODICA CONSTANTA	5,39
	S.C. EUROINTERMED	5,84
ELECTROCERAMICA CLUJ-NAP.	F.P.S.	69,87
	S.I.F. OLTENIA	13,32
	BROADHURST INVESTMENTS LIMITED	16,11
	BANCA AGRICOLA	5
ELECTROAPARATAJ BUC.	ROMANIAN RECONSTRUCTION CAPITAL PLC	6,55
	SOCIETE GENERALE ROMANIA FUND	10,06
	ROMANIAN INVESTMENT COMPANY CYPRUS LTD	9,98
	F.P.S.	50,89
ELELCOND ZALĂU	ROMANIAN INVESTMENT COMPANY CYPRUS LTD.	5,20
	POST COMMUNIST OPPORTUNITIES FUND	9,93
	F.P.S.	6,96
COMP. ENERGOPETROL	PAS ENERGOPETROL	41,83
	S.I.F. MUNTENIA	5,76
EMA PIATRA NEAMȚ	BROADHURST INVESTMENTS LIMITED	7,87
ERMAT PLOIEȘTI	PAS EMA NEAMȚ	43,22
	F.P.S.	94,68
FAUR BUCUREȘTI	FONDUL PROPRIETATII DE STAT	91,76
	SIF MUNTENIA	6,17
FELEACUL CLUJ-NAPOCA	F.P.S.	51,00
	PAS-ASOCIATIA SALARIATILOR FELEACUL	20,13
FORAJ SONDE PLOIEȘTI	SIF OLTENIA	57,43
FORAJ SONDE PLOIEȘTI	CARPATHIAN INVESTMENTS LTD.	7,47
	F.P.S.	46,66
FORTUNA	FPS	69,99
	SIF MUNTENIA	24,21
GRIMEX TG. JIU	F.P.S.	51,20
HIDROJET BREAZA	F.P.S.	70,00
	S.I.F. MUNTENIA	14,16
HITROM VASLUI	F.P.S.	48,80
	SIF MUNTENIA	15,85

Societate	Acționar semnificativ	Procent
I.A.I.F.O. ZALĂU	F.P.S.	82,72
INAGRARA ARAD	INDAGRARA PAS	25,48
	INTERAMERICAN TRADING	50,00
	POPP ANGHELINA	7,76
IMPACT BUCUREȘTI	POPP IOAN DAN	5,66
	SANDULESCU CARMEN DANIELA	7,45
	F.P.S.	20,41
IMSAT BUCUREȘTI	INDUSTRIAL INVEST GRUP	8,44
	REGENT FUND MANAGEMENT	5,23
	ROMANIAN INVESTMENT COMPANY CYPRUS LTD.	9,99
	ROMANIAN INVESTMENT FUND CYPRUS LTD	20,44
INTERNAȚIONAL SINAIA	SOCIETE GENERALE ROMANIA FUND	7,91
	BROADHURST INVESTMENTS LIMITED	10,02
	F.P.S.	39,98
	BALKAN FUND	5,51
OȚELINOX TÂRGOVIȘTE	BROADHRUST INVESTMENTS LIMITED	12,89
	F.P.S.	10,09
	SAMSUNG DEUTSCHLAND GMBH	51,00
IRIS BÂRLAD	SIF OLTENIA	6,45
	F.P.S.	39,78
	P.A.S. IRIS	10,88
MEFIN SINAIA	F.P.S.	70,00
MOBIS SEBEȘ	F.P.S.	50,96
	S.I.F. BANAT-CRISANA	29,46
	P.A.S. MOLDOMOBILA S.A. IASI	20,00
	S.C. C.D. TRADE IMPEX SRL BUCUREȘTI	7,46
MOLDOMOBILA IAȘI	S.C. ELVIMEX GROUP S.A. BUCUREȘTI	7,46
	S.C. SECAN IMPORT-EXPORT SRL BUCUREȘTI	5,08
	UNITA SA	5,14
	ASOCIATIA SALARIATILOR PANGAL	20,00
MORĂRIT PANIFICAȚIE GALAȚI	BROADHURST INVESTMENTS LIMITED	6,98
	F.P.S.	19,97
	ROMANIAN RECONSTRUCTION CAPITAL PLC	13,49
MOPAN TG. MUREȘ	F.P.S.	39,87
	ROMANIAN RECONSTRUCTION PLC	20,25
	ROMANIAN RECONSTRUCTION CAPITAL PLC	5,382
MOPARIV RÂMNICU VÂLCEA	SIF OLTENIA	5,43
	F.P.S.	54,39
NICOLINA IAȘI	F.P.S.	75,52
	S.I.F. MOLDOVA	21,10
NEPTUN CÂMPINA	F.P.S.	66,72
NETEX BISTRIȚA	SC IMP ROMANIA CO SRL TIMISOARA	7,67

Societate	Acționar semnificativ	Procent
	PAS NETEX	39,97
NAVOL OLTENIȚA	F.P.S.	50,70
	S.I.F. MUNTENIA S.A.	16,01
NAVLOMAR BUCUREȘTI	F.P.S.	30,31
	PAS NAVLOMAR - ACTIUNI GAJATE	28,00
	BROADHRUST INVESTMENTS LIMITED	7,52
NAVROM GALAȚI	F.P.S.	40,03
	SOCIETATE DE INVESTITII FINANCIARE TRANS	9,86
OIL TERMINAL CONSTANȚA	BROADHRUST INVESTMENTS LIMITED	7,55
	F.P.S.	61,39
	BROADHRUST INVESTMENTS LIMITED	5,45
OLTCHIM RM. VÂLCEA	F.P.S.	52,97
	S.I.F. OLTENIA	6,61
PAN	FPS	47,42
PECO ARAD	F.P.S.	50,88
	ROMANIAN INVESTMENT COMPANY CYPRUS LTD.	9,14
POLICOLOR BUCUREȘTI	ROMANIAN INVESTMENT FUND CYPRUS LTD	26,45
	THE ROMANIAN-AMERICAN FUND	25,50
PROMET BECLEAN	F.P.S.	70,31
	S.I.F. BANAT CRISANA	14,00
	ASOCIATIA SALARIATILOR - PRODPLAST	38,99
PRODPLAST BUCUREȘTI	DAYLONG	12,25
	S.C. GHESAF TRADE S.R.L. BUCURESTI	5
PETROS PLOIEȘTI	F.P.S.	70,37
PETROLSUB SUPLACU DE BACĂU	EURO TRADING CHEMICALS SRL	51,00
	F.P.S.	60,00
RAFO ONEȘTI	S.I.F. MOLDOVA	11,57
	SIF OLTENIA	5,13
RULMENTUL BRAȘOV	F.P.S.	50,96
ROBINETE IND. BACĂU	F.P.S.	54,17
SANEVIT ARAD	S.I.F. OLTENIA	14,47
	SC ARCASROM SA	55,49
SIDERTRANS CĂLĂRAȘI	DOBRE A GHEORGHE	5,00
	F.P.S.	21,04
SEMĂNĂTOAREA	F.P.S.	56,70
SINTEROM CLUJ-NAPOCA	F.P.S.	69,99
	S.I.F. OLTENIA	12,43
SILCOTUB ZALĂU	F.P.S.	71,99
	S.I.F. BANAT- CRISANA	15,23
SOMEȘ DEJ	F.P.S.	70,00
	FPP "BANAT-CRISANA" ARAD	21,15
	F.P.S.	51,00

Societate	Acționar semnificativ	Procent
ȘANTIERUL NAVAL CONSTANȚA	S.I.F. MOLDOVA	19,00
	S.I.F. TRANSILVANIA	6,84
ȘANTIERUL NAVAL ORȘOVA	F.P.S.	39,87
	S.I.F. TRANSILVANIA	41,97
ȘANTIERUL NAVAL TULCEA	F.P.S.	69,99
SOFERT BACĂU	S.I.F. MOLDOVA	23,74
	INTERAGRO SA	63,28
IND. SÂRMEI CÂMPIA TURZII	S.I.F. MOLDOVA	19,01
	F.P.S.	63,27
	S.I.F. BANAT- CRISANA	32,90
SIRETUL PAȘCANI	ASOCIATIA PAS-PRIVSIR SIRETUL S.A	83,28
STRATUSMOB IAȘI	F.P.S.	51,09
SINTEZA ORADEA	ASOCIATIA SINTEZA	51,81
	ASOCIATIA SALARIATILOR TERAPIA SA	24,94
	CREDITANSTALT AG VIENNA	6,15
TERAPIA CLUJ-NAPOCA	ROMANIAN INVESTMENT COMPANY CYPRUS LTD.	5,37
	ROMANIAN INVESTMENT FUND CYPRUS LTD	8,12
	ROMFERCHIM SA	18,97
BANCA TRANSILVANIA CLUJ	SIF OLTENIA	5,43
TOMIRIS IAȘI	F.P.S.	51,00
	SIF MOLDOVA	21,97
TURISM TRANSILVANIA CLUJ	F.P.S.	39,96
	S.I.F. TRANSILVANIA	38,93
UAMT ORADEA	F.P.S.	50,96
UCM REȘIȚA	S.I.F.BANAT-CRISANA" ARAD	20,43
	F.P.S.	70,03
UZTEL PLIOEȘTI	F.P.S.	76,87
PRODVINALCO CLUJ NAPOCA	F.P.S.	39,96
VES SIGHIȘOARA	F.P.S.	65,83
ZAHĂRUL BUZĂU	AGRANA ZUCKER GES.M.B.H	54,36
	F.P.S.	17,56
ZIMTUB ZIMNICEA	F.P.S.	51,39
	S.I.F. OLTENIA	35,65

Anexa 11 - Raportul Cadbury

1. Consiliul de administrație (Board of directors)

- 1.1 CA ar trebui să se întrunească în mod regulat, să exercite un control deplin și eficace asupra companiei și să monitorizeze activitatea managementului executiv.
- 1.2 E necesar să existe o definiție clară și general acceptată a responsabilității la nivelul conducerii superioare a firmei. Acolo unde președintele CA este și administratorul societății, este esențial ca în componența CA să existe un număr considerabil de membri independenți, grupați în jurul unui lider informal.
- 1.3 Directorii nonexecutivi din CA ar trebui să exercite o influență semnificativă în procesul de luare a deciziilor CA, atât din punct de vedere calitativ, în virtutea autorității cunoștințelor pe care le posedă, dar și cantitativ, prin numărul lor.
- 1.4 CA ar trebui să-și întocmească o listă formalizată, cu problemele specifice ce fac obiectul strict al deciziilor sale pentru a se asigura în acest mod că deține controlul deplin asupra companiei.
- 1.5 Este recomandat să se instituie o procedură prin care directorii să poată apela la servicii de consultanță profesională independente dacă sarcinile ce le revin solicită cunoștințe aprofundate într-un anumit domeniu, servicii obținute pe cheltuiela companiei.
- 1.6 Toți membrii CA ar trebui să aibă acces la sfaturile și serviciile secretarului firmei (company secretary), care este responsabil în fața CA de derularea procedurilor și aplicarea regulilor aferente. Orice punere în discuție a demiterii secretarului, vizează CA ca întreg.

2. Directorii nonexecutivi

- 2.1 Contribuția directorilor nonexecutivi constă în tratarea problemelor legate de strategie, performanțe, resurse, inclusiv problemele-cheie ce apar în conducerea societății, într-o viziune independentă de factorii endogeni firmei.
- 2.2 Directorii nonexecutivi nu ar trebui să fie implicați în managementul companiei sau în altă afacere ori relație ce nu le-ar mai putea asigura independența în luarea deciziilor privind firma respectivă; fac excepție de la această regulă comisioanele pe care le primesc în baza activității prestate în cadrul CA și acțiunile deținute de aceștia. Comisioanele trebuie să reflecte timpul pe care aceștia sunt dispuși să-l dedice companiei.
- 2.3 Directorii nonexecutivi trebuie numiți pe o perioadă specificată de timp, iar re alegerea lor nu se va face în mod automat.
- 2.4 Directorii nonexecutivi ar trebui selectați în urma unui proces formal,

iar atât selecția cât și numirea acestora în funcție trebuie să constituie o preocupare a CA ca întreg.

3. Directorii executivi

- 3.1 Contractul de muncă al unui director executiv nu trebuie să depășească 3 ani fără acordul acționarilor.
- 3.2 Veniturile totale ale directorilor și președintelui CA, ca și contribuțiile acestora la fondul de pensii și acțiunile deținute de aceștia, ar trebui făcute publice în mod clar și complet; se va explica totodată modul de măsurare a performanțelor realizate de aceștia. Nu se vor menționa sume separate pentru salariu, prime și alte sporuri aferente.
- 3.3 Remunerarea directorilor nonexecutivi trebuie să se stabilească pe baza recomandărilor comisiei de remunerare compusă în totalitate din directori nonexecutivi.

4. Sistemul de raportare și control

- 4.1 Sarcina CA este de a evalua permanent poziția companiei în mediul de afaceri respectiv.
- 4.2 CA trebuie să fie garantul menținerii unei relații obiectiv-profesionale cu firmele specializate în audit.
- 4.3 CA trebuie să formeze o comisie de audit care să aibă în componența sa cel puțin 3 directori nonexecutivi cărora să li se specifice în mod clar obiectivele, sarcinile, competențele și responsabilitățile ce le revin.
- 4.4 Directorii trebuie să raporteze acționarilor despre eficacitatea sistemului de control intern al companiei.
- 4.5 Directorii trebuie să își asume responsabilitatea pregătirii documentațiilor necesare auditorilor firmei.
- 4.6 Directorii trebuie să raporteze acționarilor că organizația are perspective de dezvoltare, cu ipotezele necesare susținerii acestei informații.



**INSTITUTUL NAȚIONAL
DE
CERCETĂRI ECONOMICE**

**STUDII ȘI CERCETĂRI
ECONOMICE
NR. 11-12/1999**



**CENTRUL DE INFORMARE
ȘI DOCUMENTARE ECONOMICĂ
BUCUREȘTI**

ACADEMIA ROMÂNĂ
INSTITUTUL NAȚIONAL DE CERCETĂRI ECONOMICE
INSTITUTUL DE ECONOMIE MONDIALĂ
“COSTIN MURGESCU”

CONJUNCTURA
ECONOMIEI MONDIALE

CENTRUL DE INFORMARE ȘI DOCUMENTARE ECONOMICĂ

CUPRINS

CONJUNCTURA ECONOMIEI MONDIALE	487
Introducere	487
Evoluția conjuncturii pe plan mondial	487
Prognoza de bază	489
Aspecte de politică economică	496
Politica economică pentru stimularea înviorării	497
Dezbaterea asupra regimului de curs de schimb practicat în economii în dezvoltare	500
Incertitudini și riscuri ale prognozei	501
AMERICA DE NORD	504
UNIUNEA EUROPEANĂ	510
ECONOMIILE ÎN TRANZIȚIE	516
BULGARIA	525
Tendențe actuale	525
Previziuni	526
CEHIA	527
Tendențe recente	527
Perspective	529
CROAȚIA	531
Prognoze	533
POLONIA	535
Tendențe actuale	535
Previziuni	536
RUSIA	539
Considerente fiscale	540
SLOVACIA	542
Tendențe recente	542
Prognoze	543

SLOVENIA	545
Evoluții recente	545
Prognoze	546
JAPONIA	548
AFRICA	551
Prognoze pentru 1999-2004	553
Șansele dezvoltării Africii	557
Perspectivele de dezvoltare pentru 1999 și pe termen mediu	561
ASIA DE VEST	562
Israel	564
Turcia	566
ANALIZA EVOLUȚIEI MACROECONOMICE A REGIUNII ASIA- PACIFIC	569
AMERICA LATINĂ ȘI CARAIBE	576
CONCLUZIILE PRIMULUI RAPORT AL SECRETARIATULUI OMC PRIVIND EVOLUȚIA COMERȚULUI INTERNAȚIONAL	582
Principalele caracteristici ale comerțului mondial în 1998	583
Repercusiuni ale scăderii prețurilor produselor primare	590
Perspectivele comerțului mondial în 1999	591
PREȚURILE MĂRFURILOR: CICLURI LA NIVEL MONDIAL ȘI TENDINȚE PE TERMEN LUNG	595
Efectele crizei asiatice și ale recesiunii din Japonia	596
Indicii de prețuri oferiți de Fondul Monetar Internațional	596
Tendințele pe termen lung	596
METALE NEFEROASE	597

O.N.U.
Departamentul pentru Afaceri Economice și Sociale
Sectorul de Analiză a Politicii de Dezvoltare. Colectivul de Prognoză
Economică și Conjunctură. Întrunirea Proiect Link 3-6 mai 1999

CONJUNCTURA ECONOMIEI MONDIALE

Introducere

Agenda reuniunii Proiect Link din mai 1999, organizată la New York (3-6 mai) include :

1. discutarea evoluției economiei mondiale pe termen scurt și mediu, bazată pe noile evoluții naționale și internaționale înregistrate de la reuniunea din septembrie 1998 a Proiectului Link;

2. discutarea problemelor curente de politică economică internațională, cum ar fi: aspectele politice ale lărgirii spre Est a Uniunii Europene, evoluții pe piețele financiare internaționale și probleme ale globalizării economiei mondiale, cu implicații îndeosebi pe planul economiilor țărilor în dezvoltare.

Având la dispoziție informațiile primite de la centrele naționale Link și din alte surse, echipa Link de la Națiunile Unite a pregătit o prognoză a economiei mondiale utilizând sistemul Link de modelare econometrică. Acest raport cuprinde principalele probleme din prognoza elaborată de echipa Link. Proiectul prezentat este un exercițiu temporar și va fi reînnoit cu o altă prognoză în câteva săptămâni. Majoritatea rapoartelor Link naționale care conțin prognoze detaliate și analize politice sub tutela centrelor Link naționale se regăsesc pe Internet atât la Națiunile Unite, cât și la Universitatea din Toronto.

Evoluția conjuncturii pe plan mondial

Economia mondială se află într-un proces de restabilire a creșterii după suita de "șocuri traumatice" produsă de crizele financiare internaționale. După o scădere semnificativă în 1998, creșterea economică globală este estimată să se accentueze în perioada 1999 - 2000. Ritmul real de creștere este estimat să se majoreze la 2% în 1999 și la 2,5% în anul 2000, după un nivel modest, de 1,7% în 1998 (vezi Tabelul 1). Totuși, performanțele economice extrem de contrastante ale diverselor țări sunt la un nivel îngrijorător. În timp ce un număr de economii, în cea mai mare parte economii în tranziție și în dezvoltare, se luptă să iasă din faza de criză pe care au traversat-o după crizele din Asia de la mijlocul anului 1997, altele rămân în recesiune. Mult mai important este faptul ca distribuția asimetrică a avuției națiunilor afectează standardul de viață pentru o mare parte a populației lumii.

Piețele financiare ale lumii care au experimentat crize severe și au condus direct sau indirect la recesiuni adânci în multe economii după 1997, dau semne de stabilizare, în special prin creșterea încrederii în dezvoltare în multe țări emergente.

De menționat că aici se includ și efectele negative ale crizei valutare din Brazilia de la începutul anului 1999.

Ca urmare a relaxării recente a politicii monetare în majoritatea țărilor dezvoltate, așa cum s-a precizat în Proiectul Link de la începutul anului 1998, condițiile monetare ale piețelor internaționale de mărfuri care au experimentat o puternică deflație în anii 1997 - 1998 și au condus la deteriorarea situației economice a multor state în dezvoltare, s-au stabilizat. De asemenea, remarcabilă este reluarea creșterii prețurilor la țitei, de la începutul acestui an.

În pofida acestei relansări, situația economică de ansamblu nu este sub control. Ajustarea sectoarelor economice reale cere o mai îndelungată perioadă decât cea necesară modificării indicatorilor financiari și monetari. Dar înviorarea în domeniul pieței forței de muncă și al salariilor reale, precum și reducerea inegalităților sociale în țările aflate în criza economică, se află sub nivelul creșterii PIB în aceste state. Schimbările în structura economică a multor state și reformele aplicate în sistemul financiar internațional vor fi cauzele unui nou proces de scădere a creșterii economice. Cu toate că există un consens pentru elaborarea unei reforme a arhitecturii economice internaționale, nu există totuși nici un acord concret. Fără reforme sistemice eficiente, economia globală rămâne vulnerabilă într-un grad înalt în fața crizelor financiare internaționale.

Tabelul 1 - Evoluția ritmului real de creștere a PIB și a comerțului mondial (modificări anuale, %).

	Mai 1999 ^{a)}			Noiembrie 1998 ^{b)}	
	1998	1999	2000	1999	2000
I PIB mondial, din care:	1,7	1,9	2,5	1,9	2,7
1. Țări dezvoltate, din care:	1,9	1,8	2,0	1,5	2,2
Canada	3,0	3,1	3,2	2,2	2,0
Franța	3,4	2,2	2,6	2,8	3,1
Germania	2,8	1,8	2,6	2,2	2,8
Italia	1,4	1,6	2,5	2,3	2,9
Japonia	-2,8	-1,4	0,9	-0,9	1,6
Marea Britanie	2,1	0,5	2,1	0,7	2,5
SUA	3,9	3,5	2,0	2,1	2,0
2. Țări în curs de dezvoltare, din care:	1,3	2,6	4,6	3,4	4,7
a) America Latină, din care:	2,3	-0,3	3,3	1,5	3,5
Argentina	4,5	-1,0	3,0	3,0	4,5
Brazilia	0,4	-3,2	3,0	-1,8	2,3
Mexic	4,8	3,0	3,5	3,0	4,1
b) Africa, din care:	2,5	3,0	3,5	3,0	4,1

	Mai 1999 ^{a)}			Noiembrie 1998 ^{b)}	
	1998	1999	2000	1999	2000
Africa de Nord	4,0	3,4	4,5	4,1	5,0
Africa sub-Sahariana (excl. Africa de Sud)	2,5	2,8	3,1	3,0	3,8
Nigeria	2,8	1,3	2,8	2,0	4,0
Africa de Sud	0,1	1,3	2,8	2,0	4,0
c) Asia de Sud și Est, din care:	-2,0	2,9	4,5	2,7	4,6
India	5,6	6,1	6,4	5,8	6,3
Indonezia	-13,1	-2,5	3,4	-2,5	0,5
Coreea	-5,8	3,4	4,6	1,4	3,9
Malaesya	-6,7	1,5	3,3	-1,5	3,5
Filipine	-0,5	2,4	4,7	3,3	4,5
Singapore	1,5	1,0	2,1	0,5	2,4
Taiwan	4,8	4,8	6,0	5,5	6,0
Thailanda	-8,0	1,3	2,1	-0,7	3,5
China	7,8	7,1	7,0	8,0	7,5
Asia de Vest	-0,5	-1,0	5,2	2,0	3,3
d) Economii în tranziție	-1,5	-0,3	1,3	0,7	1,5
II. Volumul exporturilor mondiale	4,5	2,5	3,6	3,5	4,7
Prețuri de export, modificări anuale%; Total mărfuri, din care:	-6,3	0,4	4,0	3,6	2,1
Produse agricole	-10,4	-3,2	2,5	-1,7	1,8
Materii prime; minereuri	-8,3	-1,9	4,1	1,6	3,3
Țitei	-33,4	4,0	24,0	4,0	8,0

^{a)} Prognoze elaborate înainte de întrunire; se măsoară în dolari la valoarea din 1995; ^{b)} Prognoze elaborate după întrunire; se măsoară în dolari la valoarea din 1988.

Prognoza de bază

În timpul care s-a scurs de la Proiectul Link din noiembrie 1998, s-au înregistrat o serie de noi evoluții pe plan mondial, ceea ce oferă o garanție a unor modificări perceptibile de creștere economică în diverse grupuri și regiuni economice. Dar conjunctura globală agregată a creșterii ilustrează faptul că nu există mari diferențe față de prognoza elaborată prin Link. Probabilitatea unei recesiuni globale în 1999 - 2000, care nu s-a estimat a fi apreciabilă în ultima prognoza Link, a scăzut în continuare.

Crizele valutare din Brazilia de la începutul anului 1999 sunt considerate ca ultimele șocuri financiare din economia mondială, urmând celor din Mexic din perioada 1994 - 1995. Presiunile de depreciere a cursului de schimb al realului brazilian au început să se manifeste după crizele asiatice din vara anului 1997, datorită creșterii deficitului public și al balanței comerciale în Brazilia.

În ianuarie 1999, rezerva valutară a Braziliei a scăzut la aproape 30 de miliarde de dolari de la 70 de miliarde de dolari în august 1998, când s-a declanșat și criza din Rusia. Această scădere dramatică a determinat

conducerea Băncii centrale braziliene să decidă flotarea liberă a realului. Drept rezultat, realul a pierdut 50% din valoarea sa în comparație cu dolarul SUA în numai două luni dar s-a stabilizat cu o ușoară revenire în cursul lunii martie 1999.

Potențialul crizelor valutare braziliene a fost studiat de experții Link în ultimii ani cu o atenție sporită. Deprecierea realului cu 20-30% a fost luată în calcul într-un scenariu de scădere a ritmului de creștere economică pentru economia mondială, în noiembrie 1998. Cu toate că deprecierea nu a fost luată în calcul în prognoza de bază Link, o ușoară recesiune este totuși așteptată în Brazilia pentru anul în curs, care ar putea fi însoțită și de ajustări fiscale. În prognoza curentă Link, prognoza pe termen scurt pentru Brazilia și întreaga regiune a Americii Latine arată o scădere ușoară de ritm. Dar efectul crizelor valutare din Brazilia nu se va extinde și asupra altor regiuni.

Crizele recente din Brazilia demonstrează încă o dată fragilitatea sistemului monetar și financiar internațional. Efectele relativ modeste ale crizelor ar putea da un semnal de îmbunătățire a stabilității pieței financiare internaționale și restabilirea încrederii în țările aflate în dezvoltare care au un ritm mai accelerat de creștere.

Investitorii internaționali diferențiază riscul de a cumpăra bonuri de tezaur din aceste state în funcție de fundamentele macroeconomice ale fiecărui stat luat în considerare. Spre exemplu, accesul la piața primară a acțiunilor și obligațiunilor s-a îmbunătățit. În perioada deprecierei realului, Argentina și Mexic au fost capabile să majoreze cu peste 1 miliard de dolari valoarea obligațiunilor emise. Acesta contrastează cu perioada de peste patru luni care a umbrat economia mexicană în 1994 și care a ținut investitorii străini departe de America Latină și cu perioada de două luni în timpul crizelor din Asia și Rusia. La sfârșitul lunii aprilie 1999, diferența de curs dintre acțiunea la purtător și acțiunea nominativă într-o serie de state în dezvoltare, dar cu un ritm mai accelerat de creștere, a revenit la nivelul anterior crizelor asiatice, reducând astfel costul finanțării externe a acestor state.

O altă îmbunătățire semnificativă a piețelor financiare internaționale de la începutul anului în curs ar fi o substanțială revenire a cursului acțiunilor și o stabilizare continuă a monedelor depreciate dintr-o serie de state în dezvoltare.

Între timp, "stresul" financiar care era palpabil în țările dezvoltate s-a diminuat. În perioada crizelor din Asia și Rusia, cursul acțiunilor pe piețele de capital din multe state în dezvoltare a scăzut cu 50-80%, iar în țările dezvoltate acestea au suferit de asemenea o scădere de aproximativ 20%. După o slăbire temporară, cauzată de crizele din Brazilia, prețurile titlurilor de participație din majoritatea țărilor au crescut semnificativ. Anumite state în curs de dezvoltare, dar cu un ritm alert de dezvoltare economică, au înregistrat prețuri record la aceste titluri.

O serie de economii în dezvoltare mai accentuată (emergente) au suferit depreciere masivă ale monedelor naționale în perioada 1997 - 1998, cu

fluctuații de la 20% până la 80%. În prezent, majoritatea monedelor acestor state s-a stabilizat la un nivel scăzut iar câteva chiar au revenit la cursul de schimb anterior crizelor, comparate cu dolarul SUA.

Piețele de capital în economiile dezvoltate au fost, de asemenea, afectate semnificativ de crizele din Asia și Rusia, dar mult mai puțin decât de criza braziliană, cu toate că efectele de "migrare spre o mai bună calitate" au orientat pentru o vreme influxuri masive de capital dinspre piețele în dezvoltare spre piețele dezvoltate, cum ar fi Statele Unite. Aceasta țară a experimentat și ea o creștere masivă a gradului de risc, ceea ce s-a manifestat printr-o scădere severă a creditului în timpul prăbușirii pieței de capital din vara anului 1998. Aceasta a dus la întărirea diferenței de curs dintre valoarea la purtător și valoarea nominală pentru o largă serie de titluri de valoare, de la acțiuni profitabile emise de corporații și până la cele mai riscante, o reducere a emiterii de noi acțiuni în țările în dezvoltare, o accentuare a severității restricțiilor la acordarea de credite de către băncile comerciale, inclusiv cele din SUA. În prezent însă, aceste constrângeri au fost eliminate parțial ca urmare a relaxării politicii monetare în majoritatea economiilor dezvoltate începând cu ultimul trimestru al anului 1998.

Condițiile monetare în economia mondială s-au îmbunătățit substanțial după elaborarea ultimului proiect LINK și, în prezent, sunt mult mai avantajoase decât erau cu 6 luni în urmă.

Până la criza din 1998, politicile monetare adoptate și aplicate peste tot în lume erau restrictive. În timp ce factorii de decizie din SUA erau concentrați asupra reducerii potențialului inflaționist influențat de creșterea economică peste așteptări a Statelor Unite pentru o perioadă de timp relativ îndelungată, băncile centrale din Europa occidentală erau axate pe respectarea criteriilor de convergență economică cerute pentru intrarea în faza finală a Uniunii Monetare.

În aceeași perioadă, ratele dobânzilor în majoritatea economiilor emergente ajunseseră la cote extrem de înalte în încercarea de a menține și chiar de a atrage capital străin care să contribuie la stabilizarea monedelor naționale. Confruntându-se cu o tot mai puternică amenințare a spiralei deflaționiste globale, majoritatea băncilor centrale au decis relaxarea politicii monetare în timpul crizei din 1998. În acest proces a debutat FED-ul (Banca Centrală a S.U.A.), care a decis trei reduceri a nivelului dobânzilor în decurs de două luni. SUA au fost urmate de majoritatea statelor dezvoltate care au procedat la reduceri masive ale dobânzilor. Aici se poate menționa recenta reducere cu 0,50 puncte procentuale decisă de Banca Centrală Europeană (BCE) în aprilie 1999.

Între timp, ratele dobânzilor în majoritatea economiilor emergente s-au redus considerabil, unele ajungând chiar până la nivelul anterior crizei.

Semne de stabilizare au apărut și în cadrul prețurilor internaționale la materii prime în primul trimestru 1999.

De fapt, prețurile internaționale la țiței au urcat cu 40% față de nivelul înregistrat la sfârșitul anului trecut, ca efect al acordului recent semnat de producătorii de petrol care stipulează reducerea producției lor cu aproximativ 2 milioane de barili pe zi sau aproape 3% din totalul producției mondiale.

Cu toate că prețurile altor bunuri nu s-au majorat, totuși acestea s-au stabilizat.

Prețurile în dolari la câteva bunuri importante, cum ar fi țiței și minereuri, au scăzut cu aproape o treime în 1998, anumite prețuri ajungând la cele mai reduse valori din ultimele decenii. Acest declin substanțial a avut ca efect direct deteriorarea severă balanțelor bugetare și a celor de plăți externe în majoritatea economiilor emergente.

S-au înregistrat importante modificări în fluxurile comerciale dintre națiuni, rezultând câștiguri semnificative pentru importatorii neți de bunuri și pierderi pentru exportatorii neți.

De exemplu, scăderea prețurilor la țiței a însumat un câștig de cel puțin 70 de miliarde de dolari pentru importatorii neți de țiței din țările dezvoltate.

Nu numai reducerea cererii cauzate de recesiunea economică din cele mai dinamice state asiatice au contribuit la deflația multor prețuri internaționale. Printre factorii cu bătaie lungă, inovațiile tehnologice în producția de mărfuri și materiale înlocuitoare au dus la reducerea atât a costurilor de producție, cât și a cererii agregate pentru locuri de muncă. Alți factori includ supraoferta de locuri pe o serie de piețe, cauzată de supraîncărcarea investițională în ultimii ani în anumite țări precum și exportul dus la cote extrem de înalte în scopul acumulării de cât mai multe lichidități. Înviorarea cererii de bunuri pe plan mondial va duce la scumpirea acestor mărfuri înspre partea ascendentă a ciclului lor, dar recuperarea completă nu este așteptată până la sfârșitul mileniului.

Alte elemente din economia mondială care nu au un efect substanțial asupra creșterii globale vor afecta creșterea anumitor regiuni.

De exemplu, conflictul din Kosovo va avea un impact deosebit asupra Iugoslaviei ca națiune direct implicată într-un conflict armat, dar și celelalte economii din zonă, precum și țări mai îndepărtate, dar care realizează schimburi terestre și aeriene cu vecinii Iugoslaviei, vor fi afectate.

Luând în considerare aceste recente evenimente din economia mondială, proiectul LINK prognozează o înviorare graduală a creșterii economice globale în 1999-2000, cu toate că ritmul este departe de a fi satisfăcător iar riscurile de încetinire rămân.

Pe ansamblu, creșterea în țările în dezvoltare se va îmbunătăți treptat față de acuta scădere relativă, suferită în 1998, când ritmul de creștere a fost de numai 1,3% cu un declin de 0,5% în PIB/locuitor. Totuși ritmurile de 2,6% și 4,6% prognozate pentru grupul țărilor în dezvoltare pentru 1999 și 2000 sunt sub media de 5% a creșterii anuale obținută în prima parte a anilor '90 de către aceste state.

Economiile în dezvoltare din Asia se estimează că-și vor reveni din crizele regionale. Majoritatea economiilor din Asia de Est și Sud-Est care s-au aflat în centrul crizelor financiare și au traversat o severă recesiune în 1998, își vor relua ritmul pozitiv de creștere. Republica Coreea, Malaysia și Thailanda fiind în frunte.

Nu se estimează întoarcerea la ritmurile susținute din perioada anterioară crizei. Restructurarea post-criză din aceste țări va fi făcută pe câțiva ani.

Între timp, ritmul de creștere economică a Chinei se va încetini ușor în perioada 1999 - 2000, fiind de aproximativ 7%, de la 7,8% în 1998. Presiunile acumulate în sectoarele cu export masiv și slaba cerere pentru consumul intern productiv vor afecta în continuare creșterea înaltă a PIB-ului Chinei. În același timp, țări din Asia de Sud care au fost afectate mai puțin de crizele financiare, își vor continua ritmul de creștere la un nivel cuprins între 4 și 5% anual în 1999 - 2000.

În contrast cu învierea estimată pentru țările cu economie dinamică din Asia, ritmul de creștere a PIB în cazul țărilor din America Latină și Caraibe se va încetini în 1999.

O recesiune ușoară marcată de un ritm de -0,3% a PIB se estimează pentru această regiune, în principal luându-se în calcul reducerea de 3,2% a ritmului de creștere a PIB în Brazilia. Totodată, Argentina și Venezuela vor trece printr-o recesiune ușoară în 1999. Majoritatea statelor Americii Latine va căuta să-și echilibreze balanțele de plăți externe și să elimine efectele produse de scăderea prețurilor la bunurile exportate.

Pagubele produse de efectul El Niño și de uragane în cursul anului trecut vor ține în șta creșterea economică din America Centrală și Caraibe. O înviere modestă de 3,3% a PIB este estimată pentru 2000, nivel care va fi totuși sub media creșterii anuale a PIB din perioada 1991-1997, care a fost de 3,5%.

În Africa, creșterea economică se va accentua în perioada 1999-2000, estimându-se un ritm al PIB de aproape 3% comparativ cu 2,5% în 1998. PIB/locuitor mediu se va reduce în continuare, ca urmare a sporului demografic. Scăderea prețurilor mărfurilor a afectat toate economiile africane. Africa de Sud a suferit și de crizele financiare internaționale, ca urmare a integrării sale în comerțul mondial și sistemele financiare. Totodată, economiile din Africa de Vest se vor relansa în jurul anului 2000, acest grup de state aflându-se într-o stare de recesiune economică ca urmare a scăderii prețurilor la țigări în 1998.

Ritmul de creștere economică pe ansamblul țărilor dezvoltate va stagna la nivelul de 1,9% în perioada 1999-2000 practic nefiind nici o schimbare substanțială față de ritmul de creștere din 1998. Acest grup de state este condus de SUA, a cărei economie va înregistra un nou ritm pozitiv de creștere, de 3,5% în 1999, după un nivel mediu anual de creștere în perioada 1996-

1998 de 4%. În anul 2000 se prognozează o încetinire până la 2% a PIB, ca efect al ajustărilor în cadrul ciclului stocurilor, numit "Y2K".

Obiectivul de bază al politicii economice este evitarea unui colaps al pieței forței de muncă care este încordată, al prețurilor acțiunilor care s-au apreciat peste valoarea reală și al deficitului balanței comerciale care a atins cote alarmante. În același timp, Canada va avea un ritm alert de creștere, ca urmare și a faptului că piața forței de muncă nu este atât de încordată ca cea din țara vecina, SUA.

Economiile țărilor membre ale Uniunii Europene (UE) vor înregistra o încetinire apreciabilă prin combinarea unui ritm slab de creștere a PIB în zona euro în primul semestru al anului 1999 și o ușoară scădere în Marea Britanie. Activitatea economică din țările mari ale UE a suferit o importantă scădere relativă începând cu ultimul trimestru al anului 1998, ca efect al restrângerii exporturilor și a investițiilor. Totodată, recenta reducere a nivelului dobânzilor de către B.C.E. și scăderea consumului oferă semnele pentru înviore economică în al doilea semestru a.c.

Menținerea unui curs relativ slab al Euro-ului față de dolarul SUA va stimula exporturile. Ritmul real de creștere a PIB pentru UE - "15" va fi de 1,9% în 1999 față de 2,8% în 1998. Totuși, se prognozează un ritm de 2,5% pentru anul viitor.

În pofida substanțialelor stimulente guvernamentale, în Japonia ritmul de creștere PIB va scădea în continuare, însă numai cu 1,4% în 1999, față de 2,8% în 1998. Cu toate că au existat semne de înviore economică la începutul anului 1999, cum ar fi o ușoară creștere a cheltuielilor populației și o majorare relativă a prețurilor acțiunilor, totuși comenzile industriale continuă să se reducă. Pentru 2000 se prognozează un ritm pozitiv de creștere al PIB apreciat la 0,9%, bazat pe perspectiva continuării eforturilor guvernamentale de a stimula economia și a înlătura efectele creditelor neperformante.

Prognoza creșterii economice pentru țările în tranziție rămâne pesimistă. Economia Rusiei va rămâne și în 1999-2000 în faza de recesiune. Creșterea economică în țări din Europa Centrală și de Est va fi în scădere, cu recesiunile care persistă în Republica Cehia și România și ritmurile modeste din statele balcanice, Ungaria, Polonia și Slovacia. PIB al Rusiei va scădea într-un ritm real de 3% în 1999 și, respectiv, cu 1% în 2000. Ritmul real de creștere al PIB, pe ansamblul țărilor din Europa Centrală și de Est, se prognozează să atingă 3% pe an în perioada 1999-2000.

Conflictul din Iugoslavia va avea un efect devastator asupra economiei proprii și asupra țărilor vecine și nu numai.

În timp ce se prognozează o creștere a PIB global mult mai redusă, estimările pe termen scurt în comerțul mondial sunt departe de a fi optimiste. Volumul exporturilor mondiale va crește cu numai 3-4% în 1999-2000, față de 4,5% în 1998 și 9,5% - în 1997.

Impactul neașteptat al crizelor financiare internaționale asupra diferitelor economii nu a generat numai o scădere relativă generală a comerțului mondial dar a produs și o modificare în orientarea geografică a comerțului internațional.

Întrucât majoritatea economiilor din Asia, America Latină și alte regiuni se confruntă cu importante dezechilibre ale balanțelor de plăți curente, în principal prin reducerea exporturilor și majorarea importurilor, se estimează că aceste state vor recurge în continuare la scăderea drastică a importurilor. Spre exemplu, importurile totale pentru Asia de Sud și de Est au scăzut cu peste 20% în 1998. Între timp fluxurile comerciale spre SUA au crescut, parțial ca efect al creșterii interne robuste și reducerii prețurilor internaționale care au provocat creșterea cererii de import a SUA cu 10% în volumul valoric în 1998. În plus față de efectele de venit, au existat și efectele de preț relativ care, de asemenea, au condus la reorientări în schimburile comerciale dintre state.

Realinierea ratelor de schimb la nivel mondial, ca efect al depreciierilor valutare într-o serie de economii și scăderea prețurilor la bunurile de consum au constituit principalele surse ale efectelor relative la preț.

Efectele generale provenite din ajustările crizelor economice au condus la o orientare a consumului spre producția internă față de perioada anterioară crizelor. Reducerea comerțului agregat nu a dat încă naștere unor conflicte comerciale semnificative. Dacă însă producția și comerțul vor continua să se mențină în tendința descendentă, aceasta va provoca mai multe tensiuni în cadrul comerțului internațional și conflictele nu vor întârzia să iasă la suprafață.

În condițiile în care mediul financiar internațional nu s-a stabilizat, fluxul net privat de capital către țările în criză va fi redus în perioada 1999 -2000. După atingerea vârfului de peste 200 miliarde de dolari în 1996 și declinul de 70 miliarde dolari în 1998, fluxul net de capital se va stabili la același nivel în 1999 și se va dubla, ajungând la aproximativ 140 miliarde dolari în anul 2000. În timp ce investițiile străine directe vor rămâne la un nivel relativ stabil, ca în perioada recentelor crize, investițiile de portofoliu și împrumuturile bancare vor fi în continuare volatile.

Deficitul înregistrat în balanța investițiilor din SUA va fi acoperit prin absorbirea unei părți însemnate din capitalul extern și va pune astfel limita fluxului de capital către țările în criză. În timp, competiția la nivelul țărilor în dezvoltare în atragerea de influxuri de capital va crește deoarece economiile asiatice se refac.

Ratele dobânzilor pe piața internațională de capital vor rămâne la nivelul înregistrat în 1999. Riscul diferenței dintre valoarea monetară și valoarea bursieră a unui titlu în țările în dezvoltare, dar aflate în criză va scădea până la nivelul anterior crizei, cu toate ca anumite diferențe vor rămâne între țări, aceasta reflectând fundamentele economice diferite.

În general, inflația va rămâne scăzută pentru majoritatea statelor; în țările dezvoltate, inflația își va continua trendul descendent. În timp ce anumite state

în dezvoltare în semnificative deprecieri ale monedelor naționale vor avea rate ale inflației mai mari, în restul lumii presiunile inflaționiste vor fi "blânde".

Recenta reluare a creșterii prețurilor internaționale la țitei a provocat renunțarea la reducerile productive decise de țările producătoare. Astfel, se estimează că prețul se va reduce ușor în a doua parte a anului 1999, ajungând la nivelul din aprilie 1999. Înviorarea producției va continua în 2000 deoarece va exista o cerere mondială continuă.

Dar nivelul din 2000 va fi cu 1-2 dolari sub nivelul prețului țiteiului din 1997. Prețurile altor produse vor continua să se majoreze ușor în perioada 1999-2000.

Estimările referitoare la piața forței de munca arată "un peisaj" divergent. Statele Unite vor continua să dețină recordul la cel mai scăzut șomaj, deși recent au apărut semnele unor încordări.

În Uniunea Europeană, șomajul înalt se află sub curba ciclică de înviorare dar o mare parte din șomeri se înscriu pe o tendință de durată cunoscută sub denumirea de șomaj structural.

Șomajul într-un număr de economii în dezvoltare și în tranziție se înrăutățește ca rezultat al recesiunii sau încetirii de ritm economic. Întrucât îmbunătățirea cererii de forță de muncă depinde de înviorarea creșterii economice, problema șomajului în aceste state va persista și în următorii câțiva ani.

Aspecte de politică economică

Estimări privind orientările majore ale politicilor economice vor influența prognozele economiei mondiale.

În prognoza de bază, politica monetară a băncilor centrale principale se presupune că nu-și va modifica sensibil orientarea mai puțin restrictivă practică din aprilie 1999. Având la bază prevederile referitoare la inflație, există posibilitatea relansării politicii monetare în principalele state dezvoltate, cum ar fi țările UE și SUA. Există, totodată, necesitatea ca politica monetară să stimuleze creșterea economică mondială, în special pentru stimularea unei înviorări mult mai robuste a economiei lor aflate în recesiune.

Totuși, având în vedere recenta reducere cu 0,50 p.p. a ratelor dobânzilor decisă de către B.C.E. (Banca Centrală Europeană) și creșterea susținută a economiei SUA, prognoza de bază presupune ca nivelul ratelor dobânzilor, atât în zona euro cât și în dolari, se va menține la același nivel în 1999-2000.

În același timp, nu mai este posibilă o reducere a dobânzilor în Japonia. Politica monetară pentru majoritatea economiilor în dezvoltare va fi relaxată, fiind prevăzute noi reduceri ale dobânzilor în acele economii în care nivelul dobânzilor a fost majorat în timpul crizelor financiare.

Politica fiscală în majoritatea economiilor dezvoltate va continua să fie restrictivă, deși o serie din aceste state au înregistrat îmbunătățiri semnificative în echilibrarea balanțelor bugetare după un deceniu de consolidare fiscală. Excepție face Japonia, unde guvernul va continua să aplice stimulente fiscale în pofida importantului deficit guvernamental (10% PIB) și a masivului deficit al datoriei publice (120 % PIB). Politica fiscală a economiilor aflate în dezvoltare va fluctua, depinzând de condițiile economice specifice. De exemplu, stimulii fiscali vor fi consistenți în China, în timp ce în America Latină va continua să se aplice o politică fiscală austeră.

Cursul de schimb yen/dolar SUA va fluctua în jurul mediei anuale proiectate de ultima prognoză Link (120 yen/dolar). În timp ce EURO s-a depreciat față de dolarul SUA, se estimează că acesta se va stabili în jurul valorii de 1,1 dolar/EURO. Pentru statele în dezvoltare nu se estimează deprecieri substanțiale, în pofida presiunilor provenite din sectorul extern slăbit. Se așteaptă o mai mare stabilizare pentru acele valute care s-au depreciat recent, cum ar fi realul brazilian.

Alte măsuri politice, cum ar fi reforme fiscale, politici comerciale și măsuri de restructurare economică pot fi găsite în secțiunea de prognoză regională și în Raporturile Link pe țări.

Politica economică pentru stimularea înviorării

Așa cum s-a menționat, câteva semnale recente au evidențiat apropierea de sfârșit a crizelor financiare globale care au afectat atât de profund economia mondială în 1997-1998.

Economiile din Asia de Sud-Est și de Est care au fost cel mai mult afectate de criză, au început să se redreseze. Probabilitatea ca economia mondială să intre într-o spirală deflaționistă este mai puțin semnificativă decât a fost în urmă cu câteva luni, ca urmare a politicilor monetare mai relaxate.

Totuși, rămân multe semne de întrebare cu privire la adevăratele cauze ale crizelor, politicile promovate ca răspuns la crize și reforma "arhitecturii" financiare internaționale, care să reducă probabilitatea și gradul de revenire a crizelor. În special dezbaterile cu privire la eficiența politicilor implementate în țările Asiei de Sud Est și Est au atras atenția decidenților politici și comunităților oamenilor de știință.

Întrebări specifice se referă la: finalizarea crizelor; natura efectelor produse de crize asupra economiei reale, în special a efectelor de ajustare fiscală și a creșterii ratelor dobânzilor la un nivel extrem de înalt; magnitudinea restructurării băncilor cu probleme și a sectoarelor financiare din acele economii, măsurile care ar putea fi promovate pe plan mondial prin FMI în direcția dinamizării procesului de înnoire în aceste economii.

Ca și alte multe dezbateri asupra politicii economice, un consens asupra acestor probleme nu s-a cristalizat, parțial datorită complexității sistemului

economic și a pozițiilor politice diferite, (la ipoteza ca politicile de austeritate fiscală practicate de aceste economii în stadiul inițial al crizelor nu au fost adecvate). Crizele au fost cauzate de problemele financiare ale sectorului privat mai mult decât de problemele sectorului politic. Măsurile fiscale severe au fost anulate în aceste economii atunci când recesiunea a devenit mai puternică.

Dar nu există nici un acord al dorinței de majorare a ratelor dobânzilor la cote extrem de înalte. În general, politica monetară din aceste economii aflate în criză s-a confruntat cu o dilemă. Când ratele de schimb se depreciază inițial, măsurile monetare rigide ar putea evita o spirală inflaționistă de depreciere. Totuși, măsurile de politică monetară restrictivă excesive ar putea afecta profund activitatea economică.

În alegerea orientării de politică economică, se pare că există o tendință de prevenire a inflației deoarece ratele dobânzilor au crescut la un nivel foarte înalt și s-au menținut mult timp la aceste cote. Adepții unor asemenea politici insistă că ratele dobânzilor înalte au fost necesare pentru revenirea încrederii pe piața pentru stabilizarea cursurilor de schimb. Oponenții unor asemenea politici apreciază că această politică nu a avut ca bază o temă fundamentală sau o practică în domeniu.

Aceștia au arătat că circumstanțe există și că într-adevăr acestea pot afecta situația economiilor asiatice, unde creșterea dobânzilor stabilizează economiile și conduce la o continuare a deprecierei monedelor. Această politică poate cauza o recesiune neașteptată în timp ce atenția este concentrată pe stabilizarea cursurilor monetare.

În timp ce dezbaterile continuă, Centrul LINK a explorat recent posibilitatea politicilor economice alternative, care să stimuleze învierea economică a țărilor asiatice. Una din alternative este o combinație dintre o reducere coordonată la nivel internațional a dobânzilor în majoritatea economiilor dezvoltate, cu transferuri oficiale spre economiile aflate în criza. Politică respectivă este fundamentată pe baza a patru argumente.

1. Economia globală este un sistem închis și un deficit extern al unei țări reprezintă un surplus al alteia. Abilitatea economiilor de a reduce deficitul lor extern depinde în parte de dorința restului lumii de a reduce surplusul său. Ar fi contraproductiv pentru economia globală, ca întreg, dacă ajustările necesare vor proveni din restrângerea cererii globale, ca urmare a crizelor economice. În schimb, ar fi aplicate în direcția schimbării consumului intern al altor state către o anumită țară și în felul acesta să se obțină surplus comercial. Dacă ajustările ar fi lăsate exclusiv pe seama pieței libere, atunci povara care apasă pe spatele țărilor în criză ar fi mai puternică.

2. În al doilea rând, în timp ce principalele state dezvoltate au trecut la reducerea ratelor dobânzilor în ultimul trimestru al anului 1998, această decizie a venit totuși târziu. Aceste reduceri nu au fost coordonate la nivel global, deși s-au produs anumite alinieri în zona Euro. O reducere coordonată a dobânzilor

ar fi fost mult mai eficientă și ar fi avut efecte mult mai generale asupra economiei mondiale decât dacă s-ar fi stabilit diferențe între ratele dobânzilor practicate de economiile implicate în coordonare.

3. Un transfer oficial de la țările dezvoltate la țările în criză nu ar fi stimulat doar pe cele din urmă, dar ar fi ajutat și economiile dezvoltate ale lumii prin intermediul comerțului. În mod tehnic, dacă multiplicatorul de comerț este mai mare decât multiplicatorul de comerț intern în țările dezvoltate, atunci efectele transferului dinspre țările dezvoltate spre cele în curs de dezvoltare asupra creșterii globale, sunt mai mari decât dacă aceeași cantitate ar fi fost cheltuită de economiile dezvoltate.

4. Având în vedere substanțiala capacitate de export a economiilor asiatice, stimulii cererii externe sunt mult mai productivi decât stimulii cererii interne pentru înviiorarea economică din aceste țări.

Prin proiect, această alternativă de politică monetară presupune o reducere coordonată a nivelului ratelor dobânzii în principalele economii dezvoltate, cu 1,5 p.p. în America de Nord și cu 1 p.p. în U.E. (înainte de ultima reducere practică de către B.C.E. în aprilie 1999). De asemenea, se presupune un nou transfer ODA (Overseas Development Assistance) în valoare de 30 miliarde dolari acordat de Japonia celor 5 economii asiatice aflate în criză: Indonezia, Republica Coreea, Malaysia, Filipine și Tailanda, în scopul mării lichidității acestora în următorii 2 ani.

Având la bază aceste presupuneri, simularea modelului LINK arată că PIB mondial va crește suplimentar cu 0,8 puncte procentuale (p.p.) în următorii 2 ani (toate cifrele luate în calcul se referă la bază), în timp ce comerțul mondial va crește cu 2,5 p.p. în aceeași perioadă. În timp ce o asemenea practică expansionistă va îmbunătăți situația de pe piața forței de muncă în economiile dezvoltate, aceasta va genera o creștere ușoară a inflației. Va exista o creștere a PIB pentru economiile dezvoltate de aproape 0,8 p.p., ca urmare a creșterilor în investiții și consum intern.

Sporul suplimentar pentru grupul statelor în dezvoltare va fi de asemenea de aproape 0,8 p.p. cu creșteri mai substanțiale pentru cele 5 state asiatice menționate. Ca efect al măsurilor de stimulare (ajutorul ODA și creșterea cererii externe) înviiorarea economică a acestor state va fi accelerată. Pentru aceste țări se prognozează o creștere a ritmului real de creștere a PIB de la 1,7 la 3,5%.

Ca extensie a acestei politici, modelul de simulare demonstrează ca o serie de stimulenți pentru cele 5 state asiatice, cum ar fi măsurile politice combinate cu cele fiscale, va genera chiar o și mai puternică înviiorare economică.

Dezbaterea asupra regimului de curs de schimb practicat în economiile în dezvoltare

În timpul crizelor financiare internaționale recente, din ce în ce mai multe state în dezvoltare au procedat la o mare flexibilitate a regimurilor de curs de schimb. Totuși, se pare că există un suport puternic pentru regiunile de curs de schimb fix în actuala dezbatere de politică monetară. De exemplu, anumite sugestii au fost făcute de țări din America Latină pentru fixarea cursurilor de schimb prin intermediul dolarului SUA, (cum ar fi cazul Argentinei) sau simplu, prin înlocuirea monedelor naționale cu dolarul SUA, (cum ar fi Panama).

Un regim de curs de schimb flotant poate permite unei țări să aibă autonomie monetară, o mai bună gestionare a resurselor din economie și un control flexibil al cursului real de schimb. Dar și un regim de curs de schimb fix poate oferi și o serie de avantaje. Banca Centrală a unei țări cu o inflație de lungă durată nu se bucură de o mare credibilitate în rândul populației.

Un curs de schimb fix poate provoca anumite tulburări, cum ar fi reacții financiare speculative pentru a izola economia reală.

Integrarea tot mai evidentă a piețelor de capital, înregistrată în ultimii ani, a creat tot mai multe limitări în alegerea regimului de curs flexibil și de politică monetară. Din punct de vedere teoretic, o țară nu poate simultan să mențină cursurile de schimb fixe și să aibă o piață de capital deschisă, în timp ce ar practica o politică monetară orientată în principal asupra economiei interne, ceea ce este cunoscut sub denumirea de "trilema economiei deschise".

Țările pot alege doar două din cele trei măsuri. Dacă activitatea economică internă este principalul pol al politicii monetare, orice flux de capital ar trebui să fie sub control sau cursul de schimb ar trebui să fluctueze liber. Dacă principalele obiective sunt cursul de schimb fix și integrarea în piața globală de capital atunci politica monetară nu poate fi independentă.

În America Latină Consiliul monetar al Argentinei care a fost creat în 1991, a supraviețuit crizei financiare internaționale din anii '90. De aceea, acest aranjament monetar a atras tot mai mult atenția în regiune. Un Consiliu monetar strict care înlocuiește prerogativele centrale în domeniu, nu poate îndeplini toate funcțiile unei bănci centrale, cum ar fi spre exemplu rolul de stabilizator macroeconomic sau creditor de forță majoră. Argentina a înregistrat un mare succes în stabilizarea economiei în condiții de hiperinflație. Totuși, adevăratul test, al unei politici de succes nu este numai acela de domolire a inflației prin sacrificarea prosperității, dar și reducerea inflației prin creșterea locurilor de muncă și atingerea unui ritm relativ de creștere al PIB.

Rata șomajului în Argentina care este substanțială, a constituit întotdeauna subiect de critică la adresa Consiliului monetar al țării. Mai mult, Argentina și alte economii din regiune au creat curentul "dolarizării" care înseamnă în esență înlocuirea monedelor naționale cu dolarul SUA. De fapt, multe economii din America Latină sunt parțial "dolarizate" deoarece o pondere

însemnată din tranzacțiile interne și depozitele populației sunt deținute în dolari SUA. Adepții "dolarizării" sunt de părere că renunțarea la independența monetară și la pierderea veniturilor seniorale (provenite din tipărirea monedei) ar putea apăra mai bine țările împotriva speculațiilor financiare, asigurând astfel accesul la piețele globale de capital. Oponenții dolarizării argumentează că, în plus față de costul politic al pierderii parțiale a suveranității naționale s-ar adăuga șocurile externe care ar conduce direct la creșterea șomajului și la scăderi ale salariului real în economia internă. În plus, FED-ul (Banca centrală a SUA) nu va include în configurația sa de politica monetară condițiile economice și dobânzile din țările "dolarizate".

Dezbaterea asupra regimurilor de curs va continua. Totuși, cel mai important aspect nu este regimul de curs în sine, ci consistența dintre regimul ales și politicile macroeconomice. Un aranjament de schimb "greșit" poate cauza probleme economice, dar un regim de curs favorabil, în sine, nu poate rezolva problemele.

Incertitudini și riscuri ale prognozei

Prognoza de bază Link, prezentată aici, se bazează pe o serie de politici și ipoteze exogene care sunt supuse riscului de nerealizare în actualele condiții. Totuși, probabilitatea ca aceste estimări să nu se realizeze și economia mondială să difere de prognoză este fără nici o îndoială, nulă.

Există multe incertitudini și riscuri, precum și anumite oportunități pentru economia mondială. În țările în tranziție și în cele în dezvoltare, de exemplu în Rusia, riscurile pentru un declin economic mai adânc, rămâne; obiectivul Braziliei de reducere a substanțialului deficit public este ambițios; activitatea de export a Chinei se deteriorează mai repede decât se estimează, în același timp cu adâncirea presiunilor asupra monedei naționale.

Printre economiile dezvoltate, Japonia continuă să se confrunte cu probleme în stimularea economică, limitând astfel recuperarea economică a țărilor în dezvoltare din Asia; țările din zona EURO pot rămâne într-o stare de acalmie; cel mai mare risc îl reprezintă pentru SUA fie crahul bursier, fie creșterea presiunilor inflaționiste. Dacă unul sau altul din riscuri va apare, economia mondială va experimenta un alt șoc de proporții.

Pentru a evalua impactul posibil al acestor riscuri asupra economiei mondiale, Centrul LINK a simulat de curând un astfel de scenariu pesimist. Acesta presupune un alt șoc financiar internațional, de data aceasta pornind de la țările dezvoltate. Piețele de capital din SUA și țările UE sunt prevăzute cu un declin de 40% față de vârf (aceasta va aduce un câștig apropiat de media sa istorică), de 2 ori mai mare decât declinul din vara anului 1998. Între timp, piața creditului se va înrăutăți deoarece instituții financiare suplimentare precum Managementul Capitalului pe Termen Lung vor fi desființate, conducând la o creștere a dobânzilor corporațiilor. În același timp, încetinirea activității pe

piețele de capital în economiile dezvoltate va determina o scădere a influxului de capital net în economiile în dezvoltare, dar aflate în criză, ca rezultat al reducerii investițiilor străine de capital.

Impactul colapsului din economiile dezvoltate asupra economiilor în dezvoltare aflate în criza economică va fi perturbat de schimburile care au loc în comerțul mondial și fluxurile de capital. De exemplu, China se va confrunta cu o scădere de 30 miliarde dolari a volumului de investiții străine, ceea ce reprezintă aproape 2/3 din totalul investițiilor străine sosite în 1998 în această țară. Se estimează, de asemenea, că în Japonia fondul public de relansare pentru reforma bancară nu va reuși pe deplin să contribuie la recuperarea capacității de împrumut a băncilor și că stimulii fiscali luați în considerare în prognoza de bază vor fi mai puțin eficienți.

În acest scenariu nu este luată în considerare nici o ipoteză referitoare la politici monetare discreționare în majoritatea economiilor dezvoltate ca răspuns la colapsul piețelor de capital. Totuși, din punct de vedere endogen, al logicii modelelor ce reflectă reglementările monetare existente se va recurge la o reducere a ratelor dobânzilor decisă de către băncile centrale ce variază de la 0,50 la 1 p.p.

Dar așa cum am mai arătat în rezultatele simulate anterior, acest tip de reacție politică va fi ineficientă și insuficientă pentru a atenua efectele panicii financiare produse în economia reală.

Având în vedere estimările de mai sus, simularea modelului LINK arată o scădere de ritm de 1,5% a producției mondiale într-o perioadă de 2 ani, relativ la prognoza de bază, respectiv de 5% a comerțului mondial în aceeași perioadă.

Pentru economiile dezvoltate ca grup se estimează o reducere de ritm de 1,6% a PIB total, în aceeași perioadă de 2 ani. Impactul estimat al declinului prețurilor acțiunilor și reducerii creditului în economia reală a economiilor dezvoltate va ieși în evidență prin câteva canale. În primul rând, reducerea prețurilor acțiunilor va contribui la scăderea încrederii oamenilor de afaceri și a consumului care, în schimb, printr-un proces de autoreglare, va duce la micșorarea atât a investițiilor productive, cât și a comerțului privat (în particular de bunuri durabile). În al doilea rând, reducerea creditului va afecta costul de capital care se va mări și, astfel, va produce un alt efect dăunător asupra mediului investițional.

Mai mult, cu cât creditul se va îndrepta dinspre piețele de credit pentru corporații către împrumuturi pentru consum, cu atât consumul privat va fi afectat. În final, efectul de bunăstare nu este de neglijat având în vedere că consumul privat este determinat de venitul curent, cât și de economiile acumulate. Alături de scăderea activității economice interne, cererea de import în aceste economii se va reduce semnificativ cu aproximativ 6% în decurs de 2 ani față de perioada de bază.

Pentru economiile în dezvoltare ca grup, o scădere de ritm de 2% al PIB în cei 2 ani va putea fi anticipată. Între timp, s-ar putea atenua dificultățile

economice din America Latină și Asia. Luând în considerare estimările de reducere a influxului de capital străin în China și o depreciere a yuanului cu 15% (cu un curs de schimb yuan/dolar ce a atins pe piețele neoficiate nivelul anticipat în vara trecută), creșterea PIB va fi de doar 3%.

AMERICA DE NORD

Economia Statelor Unite se află într-o perioadă prelungită de creștere economică neîntreruptă, perioadă de 8 ani pe care a parcurs-o de la ultima recesiune constituind cea mai lungă perioadă traversată de economia americană fără criză economică. Deși ritmul susținut de creștere a PIB de aproximativ 4% pe an, din ultimii trei ani, este dificil să se mai atingă și în acest an, se estimează că se va realiza un ritm de 3,5% și în 1999. Totuși, pentru anul 2000 se așteaptă o încetinire notabilă. Principala preocupare a politicii economice se concentrează asupra evitării unei descreșteri bruște a activității productive și investiționale în următorii ani.

Mulți factori, o parte dintre ei în interconexiune, au "alimentat" creșterea economică: o politica macroeconomică sănătoasă; inovații tehnologice importante, în special în domeniul tehnologiei informatice, în care SUA sunt lideri mondiali; și integrarea globală în creștere, în care profiturile au depășit costurile.

Criza financiară internațională din ultimii doi ani și ajustările în scădere care au urmat în economia reală din celelalte țări ale lumii au avut unele efecte nefavorabile asupra economiei SUA: un declin al exporturilor, o scădere a profiturilor corporațiilor, o accelerare a rotațiilor pe piețele de capital și o deteriorare bruscă a condițiilor de credit, deși numai pentru câteva luni, în toamna anului 1998.

Totuși, crizele financiare internaționale au generat și unele efecte pozitive în economia Statelor Unite. Deoarece piețele financiare din Statele Unite sunt mai mari și mai lichide decât cele ale altor țări, efectul așa numit "fly to quality" (migrare către o mai bună calitate) din timpul crizelor a redirectionat o mare parte a capitalului străin de pe piețele emergente (ale țărilor nou industrializate) către Statele Unite, abundența de capital și ratele scăzute ale dobânzilor determinând potențarea unei cereri interne deja puternice. În această perioadă deteriorarea semnificativă a prețurilor pe piața internațională a materiilor prime, ce a determinat o modificare favorabilă a raportului de schimb al țării, a adus o îmbunătățire a bunăstării, atât a consumatorilor cât și a producătorilor. Pe ansamblu, Statele Unite au avut mai mult de câștigat decât de pierdut ca urmare a crizelor de pe piața internațională.

Atât consumul particular susținut cât și investițiile substanțiale din economie au contribuit la creșterea accelerată a PIB. Dar ambele elemente se estimează că vor cunoaște o diminuare de ritm în perioada 1999-2000. Cheltuielile de consum au crescut cu aproximativ 5% în 1998, stimulate de o piața puternică a forței de muncă și de efectul unei bunăstări sporite, ca urmare a creșterilor fără precedent înregistrate pe piața de capital în ultimii ani. Cheltuielile s-au situat mult peste creșterile înregistrate în venitul personal

disponibil. Rezultatul a fost o scădere aproape de nivelul "zero" al ratei economiilor populației. Susținută de o piață a forței de munca deja restrânsă și o supraevaluare a pieței de capital, actuala rată a consumului nu se va putea menține pe o perioadă nedefinită. Rata consumului va scădea proporțional cu rata creșterii veniturilor disponibile, determinând astfel o diminuare a cererii de consum și o posibilă micșorare a profiturilor corporațiilor americane.

Investițiile în echipamente au înregistrat o creștere de peste 10% în ultimii cinci ani, stimulate de un cost al capitalului relativ scăzut și de ritmul rapid al progresului tehnologic, în special în domeniul calculatoarelor. În schimb, investițiile în construcții au stagnat. Schimbările în tehnologia informaticii nu vor înceta, astfel că investițiile în acest domeniu se așteaptă să-și continue ritmul ascendent. Totuși, recenta scădere a gradului de utilizare a capacităților de producție și presiunea crescândă asupra profiturilor marginale ale corporațiilor fac să se întrevadă o diminuare a investițiilor noi de capital.

Alături de creșterea economică susținută, situația utilizării forței de munca s-a menținut la niveluri ridicate. Rata șomajului de 4,5% este cea mai scăzută din ultimii 30 de ani și salariul real, care a stagnat la începutul acestei perioade de relansare economică, a început să crească în ultima perioadă. Totuși, unii indicatori sugerează o posibilă apariție a tensiunilor pe piața forței de muncă în anul 2000.

În ciuda unui șomaj redus, inflația s-a menținut și ea la un nivel scăzut în ultimii ani, atingând în 1998 o rată medie, de 1,6%. O scădere semnificativă a prețurilor de import, o structura economică flexibilă și o politică macroeconomică sănătoasă au contribuit la menținerea unei rate a inflației scăzute. Perspectivele pe termen scurt rămân optimiste în menținerea unui nivel scăzut al inflației.

Deficitul considerabil al balanței de plăți, ce continuă să crească, a atins în 1998 nivelul de 240 miliarde dolari. Mai mulți factori au contribuit la creșterea acestuia: scăderea exporturilor rezultată din diminuarea cererii din țările partenere, în special în cele din Asia; o puternică apreciere a dolarului față de celelalte monede; o schimbare favorabilă a raportului de schimb, ca urmare a scăderii prețurilor pe piețele internaționale de materii prime și a cererii interne crescute pentru importuri. Privit din alta perspectivă, deficitul substanțial relevă că sporirea rapidă a investițiilor a fost parțial finanțată de creșterea intrărilor de capital. Continuarea ajustărilor post-criză a dezechilibrelor externe ale multor țări în dezvoltare prefigurează o creștere a deficitului ca urmare a unei cereri puternice de mărfuri din import a Statelor Unite, ce va ajuta economiile țărilor în dezvoltare să se relanseze. Însă fluxul sporit de capital extern către SUA va agrava situația deja critică a finanțării externe pentru economiile emergente.

În toată această perioadă Statele Unite au practicat o politică monetară relaxată. Biroul Federal de Rezerve și-a schimbat frecvent obiectivele ratei dobânzilor pentru adaptarea economiei la ambele obiective: atât cel al stabilității prețurilor cât și cel al ocupării forței de muncă. Ajustările politicii

monetare reflectă de asemenea într-o oarecare măsură creșterea dificultăților în evaluarea stării economiei. De exemplu, progresele tehnologice din ultimii ani au determinat creșteri substanțiale ale productivității, ceea ce a dus la majorarea ratei potențiale de creștere economică peste nivelul estimat de 2,5% la 3-3,5%. În același timp, contrastul puternic între încetinirea ritmului de creștere a economiei mondiale și avântul economiei americane a creat o dilemă politică privind măsura în care politica monetară a Statelor Unite afectează direct lichiditatea economiei mondiale.

La sfârșitul verii și în toamna anului 1998 Biroul Federal de Rezerve (FED) și-a schimbat principalul obiectiv al politicii sale, de la combaterea unei potențiale inflații către evitarea unei încetiniri a creșterii economice în perioada imediat următoare. În ceea ce privește "tensiunile neobișnuite" de pe piețele financiare și o posibilă reducere a creditului ce ar putea provoca o puternică destabilizare a economiei, FED-ul a redus ratele dobânzilor la fondurile federale în trei etape ce au însumat 0,75 puncte procentuale. Rata la fondurile federale este în prezent de 4,75%, cel mai scăzut nivel din ultimii 4 ani.

În ultima perioadă, datorită îmbunătățirii condițiilor financiare și evoluțiilor favorabile de pe piața de capital, ce au atins punctul maxim în aprilie 1999, FED-ul își poate schimba din nou preocupările față de posibilele implicații inflaționiste ale restrângerii continue a pieței forței de muncă. Se poate deci considera, având în vedere diminuarea disfuncțiilor financiare, o reîntoarcere la situația din toamna lui 1998. În același timp, FED recunoaște existența unor riscuri semnificative din ambele sensuri astfel încât trebuie să fie gata de schimbări rapide în oricare direcție.

În ceea ce privește prognozele, politica monetară a Statelor Unite se estimează a rămâne neschimbată, cu o rată la fondurile federale menținută de FED la 4,75% pentru perioada 1999-2000. Pe piața financiară există unii factori ce prezintă nesiguranță privind o resuscitare a inflației prin ridicarea dobânzilor la bonurile de tezaur pe 30 de ani la 5,5%, comparativ cu 5% la începutul anului 1999.

Reducerea deficitului bugetar în principal prin reducerea cheltuielilor, a reprezentat partea centrală a politicii fiscale a Statelor Unite în ultimul deceniu. Drept rezultat, s-a revenit la un buget echilibrat de la un deficit ce reprezenta 5% din PIB și s-a înregistrat trecerea la un excedent de aproximativ 1% din PIB în 1998, pentru prima oară în ultimii 40 de ani.

În timp ce Administrația Statelor Unite a propus utilizarea excedentului pentru consolidarea și protejarea asigurărilor sociale, unii politicieni și observatori propun ca acest excedent să fie folosit pentru reducerea fiscalității sau a datoriei publice. Totuși, menținerea unui buget cu excedent este incertă. O mare parte a veniturilor bugetare din ultimii doi ani provin din nivelul neașteptat de ridicat al taxelor pe profitul companiilor deosebit de prospere. Aceste profituri pot dispărea dacă piețele de capital se prăbușesc. Pe termen scurt, politica fiscală se așteaptă să rămână moderat restrictivă, cu cheltuieli

bugetare ce vor continua să crească mai lent decât PIB-ul și fără o reducere majoră a impozitelor. În timp ce excedentul bugetar se așteaptă să se mențină în următorii câțiva ani, existența unor elemente de stabilizare automată a bugetului va continua să reprezinte un important instrument de politică economică pentru reducerea fluctuațiilor din economie.

Cursul acțiunilor în Statele Unite a cunoscut o puternică apreciere în ultimii ani. Potrivit indicelui S și P 500 cursul acțiunilor a crescut cu mai mult de 25% în fiecare an din 1995, comparativ cu o medie anuală de creștere de 12% în acest secol. Principalii indicatori de piață s-au situat la cele mai ridicate niveluri în aprilie 1999, evaluarea titlurilor de pe piața de capital se situau la niveluri istorice excesive.

În primul rând, randamentul dividendelor la acțiunile cuprinse în S și P 500 ce nu a scăzut sub 3% din 1926 până în 1992, dar începând cu 1993, în special de la mijlocul anului 1995, a scăzut mult sub 3%, situându-se în prezent la 1,23%. Pentru ca randamentul să revină la nivelul de 3%, indicele S și P 500 ar trebui să scadă cu aproximativ 60%.

În al doilea rând, raportul prețuri-venituri (P/V) pentru S și P 500 este situat la 34, dacă se raportează la veniturile din ultimele 12 luni, sau la 25, dacă se raportează la veniturile proiectate pentru următoarele 12 luni. Din punct de vedere istoric, media raportului P/V este de aproximativ 14. Pentru ca P/V să revină la valoarea să considerată "normală", indicele S și P 500 ar trebui să scadă cu 45-60%.

Se poate deduce că ratele nominale ale dobânzilor în prezent, sunt la un nivel foarte scăzut și că, deci, nu există nici un motiv pentru o reîntoarcere la dividendele anterioare sau la raportul preț/venituri din perioada anterioară. Chiar luând în considerare nivelul scăzut predominant al ratelor dobânzilor, estimările sugerează un curs al acțiunilor ce va rămâne supraevaluat cu aproape 30%.

Complexitatea pieței de capital nu poate fi complet măsurată prin aceste simple considerații. Pentru aceia care cred într-o "piață eficientă" cursul acțiunilor le oferă instantaneu toate informațiile și nu sunt niciodată supra sau subevaluate. De altfel, dacă apare o supraevaluare a cursului acțiunilor, nu este neapărat necesar ca piețele de capital să intre imediat în colaps. Trebuie să treacă un timp îndelungat ca indicatorii economici să revină la valorile lor considerate istorice. Totuși, este firesc să se cerceteze care ar fi impactul asupra economiei a unui colaps pe piața de capital dacă acesta este mai profund și mai îndelungat decât cel din toamna anului 1998.

Impactul asupra economiei reale, cum ar fi cheltuielile private și de producție, va trece prin câteva canale, incluzând în principal efectele bunăstării, ratele dobânzilor și condițiile de credit. Efectele bunăstării se bazează pe teoria ciclului de viața a consumului, care susține că dimensiunea consumului personal depinde nu numai de venit ci și de bunăstarea acumulată: o schimbare în venitul personal net va afecta consumul atât în prezent cât și în

viitor. Potrivit unor studii empirice, o schimbare de un dolar în veniturile de pe piața de capital, determină schimbări în consumul personal de 2-4%. Acest efect al bunăstării va dura câțiva ani, cea mai mare parte a ajustării se va produce în primul an. Având în vedere capitalizarea prezentă a pieței, un declin de 10% al cursului acțiunilor ar determina o scădere de 0,5% a consumului personal, care este echivalent cu 0,3% în PIB, datorită efectului bunăstării. Totuși, ar trebui luate în considerare și alte efecte. Potrivit unor simulări, o scădere a cursului acțiunilor cu 40% va determina un declin de 1,5% al PIB în Statele Unite, cu 1,2% datorat efectului bunăstării și 0,3% altor efecte.

Totuși, o deteriorare a condițiilor de pe piața financiară ar duce la scăderea investițiilor în economie. Unul din factorii care au stimulat ritmul remarcabil al investițiilor din ultimii ani au fost condițiile favorabile pentru plasamente externe. O creștere bruscă a riscurilor poate schimba la fel de brusc aceste condiții, crescând costurile împrumuturilor și limitând abilitatea de a apela la împrumuturi, așa cum s-a întâmplat toamna trecută.

Ca și în S.U.A., economia **Canadei** a evoluat în ritmuri mai rapide decât se aștepta. După o perioadă de încetinire de la mijlocul anului 1998, PIB-ul Canadei a crescut într-un ritm de 4,6% (anualizat) în trimestrul IV (echivalent cu 6,2% dacă s-ar fi folosit aceeași metodologie de calcul a indicelui prețurilor folosită în S.U.A.). Acest ritm susținut se prognozează că se va menține, ritmul de creștere al PIB în 1999 fiind estimat la 3,3%.

Exporturile susținute și investițiile din economie, în special cele de echipament, au determinat acest ritm al creșterii economice. Consumul însă a fost încetinit, în parte datorită efectului întârziat al colapsului financiar din anul anterior, care a determinat o puternică depreciere a dolarului canadian și creșterea ratei dobânzilor pentru a proteja moneda națională. Totuși, încrederea în consum a revenit recent și cheltuielile pentru bunurile de folosință îndelungată s-au majorat, stimulate de condițiile monetare favorabile.

Piața forței de muncă s-a ameliorat, rata șomajului atingând cel mai scăzut nivel din ultimii 8 ani, de 7,8% la începutul anului 1999. În același timp, rata anuală a inflației a rămas sub 1%, ca urmare a persistenței gradului redus de utilizare a capacităților, care a menținut o presiune scăzută asupra prețurilor, cât și datorită prețurilor internaționale ale materiilor prime care au rămas scăzute.

Politica monetară a Canadei este întotdeauna corelată cu cea a S.U.A datorită puternicelor legături economice reciproce. În timpul crizei financiare internaționale din 1998, cursul dolarului canadian s-a redus drastic față de dolarul S.U.A., atingând un nivel istoric de scădere în august 1998. Banca Centrală a Canadei a decis să stopeze declinul monedei prin creșterea ratei dobânzilor la creditele pe termen scurt. De atunci, dolarul canadian a crescut ușor și Banca Centrală a Canadei a urmat politica FED-ului în reducerea ratei dobânzilor. Ultima reducere, de 0,25 puncte procentuale de la sfârșitul lunii martie, a adus nivelul ratei dobânzilor dinainte de sfârșitul lui august 1998. În

viitorul apropiat, politica monetară a Canadei se prevede a rămâne neschimbată, bazându-se pe următorii factori: rata inflației în prezent este sub pragul minim al obiectivului propus de Banca Centrală și se prognozează să rămână scăzută iar FED-ul (Banca Centrală a S.U.A.) nu estimează o înăsprire a politicii sale în viitorul apropiat.

Canada și-a consolidat de asemenea echilibrul bugetar în ultimul deceniu dar se confruntă cu o datorie publică substanțială, care a atins în prezent 60% din PIB. Deși reechilibrarea bugetului federal s-a produs în 1997, cu obținerea unui excedent, politica fiscală a rămas restrictivă. Totuși, proiecția bugetului federal pentru 1999 marchează o cotitură. Ea include o relaxare vădită a politicii fiscale, cu o scutire de impozite asupra venitului personal mai substanțială decât se așteaptă, cu eliminarea suprataxei de 3% asupra veniturilor foarte mari, și o creștere a cheltuielilor pentru asigurările de sănătate. Totuși, există unele rațiuni pentru care politica fiscală pentru menținerea unui buget echilibrat ar putea deveni un obiectiv ce se va perpetua pe o perioadă suficient de lungă pentru a permite o stabilizare automată. Aceasta ar putea determina schimbarea obiectivelor unei politici macroeconomice bine armonizate, reducând volatilitatea ratei dobânzilor și a cursului de schimb al monedei naționale.

UNIUNEA EUROPEANA

Începând cu 1 ianuarie 1999, Banca Centrală Europeană (BCE) a preluat responsabilitatea politicii monetare pentru cele 11 țări (UE-11) care participă la moneda unică. Prin tratat, BCE are sarcina explicită de a menține stabilitatea prețurilor; se consideră ca aceasta poate fi menținută în cazul unei rate a inflației de sub 2%. În calitate de instituție nou înființată, unul din scopurile principale ale BCE a fost acela de a-și clădi credibilitatea.

Prima decizie politică majoră care putem considera că a fost coordonată de BCE, cu toate că a fost elaborată de țările membre ale zonei euro, a fost reducerea cu 0,30 p.p. a ratelor dobânzii pe termen scurt, care a avut loc în decembrie, efectuată în scopul combaterii încetinerii activității economice care a avut loc în UE-11 în trimestrul IV al anului 1998. În prima parte a anului 1999 s-a putut constata o rețineră față de reducerea în continuare a ratelor dobânzii în ciuda continuării încetinerii creșterii economice și a presiunilor politice exercitate în acest sens. Totuși, în luna aprilie rata principală de refinanțare a fost redusă cu 0,50 p.p., ajungând la 2,5%.

În elaborarea previziunilor s-a presupus că nivelul actual al ratelor dobânzii pe termen scurt se va menține pentru restul anului 1999, aceste rate urmând să crească în anul 2000, ajungând în trimestrul IV al anului 2000 la o creștere cumulativă de 0,60 p.p. comparativ cu trimestrul IV al anului 1999, cu creșteri similare pentru restul perioadei de previziune. În Marea Britanie, ratele dobânzii pe termen scurt au fost reduse în mod repetat în 1998 pentru combaterea tendinței descendente a ciclului economic. Previziunile iau în considerare o nouă reducere a ratei dobânzii pe termen scurt cu 5% (în prezent aceasta fiind de 5,25%) nefiind prevăzute schimbări în 2000 și 2001.

Introducerea noii monede, euro, la începutul anului 1999 a avut loc fără probleme. Cursul mediu de schimb al euro față de dolar a fost de 1,16 în luna ianuarie, dar în lunile următoare euro a pierdut teren și a ajuns la 1,06 la sfârșitul lunii aprilie. O serie de factori au fost răspunzători pentru această situație:

În primul rând, economia SUA a cunoscut un ritm de creștere mai rapid decât se aștepta, în timp ce previziunile privind ritmurile de creștere a țărilor UE au fost revizuite în jos. Diferențialul ratelor dobânzii favorizează în prezent dolarul și nu se așteaptă schimbări ale acestei situații.

În al doilea rând, un anumit număr de factori politici au avut și ei de jucat un rol. La începutul anului 1999, din cauza unei serii de distorsiuni nu s-a putut stabili o politică macroeconomică clară pentru UE, ceea ce, împreună cu perturbările economice produse de situația din Kosovo, au accentuat tendința descendentă a cursului euro vizavi de dolar.

Pe termen mediu este posibil ca reducerea diferențialului ratelor dobânzii UE/SUA, adâncirea deficitului comercial al SUA precum și creșterea excedentului comercial al UE să conducă la relansarea euro. În plus, în a doua parte a lui 1999 se așteaptă o reluare a creșterii economice în UE, tendință care se va accentua în anul 2000 în timp ce în SUA, pentru aceeași perioadă, creșterea economică va înregistra o tendință descendentă. De asemenea, unii specialiști afirmă că portofoliile de titluri sunt sărace în titluri exprimate în euro. O reechilibrare a portofoliilor în această direcție ar putea conduce la o creștere pe termen lung a cererii pentru euro în defavoarea dolarului. Totuși, piețele euro nu sunt atât de adânci și de lichide ca și cele din SUA motiv pentru care acest proces ar putea dura câțiva ani. Previziunile LINK iau în calcul o apreciere a euro care va ajunge până la 1.16\$/euro în trimestrul trei, va rămâne stabil pentru restul lui 1999 și va crește pe urmă cu 2-3%/an pentru restul perioadei de previziune.

Politica fiscală din ultimii ani a UE-11 a fost dominată de dificultățile întâmpinate de cele mai multe țări privind îndeplinirea criteriilor de convergență stabilite prin Tratatul de la Maastricht privind ponderea deficitului bugetar în PIB care trebuie să fie de 3% și ponderea datoriei publice în PIB fixată la 60%. O dată cu introducerea monedei unice aceste criterii au fost încorporate în Pactul pentru Creștere și Stabilitate care impune continuarea respectării acestor criterii. În consecință, majoritatea țărilor UE-11 vor menține o politica fiscală prudentă. Multe țări au utilizat măsuri temporare în 1998 pentru a atinge aceste obiective în 1999. Cu toate acestea multe țări au o datorie publică care depășește 60% din PIB și vor trebui să continue să-și reducă datoria publică pentru un bun număr de ani de-acum încolo. La aceasta se adaugă presiuni în direcția reducerii taxelor în încercarea de a reduce "costurile" locurilor de muncă și a se crește productivitatea. Consecința va fi o creștere a consumului guvernamental cu mai puțin de 1,5% în majoritatea cazurilor. Marea Britanie va constitui o excepție având în vedere planurile guvernamentale, contribuind la creșterea puternică a cererii guvernamentale în 1999 și 2000.

În ultimii ani au existat diferențe importante privind creșterea economică a țărilor UE. Pe de-o parte grupul țărilor mari (plus Belgia și Austria) s-au străduit să depășească încetinirea activității economice apărută în 1995 și la începutul anului 1996. Aceste țări au cunoscut o puternică creștere a exporturilor și a investițiilor - semne care indicau începutul relansării economice. Totuși, există riscul ca, consumul să nu crească o dată cu revigorarea economiei.

Celalalt grup includea țările care au cunoscut o creștere rapidă, în frunte cu cele care încercau să se apropie de nivelele medii de venit și productivitate ale UE (în special Irlanda, Portugalia și Spania) la care s-au adăugat și Danemarca și Olanda. În aceste țări s-a înregistrat o creștere puternică însoțită de teama de o eventuală supraîncălzire a economiei.

Aceasta situație a reprezentat o problemă la momentul stabilirii ratelor finale ale dobânzii în vederea trecerii la moneda unică, din cauza mărimii reducerii necesare privind taxele în țările din primul grup și a nivelului inițial redus al ratelor dobânzii în țările din grupul al doilea. Marea Britanie s-a situat în grupul al doilea. Marea Britanie s-a situat puțin înaintea restului țărilor Uniunii Europene în ceea ce privește faza ciclului economic, situându-se deasupra tendințelor generale de creștere pentru o lungă perioadă de timp. Autoritățile monetare au încercat să încetinească puțin ritmul de creștere economică pentru a evita presiunile inflaționiste.

La începutul anului 1998 a putut fi constatată o creștere economică robustă în toată Uniunea Europeană. Consumul a crescut puternic în Franța și Germania, investițiile au fost puternice iar exporturile nete au continuat să fie pozitive. În Italia a continuat perioada de încetinire a creșterii economice, datorită efortului fiscal masiv necesar pentru a îndeplini criteriile de la Maastricht și pentru că aprecierea lirei a condus la reducerea exporturilor. În Marea Britanie, înăsprirea continuă a politicii monetare în primele trei trimestre nu a reușit să încetinească semnificativ sectorul serviciilor în timp ce producția industrială a avut de suferit din cauza aprecierii lirei sterline. Țările mici din UE și-au continuat creșterea economică susținută. Totuși, în cea de-a doua parte a anului situația s-a schimbat din cauza crizelor financiare din Asia și din Rusia, în trimestrul IV înregistrându-se o reducere puternică a creșterii economice.

Aceasta reducere a fost cauzată de o serie de factori. Astfel, de prima importanță a fost reducerea creșterii exporturilor. Efectul direct al crizelor din Asia și Rusia asupra schimburilor comerciale a fost destul de puternic, în special în Germania. La acest lucru s-a adăugat "reducerea motoarelor" economiei Marii Britanii, important partener comercial atât pentru Franța cât și pentru Germania. Aprecierea principalelor monede vest-europene în raport cu dolarul în trimestrul IV/1998 a condus la scăderea exporturilor. Aceste șocuri externe negative au fost amplificate de reducerea schimburilor intra-regionale. Ratele de creștere ale importurilor au scăzut și ele dar nu suficient, astfel încât balanța comercială a reprezentat o contribuție negativă la creșterea economică în ultimul trimestru al anului 1998.

Pe lângă impactul sectoarelor externe, în multe țări, investițiile private, care cunoscuseră o creștere puternică la începutul anului, au scăzut în ultima parte a acestuia.

La sfârșitul lui 1998, activitatea industrială era slabă, în primul rând datorită cererii externe reduse și această tendință continuă. Investițiile în construcția de locuințe au continuat să scadă în 1998. Totuși, creșterea a fost susținută de consumul puternic de-a lungul anului. Creșterea numărului de locuri de muncă împreună cu o creștere salarială moderată și cu o rată a inflației în scădere au condus la creșterea veniturilor disponibile. Această situație a condus și la întărirea încrederii consumatorilor ceea ce a provocat diminuarea tendinței spre economisire.

Încetinirea generală a activității economice în ultima parte a lui 1998 a afectat producția industrială în toate țările UE, mai ales sectorul producător de utilaje și echipamente industriale datorită puternicei sale dependențe de cererea externă.

La începutul anului 1999 aceste tendințe au continuat. Încrederea consumatorilor continuă să fie foarte ridicată, în timp ce încrederea în evoluția industriei este neobișnuit de scăzută. Specialiștii consideră că, consumul va continua să susțină creșterea dar, cererea la export va continua să fie scăzută.

Scăderea importurilor va continua să nu poată compensa reducerea exporturilor astfel încât balanța comercială va afecta negativ creșterea economică.

În ceea ce privește investițiile, situația este mai puțin omogenă dar, în câteva țări ale UE investițiile în domeniul construcției de locuințe vor înregistra o creștere pozitivă.

În 1999, pe ansamblu, ritmul de creștere a PIB va fi în scădere în aproape toate țările comunitare.

Pentru ansamblul celor 15 țări ale UE specialiștii prevăd o scădere relativă a ritmului de creștere, de la 2,8% în 1998 la 1,9% în 1999. Totuși ritmul de creștere va cunoaște o revigorare în a doua parte a anului datorită creșterii exporturilor. În anul 2000 se estimează un ritm de creștere de 2,5% în anii următori urmând să se înregistreze ușoare creșteri.

Din rândul principalelor țări, ritmul de creștere a PIB în Franța se va reduce de la 3,4% în 1998 la 2,1% în 1999 și va crește din nou în 2000 ajungând la 2,6. Așa cum am menționat, exportul de utilaje și echipamente industriale a fost cel mai grav afectat. Având în vedere faptul ca exporturile Germaniei sunt mai concentrate în acest sector decât în cazul Franței, se așteaptă o scădere mai accentuată a volumului exporturilor germane.

Creșterea PIB în Italia continuă să fie afectată de dificultățile fiscale impuse prin Tratatul de la Maastricht. În plus, lira italiană s-a apreciat puternic în 1998. Specialiștii prevăd că Italia va cunoaște cel mai redus ritm de creștere a PIB rândul țărilor UE-11, evoluând de la 1,4% în 1998 la 1,6% în 1999 și la 2,5% în anul 2000.

Probabil că Marea Britanie va reuși să evite recesiunea în 1999 datorită reducerii ratelor dobânzii și a politicii fiscale expansive care vor contribui la moderarea șocului produs de reducerea exporturilor. Se anticipează pentru această țară o scădere a ritmului de creștere a PIB de la 2,1% în 1998 la 0,5% în 1999 revenind la 2,1% în 2000.

Țările din grupul al doilea au fost și ele afectate negativ de șocul extern, dar creșterea economică va continua să se situeze în jurul a 3% în 1999, depășind chiar 6% în cazul Irlandei. Pentru restul perioadei de previziune, creșterea PIB va rămâne puternică în aceste țări.

La începutul anului 1999, inflația a scăzut sub 1% anual în Franța, Germania, Olanda, Belgia. Rata medie a inflației în UE va scădea de la 1,6%

în 1998 la 1,4% în 1999. Scăderea relativă a ritmului de creștere economică a jucat un rol major în reducerea inflației dar, reducerea prețurilor bunurilor de consum a constituit cel mai important factor.

Potrivit previziunilor, rata medie a inflației în UE va continua să se situeze în jurul a 1,4% în 2000, urmând să crească la 2% la sfârșitul perioadei prognozate. Țările cu creștere economică rapidă vor avea rate ale inflației cuprinse între 2,1-2,9% în 1999 și 2000. La sfârșitul perioadei de previziune, ratele inflației vor fi întrucâtva convergente; în țările care au în prezent o rată scăzută a inflației aceasta se va situa în jurul a 2%, în timp ce pentru celelalte rata inflației va descrește urmând să se situeze în medie în jurul valorii de 2,5%.

Privitor la rata medie a șomajului pe ansamblul UE se prevede o îmbunătățire de-a lungul perioadei, cu toate ca vor exista diferențe regionale, aceasta urmând să scadă pe ansamblul țărilor UE de la 12,5% în 1998 la 12,0% în 1999 și 11,5% în 2000.

Ritmul de creștere a PIB în **Cipru** a atins 4,0% în 1998, comparativ cu 2,3% în 1997. Deficitul bugetar s-a adâncit, în timp ce deficitul balanței de plăți curente, rata șomajului și rata inflației s-au redus.

Deficitul bugetar și al balanței de plăți curente au continuat să frâneze creșterea economică. Cu toate că veniturile guvernului au crescut, mai ales datorită majorării impozitului pe venit și a taxelor pe valoarea adăugată, iar cheltuielile guvernamentale au crescut destul de puțin, deficitul bugetar s-a ridicat la 7,0% din PIB în 1998. Acest deficit a fost în principal finanțat prin împrumuturi publice. Veniturile din turism au crescut, la fel ca și cele din exporturi. Datorită faptului că importurile practice au stagnat, deficitul balanței de plăți curente s-a redus la 4,5% din PIB în 1998.

În 1998, politica monetară a avut ca obiectiv menținerea în economie a unei cantități suficiente de lichidități și păstrarea ratelor dobânzii la un nivel redus pentru a sprijini creșterea economică. În acest scop, banca centrală a intervenit pe piața financiară, a obținut rezerve prin operații REPO și a furnizat lichidități băncilor comerciale. Inflația s-a redus, mai ales datorită scăderii prețurilor la petrol și în parte datorită prețurilor reduse ale produselor agricole. Revigorarea activității turistice, care ocupă o mare parte a forței de muncă, a sprijinit reducerea șomajului.

Referitor la **Malta**, cererea internă redusă, ca de altfel și cea externă, au condus la o reducere relativă a PIB la circa 2% în 1998. Deficitul bugetar s-a menținut ridicat fiind cifrat la 12,4% din PIB. Exporturile au crescut stimulate fiind de industria electronică, de asemenea și veniturile din turism au sporit. În același timp, importurile s-au redus datorită reducerii cererii interne slabe și a scăderii prețului petrolului. Cu toate acestea, balanța de plăți curente a continuat să fie deficitară. Activitatea redusă din turism și micșorarea numărului de locuri de muncă din sectorul public au făcut ca rata șomajului să se mențină la 50%. Politica monetară a rămas austeră în ciuda situației nefavorabile a

cererii interne. Ca urmare a stabilității monedei, a faptului că prețurile nu au crescut, inflația a scăzut la 2,8% în 1998 de la 3,3% în 1997.

Previziunile pentru ambele țări (Cipru și Malta) indică o majorare a ritmului de creștere economică. Creșterea combinată a PIB se va situa în jurul a 3,9% în 1999 și 4,2% în 2000. Ciprul a fost afectat de scăderea puternică a cererii de import din partea Rusiei - singura piață mare de export a acestei țări. Exporturile se prevede că vor rămâne mici. Creșterea consumului privat ar putea să scadă o dată cu creșterea taxelor pe venit.

În 1999 exporturile Maltei vor rămâne reduse, în principal datorită încetinirii activității economice în UE, principala piață a Maltei. În ambele țări, reducerea exporturilor și diminuarea veniturilor din turism ar putea duce la majorarea deficitului balanței de plăți curente.

ECONOMIILE ÎN TRANZIȚIE

Perspectivile economice pentru economiile în tranziție sunt mai sumbre decât cele prezentate la întâlnirea participanților la proiectul LINK din toamna anului 1998. Se anticipează că toate statele din Europa Centrală și de Est vor înregistra creșteri economice pozitive în 1999, însă acestea vor fi mai reduse decât cele din anul 1998; în Rusia și Ucraina se manifestă semne ale unei recesiuni prelungite. Celelalte state membre ale Comunității Statelor Independente (CSI) suferă ca urmare a declanșării crizei financiare din Rusia, dar și a recesiunii ulterioare din această țară.

În 1998, în aproape toate statele în tranziție, PIB a înregistrat o creștere mai redusă decât în 1997, în special în ultimul trimestru al anului. Singura țară care a înregistrat o creștere puternică a PIB în 1998 a fost Ungaria; în Cehia și Polonia acesta a înregistrat o încetinire a creșterii semnificativă. Albania, Bosnia, Herțegovina, Croația și Macedonia au înregistrat rate ridicate de creștere, însă pornind de la un nivel foarte scăzut.

Performanța economiilor în tranziție în 1998 a fost afectată de doi factori externi importanți: o reducere, în general, a încrederii investitorilor străini în toate piețele în formare și o pierdere a veniturilor din export ca urmare a reducerii atât a volumului exporturilor cât și a prețurilor. În timp ce criza financiară din Asia din 1997-1998 a afectat doar ușor majoritatea statelor în tranziție, consecințele crizei financiare din Rusia din august 1998 s-au dovedit a fi mult mai serioase. Declararea încetării plăților în contul datoriei Rusiei a determinat tulburări pe piețele financiare internaționale; colapsul sistemului bancar al Rusiei și întreruperea plăților au agravat și mai mult dificultățile. Devalorizarea rublei a determinat reducerea importurilor Rusiei. Statele membre CSI și statele baltice, care au legături comerciale puternice cu Rusia, au înregistrat o scădere a exporturilor iar deficitele lor comerciale s-au amplificat.

Pentru Rusia, 1998 a fost anul cel mai dificil din momentul demarării procesului de tranziție, în 1991.

Stabilitatea economiei Rusiei n-a mai putut fi menținută și nici creșterea economică modestă ce a început să se manifeste în 1997, care crea iluzia unei stabilități macroeconomice și a creșterii veniturilor în pofida problemelor fiscale cronice nerezolvate. În 1998, PIB a înregistrat o scădere de 4,6% iar producția industrială de 5,2%. În plus, stabilitatea monetară și a cursului de schimb, care a fost realizată treptat în perioada 1995-1996, a fost anulată.

Moneda națională a Rusiei a înregistrat o prăbușire mai ales datorită reducerii încrederii investitorilor străini și deteriorării situației contului curent (mai ales datorită reducerii prețurilor unor mărfuri exportate de Rusia în cantități importante: petrolul și gazele naturale). În 1997, contul curent al Rusiei a înregistrat un excedent (spre deosebire de alte țări în tranziție) iar deteriorarea

rapidă a acestuia pe parcursul anului 1998 a atras atenția investitorilor străini asupra tuturor deficiențelor de structură ale economiei rusești. Cele mai importante dintre acestea erau deficiențele serioase ale sistemului fiscal, inclusiv nivelul scăzut de colectare a taxelor și un deficit bugetar ridicat.

Dependența guvernului rus de creditele externe pentru acoperirea deficitului bugetar a fost un factor important care a contribuit la colapsul rublei. Circa 30% din datoriile pe termen scurt ale guvernului erau față de nerezidenți, iar pierderea încrederii a provocat o "fugă" masivă a capitalurilor.

Pentru a evita colapsul financiar, Rusia a negociat la mijlocul lunii iulie 1998 cu FMI, Banca Mondială și Japonia obținerea unor credite disponibile în anii 1998 și 1999, în valoare de 22,6 miliarde dolari SUA; suma de 4,8 miliarde dolari SUA a fost acordată de FMI cu promptitudine. Totodată, Rusia a urmărit implementarea unui program anti-criză, care includea reduceri ale cheltuielilor guvernamentale, îmbunătățirea sistemului de colectare a taxelor și reducerea utilizării creditelor pe termen scurt pentru finanțarea deficitului bugetar.

În ciuda acordului și infuziei de capital, prețurile acțiunilor rusești au înregistrat o scădere, iar ratele dobânzii la împrumuturile pe termen scurt ale guvernului Rusiei s-au majorat rapid. Legislația necesară pentru implementarea măsurilor de stabilizare a întâmpinat obstacole. Programul de împrumuturi a fost suspendat, iar în 17 august, guvernul rus a fost forțat să devalorizeze rubla, să reeșaloneze unilateral cea mai mare parte a datoriei sale pe termen scurt (efectuând conversia acestor active în titluri de valoare pe termen lung) și impunând un moratoriu de 90 de zile asupra plăților băncilor și întreprinderilor rusești pentru o parte importantă a datoriei lor externe.

De facto, ambele măsuri au însemnat neplata unei părți substanțiale a datoriei publice a Rusiei și a datoriilor private pe termen scurt. La 15 septembrie 1998, rubla a înregistrat o nouă scădere pentru că noul guvern rus nu a reușit să adopte politici monetare și fiscale severe și să restabilească stabilitatea economiei Rusiei.

În condițiile în care piața bonurilor de tezaur este închisă, deficitul bugetar ar putea fi finanțat numai prin monetizarea acestuia sau printr-o înăsprire a politicii fiscale. Pentru ca monetizarea datoriei guvernului va reduce oportunitățile viitoare de obținere a unor credite externe, guvernul încearcă înăsprirea politicii fiscale. Bugetul pentru anul 1999 este cel mai restrictiv de la începutul procesului de tranziție. Nu numai guvernul, dar și întreprinderile duc lipsă de resurse financiare, determinând guvernul să sprijine investițiile străine directe potențiale. Un exemplu în acest sens este crearea unei baze legale pentru acorduri de partajare a producției (production-sharing) în sectorul materiilor prime. Se speră ca aceasta va atrage ISD în sectorul energetic, contribuind probabil la refacerea volumului de capital fix.

Perspectivile pentru anul 1999 indică o continuare a reducerii PIB, doar la începutul anului 2001 urmând a se înregistra o ușoară redresare. Rusia nu va fi capabilă să își îndeplinească cea mai mare parte a obligațiilor sale externe și va

continua eforturile sale de restructurare a datoriei sale externe. Se anticipează că în 1999 inflația va fi de 50-60%, urmând a se reduce la 25% în 2000-2002. Cursul de schimb al rublei va rămâne la un nivel scăzut în această perioadă. Activitatea de investiții, principala sursă a creșterii economice, va fi în continuare redusă. Cu toate acestea, redresarea prețurilor petrolului ar putea îmbunătăți brusc balanța contului curent.

Criza din Rusia a afectat sever acele țări din CSI care au legături comerciale puternice cu Rusia, în special Ucraina. Ca și Rusia, Ucraina are datorii externe imense, obligații de plăți externe mari și rezerve valutare reduse, precum și o performanță redusă în domeniul fiscal și acumularea de restanțe de neplată a salariilor în sectorul public. În anul 1998 s-au deteriorat atât condițiile economice cât și cele financiare – PIB a înregistrat o scădere de 1,7%, în timp ce prețurile s-au majorat cu 20%. La data de 4 septembrie 1998, Banca Centrală a Ucrainei a hotărât să devalorizeze moneda națională pentru a proteja exporturile. Circa 25-30% din exporturile Ucrainei au ca destinație piața Rusiei, dar circa două treimi din schimburile comerciale dintre aceste două state se efectuează pe baza unor acorduri de tip barter, prețurile produselor fiind exprimate în dolari, astfel ca principalul motiv în favoarea devalorizării monedei naționale a Ucrainei a fost presiunea asupra acestei monede, pe care cercetătorii o asociază foarte mult cu rubla. Suportul acordat hrivnei, necesar ca urmare a crizei din Rusia, a făcut ca nivelul rezervelor valutare să fie foarte scăzut.

Perspectivile pentru Ucraina indică o redresare modestă numai în anul 2000. Suprimarea cererii, reducerile cheltuielilor guvernamentale și efectele unei recesiuni prelungite în Rusia vor avea drept efect o diminuare a PIB real cu 3% și o inflație de 25% în 1999. Veniturile din export ar trebui să se îmbunătățească ca urmare a redresării prețurilor metalelor neprelucrate și a produselor chimice. Cererea mai redusă pentru importurile interne va avea drept consecință diminuarea importurilor, în aceste condiții deficitul contului curent menținându-se la un nivel scăzut.

Celelalte state membre ale CSI au suferit șocuri externe negative puternice în 1998 sub forma diminuării prețurilor mondiale la produsele de bază (care dețin o pondere importantă în exporturile acestor state, în marea lor majoritate), a crizei neașteptate și a continuării recesiunii în Rusia. Impactul celei din urmă menționate este încă necunoscut. Datorită faptului că aceste economii se integrează unele cu altele și cu Rusia în așa fel încât o schimbare într-una dintre acestea se resimte și în celelalte state printr-o multitudine de canale, incluzând elemente de infrastructură, precum legăturile de transport. În primul rând, datorită acestei modificări rapide a mediului extern, PIB total s-a diminuat cu 2,75% în 1998, anulând prima redresare din regiune, de 1,1%, din 1997.

Cele mai afectate de criza din Rusia au fost statele europene membre ale CSI, datorită integrării mai strânse a acestora cu Rusia și datorită dependenței mai mari de relațiile cu Rusia în domeniul comerțului. Ponderea mărfurilor exportate către Rusia este de 63% în cazul Moldovei și de 60% în cazul Republicii Belarus.

În Moldova, în 1998, PIB s-a diminuat cu 8,6%, iar inflația, cea mai redusă din CSI în 1997, a crescut la 18,2%. Deficitul contului curent a reprezentat aproape 20% din PIB, iar întârzierile în achitarea plăților privind datoria externă au fost evitate numai apelând din nou la credite acordate de instituțiile financiare internaționale în prima parte a anului 1999. Este probabil ca în 1999 să se înregistreze o nouă scădere a PIB, să continue deprecierea monedelor naționale, creșterea inflației și a deficitului contului curent. Pentru anii următori (după 1999) perspectivele sunt neclare și vor depinde în mare măsură de redresarea economiei Rusiei și de abilitatea Moldovei de a-și reorienta comerțul dinspre Rusia către alte țări, prin intermediul majorării volumului investițiilor străine directe (ISD) în sectorul agro-alimentar.

Politica republicii Belarus de menținere constantă a nivelului salariului real și al forței de muncă prin sprijinirea cu credite a întreprinderilor pare să dea greș datorită colapsului piețelor rusești, către care se îndreptau în mare măsură exporturile acestora. Creșterea PIB a fost mai lentă, de 8,3% în 1998, iar inflația s-a majorat la 73%. Acordarea unui volum excesiv de credite a condus la izbucnirea unei crize monetare în martie 1998, iar creșterea economică în 1999 pare să fi ajuns la capăt, în timp ce inflația va depăși nivelul de 200%. Datorită structurii economiei sale și dependenței puternice de schimburile comerciale cu Rusia, Republica Belarus este extrem de sensibilă la evoluțiile din această țară. De aceea, perspectivele pe termen mediu sunt foarte incerte, mai ales datorită dimensiunii problemelor acumulate și faptului că autoritățile nu sunt pregătite să rezolve aceste probleme.

Țările din Asia Centrală, izolate de piețele internaționale, sunt afectate de criza din Rusia datorită dependenței rigide în domeniul comerțului de această țară și datorită faptului că Rusia controlează principalele rute de transport pentru exporturile lor. Acestea suferă și datorită faptului că prețurile principalelor mărfuri produse și exportate de acestea sunt reduse: metale și petrol în Kazahstan, aur în Kârgâzstan, aluminiu în Tadjikistan, gaz și bumbac în Turkmenistan și bumbac, aur și hidrocarburi în Uzbekistan.

Către sfârșitul anului 1998, toți acești factori au contribuit la diminuarea creșterii PIB la 3% de la 10% în 1997 și au îngreunat procesul de redresare fragilă din alte țări, în Uzbekistan și Tadjikistan înregistrându-se o creștere a PIB de 1-2%, iar în Kazahstan și probabil și în Turkmenistan înregistrându-se o scădere a PIB de 1%. Este probabil ca aceiași factori să continue să exercite o influență negativă puternică în 1999, care ar putea avea drept consecință continuarea scăderii PIB cu circa 3% în Kazahstan și o creștere de numai 0,5-2% în celelalte state. Singura excepție este Turkmenistanul unde stoparea livrărilor de gaze către Ucraina au cauzat o diminuare cu 25% a PIB în 1997; reluarea livrărilor va conduce probabil la o creștere cu 5-6% a PIB în 1999.

Procesul de tranziție în regiune nu este suficient de avansat pentru a susține o creștere robustă a activității industriale, iar dacă nu se iau în considerare evoluțiile determinate de ISD în sectorul minier și de exploatare, aceasta se va

contracta. Sectorul agricol care deține un rol important este afectat negativ de procesul incomplet de liberalizare și privatizare și este foarte sensibil la vreme; sectorul de servicii, capabil să se redreseze relativ rapid este dependent de o cerere internă puternică. Reformele structurale necesare se desfășoară mai lent în republicile din sud, conducând la o acumulare primejdioasă de dezechilibre financiare, în special în domeniul bancar. În Kazahstan și Kârgâzstan, continuarea reformelor este mult mai dificilă în condițiile unei recesiuni și a unei situații externe fragile.

Scăderea veniturilor din export determină probleme bugetare severe în toate țările și există o anumită monetizare a deficitului, datorită disponibilității limitate a creditelor interne și externe. Inflația, care a scăzut rapid în ultimii ani, a crescut în general cu 20-30% (cu excepția Kazahstanului) și cu 50-60% în cazul Tadjikistanului. În condițiile unei redresări a prețurilor mondiale a mărfurilor și a economiei Rusiei în anul 2000, se anticipează că aceste economii își vor îmbunătăți treptat situația, înregistrând o creștere de 2-4%. Devalorizarea rublei a afectat negativ în prima fază competitivitatea exporturilor Rusiei și a susținut cererea de importuri, dar aceste efecte sunt treptat anulate datorită continuării devalorizării monedelor naționale ale statelor din regiune. Situația balanței comerciale și a contului curent se vor îmbunătăți ușor în 1999 și 2000 comparativ cu situația din anul 1998, cu excepția Kârgâzstanului, în principal datorită reducerii importurilor ca urmare a diminuării cererii și reducerii accesului la sursele de finanțare.

Aceste economii relativ deschise, cu structuri ale comerțului mai degrabă nediversificate și rigide și tot mai dependente de sursele oficiale de finanțare, sunt vulnerabile la problemele balanței de plăți. Turkmenistan și Uzbekistan sunt aproape în situația de incapacitate de plată, iar deficitul prevăzut al contului curent în cazul Kârgâzstanului este deosebit de mare (în toate aceste trei state, acesta reprezintă circa 30% din PIB, în medie, în perioada 1998-2000). În condițiile unui nivel redus al economiilor private, al unui nivel limitat al ajutorului oficial în viitor și al redresării prognozate a creșterii economice și a investițiilor, toate aceste țări trebuie să acorde prioritate disciplinei financiare și îmbunătățirii radicale a mediului pentru ISD.

Regiunea Transcaucaziană a înregistrat în ultimii ani ritmuri ridicate de creștere economică, în condițiile diminuării inflației și finanțării externe stabile, în mare măsură datorită eforturilor susținute de reformă din Armenia și Georgia și resurselor de petrol care au atras fluxuri însemnate de ISD în Azerbaidjan. Totuși, criza din Rusia a determinat o înrăutățire bruscă a mediului extern, în principal prin intermediul legăturilor comerciale cu alte state din CSI. Acest efect a fost exacerbat în cazul Azerbaidjanului datorită menținerii în continuare a prețului scăzut la petrol. În Georgia, creșterea economică în 1998 s-a diminuat la 2,9%, de la un nivel de creștere cu două cifre în ultimii doi ani și se prognozează că va înregistra o creștere economică de circa 2% în 1999. Deși creșterea economică în Armenia și Azerbaidjan s-a menținut la niveluri ridicate (de 6% și respectiv de 8%),

se anticipează diminuarea acesteia cu circa două puncte procentuale în fiecare din aceste țări în 1999. Situația bugetului, în special în Georgia, este din ce în ce mai dificilă, iar presiunile inflaționiste se manifestă concomitent cu deprecierea monedelor naționale, modificând tendința de apreciere în termeni nominali a monedei naționale manifestate în Azerbaidjan în anii anteriori. Cu toate acestea, deficitele contului curent vor rămâne la un nivel ridicat, însă în limitele fluxurilor de finanțare.

Țările răspund adversităților cu politici macroeconomice responsabile și cu intensificarea reformelor structurale. Îmbunătățirea treptată a situației politice din regiune ar trebui să faciliteze expansiunea și diversificarea schimburilor comerciale (Armenia și Georgia speră să adere la Organizația Mondială a Comerțului (OMC) în 1999). În condițiile existenței în apropiere a unor piețe alternative, se prognozează o accelerare a creșterii economice către sfârșitul anului 1999, pentru ca în anul 2000 aceasta să fie de 6-7%, iar rata inflației să se mențină la un nivel cu o singură cifră. Dacă prețul mondial al petrolului va crește, fiind astfel posibilă încheierea construcției conductei strategice de petrol Baku-Ceyhan, perspectivele pentru Georgia se vor îmbunătăți considerabil.

Deși producția din câmpuri de petrol aflate la începutul exploatarei va susține creșterea economică în perioada următoare, perspectivele unei stimulări a creșterii economice, determinate de investițiile din sectorul petrolier în Azerbaidjan, pare să fie spulberată de rezultatele slabe ale explorării noilor câmpuri petroliere din larg și de dificultățile de finanțare a conductelor pentru exportul de petrol. Într-o asemenea situație, Azerbaidjan ar putea resimți greutatea determinate de dezechilibrul existent între sectorul petrolier și celelalte sectoare, de reformele insuficiente și lente, de incertitudinea din sfera politică și de slaba guvernare, în special dacă se va manifesta din nou o scădere a prețurilor mondiale ale petrolului.

Țările baltice au fost puternic afectate de crizele din Asia și Rusia pentru că acestea sunt economii foarte deschise și mult mai integrate în piețele financiare internaționale decât alte țări membre ale CIS. În acea perioadă ele adoptaseră politici mai severe datorită "supraîncălzirii", care au avut drept rezultat deficite considerabile ale contului curent. În 1998, rata totală de creștere a PIB s-a diminuat cu circa trei puncte procentuale, de la 7,6% în 1997. Valoarea exporturilor și importurilor acestora s-a majorat în medie cu circa 3% și respectiv 7%, comparativ cu 20% și respectiv 30% în ultimii doi-trei ani. În special în cazul Estoniei, creșterea PIB s-a redus de la 11% în 1997, la 4,2% în 1998 și se prognozează continuarea diminuării până la circa 2% în 1999. Conform ultimelor date oficiale prezentate de guvern, în 1998 PIB în Letonia a înregistrat o creștere de 3,6%, comparativ cu 8,6% în 1997. În Lituania, creșterea economică a fost de 4,4% în 1998 comparativ cu 6,1% în anul anterior. Corespunzător, prognozele pentru anul 1999 au fost revizuite la 2-4% și respectiv 4-4,5%.

Dată fiind diversificarea cu succes, încă în curs, a schimburilor comerciale desfășurate cu alte state decât Rusia, creșterea în favoarea lor a diferențierilor în ceea ce privește percepțiile investitorilor, cadrul puternic al politicii macroecono-

mice și progresul acestora în domeniul comerțului, privatizării, al reformei fiscale și bancare, există fundamente solide pentru a argumenta că 1999 va fi anul unei reduceri ușoare a creșterii economice în cazul economiilor țărilor baltice. Se anticipează că aceasta va fi urmată de o redresare treptată în anul 2000, amploarea acesteia fiind determinată de evoluțiile din Europa Occidentală. Politicile macroeconomice ale acestor țări sunt mai puțin severe, în timp ce nivelul inflației este cel mai redus din regiune. Este probabil ca inflația să se mențină la un nivel scăzut, fiind susținută de nivelul mai redus al prețurilor la energia din import și la materiile prime, ambele contribuind la menținerea competitivității acestor țări față de principalii parteneri comerciali ai acestora.

Pentru țările din Europa Centrală și de Est (ECE), efectele crizei din Rusia, resimțite prin intermediul canalelor comerciale, au fost reduse în general, dar semnificative pentru unele dintre ele. În timpul perioadei de tranziție, majoritatea țărilor ECE și-au reorientat comerțul către Occident. În cazul Bulgariei și Poloniei, ponderea schimburilor comerciale cu Rusia este cea mai mare din grupul țărilor în tranziție, dar chiar și în aceste cazuri, Rusia deține numai circa 8% din exporturile lor.

Finanțele au reprezentat cel mai important canal prin intermediul căruia regiunea a fost afectată de criză. Pierderile din Asia de Sud-Est și din Rusia au determinat abandonarea generală a piețelor în formare de către creditorii particulari și s-a manifestat o presiune puternică asupra monedelor naționale ale acestor țări după criza din Rusia. De exemplu, în Slovacia, banca centrală a abandonat cursul fix de schimb la data de 1 octombrie 1998, iar băncile centrale din Ungaria și Slovacia au trebuit să intervină pe piața valutară, utilizând o pondere importantă a rezervelor lor valutare. Banca Centrală a Ungariei a mărit ratele dobânzii pentru a proteja moneda națională. Această grijă în ceea ce privește presiunea asupra monedelor naționale a însemnat, de fapt, că băncile centrale au ezitat să reducă ratele nominale ale dobânzii. Ratele reale ale dobânzii au fost mărite în majoritatea acestor țări în 1998 datorită unei inflații mai scăzute decât se anticipase. Ratele reale ridicate ale dobânzii au devenit unul dintre factorii care au contribuit la încetinirea creșterii economice.

Investitorii străini revin treptat în Europa de Est. Aparent, aceștia sunt mai puțin îngrijorați de evoluția din aceste țări decât de evoluția din Asia și America Latină. Unii dintre cei care au luat credite (din Europa Centrală, precum Croația, Ungaria și Slovenia) au reușit să restabilească accesul la piețele de capital, deși Bulgaria se confruntă încă cu costuri ridicate ale obținerii creditelor.

Cele mai avansate economii din ECE în procesul tranziției se anticipează că vor înregistra performanțe diverse în 1999. Ungaria, Polonia, Slovacia și Slovenia vor înregistra creșteri economice pozitive (deși mai reduse decât în 1997), în timp ce în Cehia va fi recesiune, PIB real diminuându-se cu circa 0,5%. Slovenia, care are cea mai stabilă situație macroeconomică din acest grup de țări, va înregistra o creștere a PIB de 4%.

Polonia și-a consolidat stabilitatea macroeconomică în primele trei trimestre ale anului 1998, reducând șomajul și îmbunătățind performanța exporturilor sale. Majoritatea creșterii a provenit de la firmele din sectorul privat. Cu toate acestea, în ultimul trimestru al anului 1998, atât situația forței de muncă, cât și performanța exporturilor s-au deteriorat. În 1999 se va înregistra o creștere economică de 3,9%, mai redusă decât în anul 1998. Aceasta se datorează în parte diminuării exporturilor către Rusia; deși ponderea schimburilor comerciale cu Rusia este limitată, acestea se concentrează în industriile cu un impact major asupra economiei naționale.

Pentru Bulgaria se prognozează înregistrarea unei creșteri economice de 2,9% în 1999. În cazul României, amânarea reformelor structurale de bază și reducerea deficitului bugetar ar putea avea drept consecință retragerea sprijinului acordat de creditorii internaționali, determinând declanșarea unei crize financiare și a unei recesiuni. În 1999, PIB se va diminua cu peste 3%, urmând un proces de redresare a economiei în anul 2000.

Perspectivile pentru Albania, Bosnia-Herțegovina, Croația și Macedonia depind de evoluția conflictului din Kosovo. În unele dintre aceste state, în care s-a manifestat un proces de redresare a economiei după conflictul anterior din fosta Iugoslavie și în care se prognoza înregistrarea unor rate pozitive de creștere economică, acest lucru este în prezent improbabil.

Pentru majoritatea țărilor din ECE este anticipată continuarea diminuării inflației. Se prognozează ca rata anuală a inflației se va situa în intervalul delimitat de valorile de 8% în Ungaria și 10% în Polonia, iar în Slovenia nivelul inflației va fi cu o singură cifră. Aceasta ar trebui să permită reduceri considerabile ale ratelor nominale ale dobânzii. În România, nivelul inițial al inflației prevăzut pentru anul 1999, de 25%, va fi probabil depășit, acesta urmând a varia între 40 și 50%.

În 1999, în Bulgaria, politica monetară va fi probabil în continuare restrictivă, în ciuda presiunilor de majorare a salariilor din sectorul public. Este posibilă o relaxare a politicii monetare prin reduceri ale ratelor dobânzii în Cehia, Ungaria și Polonia. În cazul Republicii Cehe nu se așteaptă ca o reducere a ratelor dobânzii să fie însoțită de o expansiune a creditelor interne datorită problemelor structurale ale economiei. În Polonia, reducerea ratelor dobânzii ar putea încuraja cererea internă și importurile în a doua parte a anului 1999, în acest fel existând posibilitatea ca în 2000-2001 economia să înregistreze din nou rate ridicate de creștere. Totuși, diminuarea ratelor dobânzii ar putea să agraveze situația să externă.

Situația balanței comerciale și a contului curent se va deteriora probabil în 1999, în special în cazul Ungariei, Poloniei și României. În cazul Ungariei, deficitul contului curent în 1997 a fost de 2,3 miliarde dolari SUA, adică 4,8% din PIB, în ciuda faptului ca deficitul comercial s-a redus la 271 milioane dolari SUA, de la 287 milioane dolari SUA. Principala sursă a deficitului a fost repatrierea profiturilor de către investitorii străini. În 1999, salariile reale vor crește probabil, la fel și importurile, în timp ce cererea externă se va diminua. În aceste condiții, atât

deficitul comercial cât și cel al contului curent se vor amplifica, cel din urmă însumând 3 miliarde dolari SUA, respectiv 6% din PIB. Creșterea cererii de importuri și diminuarea exporturilor vor afecta în același fel situația contului curent în cazul Bulgariei și Poloniei.

În cazul Cehiei și Slovaciei, deficitul contului curent se va menține la același nivel în 1999, datorită diminuării cererii de importuri în cazul Cehiei și creșterii volumului ISD în cazul Slovaciei. În cazul Sloveniei deficitul contului curent va fi nesemnificativ, însă pentru Albania și Macedonia acesta este deja suficient de mare și se anticipează majorarea acestuia în 1999. În cazul Bosniei- Herțegovina, deficitul contului curent se va diminua.

Deficitul bugetar este o problemă de durată pentru majoritatea economiilor în tranziție. Slovenia este principala excepție, deficitul său bugetar reprezentând doar 1% din PIB. Acesta este foarte mare în cazul Ungariei, Poloniei și Slovaciei, în primele două țări menționate fiind necesare măsuri de modificare a politicii în domeniu în anul 2000. Bugetul Cehiei ar putea fi afectat negativ de posibilitatea unei injectări de capital în bănci controlate de stat în 1999.

În Bulgaria s-a înregistrat un excedent bugetar în 1998, dar acest lucru pare să nu se mai repete în 1999, când se anticipează înregistrarea unui deficit bugetar de 2% din PIB.

Se prognozează că în 1999 investițiile fixe brute se vor majora în Bulgaria, Ungaria, Polonia și Slovenia și se vor diminua în Slovacia și România. În Cehia, redresarea investițiilor fixe depinde de continuarea procesului de privatizare și de redresarea cererii externe.

În procesul de evaluare a perspectivelor de creștere pentru anul 1999 trebuie luat în considerare și conflictul din Kosovo. Majoritatea statelor din regiune vor fi afectate de acesta: Bulgaria și România datorită majorării costului tranzitării către și dinspre Uniunea Europeană, Croația și Slovenia datorită ponderii mari în PIB a veniturilor din turism. Pe termen scurt, monedele naționale ale statelor ECE s-au depreciat ușor în raport cu dolarul SUA o dată cu izbucnirea conflictului, iar prețurile internaționale ale obligațiunilor lor internaționale s-au diminuat. Este probabil ca investițiile străine în regiune să se diminueze dacă conflictul se extinde și în alte țări sau dacă acesta va dura o perioadă mai lungă de timp.

BULGARIA

Tendințe actuale

După o perioadă de criză (anii 1996-1997) în Bulgaria, când PIB-ul său a scăzut cu mai mult de 16% (s-a înregistrat o scădere totală de 34,6% față de anul 1988- considerat anul dinaintea crizei), anul 1998 a marcat o creștere pozitivă a PIB cu circa 4%. Introducerea consiliului monetar de la mijlocul anului 1997, a avut un efect curativ asupra finanțelor publice. Încă de la începutul anului 1999, leva bulgărească care era legată la marca germană și-a schimbat raportarea, către EURO, prin menținerea parității față de marca germană. Indicele prețurilor de consum a înregistrat valori cu o singură cifră, pentru prima oară de la începutul anilor '90 - aceasta fiind doar 1%, estimarea făcându-se în decembrie 1998, față de decembrie 1997 (dar ca medie anuală aceasta a fost de 22,3%). Nivelul general al prețurilor în Bulgaria s-a apropiat de cel din Europa de vest: dacă la sfârșitul anului 1996 acesta era de cinci ori mai mic decât în țările Europei occidentale, în 1998, nivelul general al prețurilor din Bulgaria reprezenta peste 40% din nivelul prețurilor din Europa de vest. Această creștere a fost atribuită speranțelor care au existat în ceea ce privește aprecierea levei bulgărești, ceva tipic în cazul adoptării consiliului monetar.

Nivelul foarte scăzut "de pornire" al salariilor din anii 1996 și 1997 a permis o mai rapidă creștere a acestora, care era încă prea mică, comparativ cu standardele europene - în anul 1997, salariul mediu anual al angajaților din sectorul public și din cel civil a fost sub 1000 de dolari, pentru a atinge 1350 dolari în anul 1998.

Bugetul guvernamental a fost administrat pentru a se menține în parametrii stabiliți de lege, bazându-se numai pe resursele proprii. Indicatorii cu valori modeste care privesc colectarea taxelor, stabiliți cu multă precauție, au fost depășiți, iar bugetul de stat a înregistrat un surplus de 2,5% din PIB. Cheltuielile guvernamentale (publice) au fost menținute la un nivel foarte scăzut.

Regulile stricte ale adoptării consiliului monetar au contribuit la creșterea rezervelor de stat în valută. Astfel, pentru prima oară în istoria țării, acestea au atins și, chiar au depășit nivelul de 3 miliarde dolari la sfârșitul anului 1998 cu o cifră mai mult decât 7 luni de importuri. Acordurile semnate cu FMI și sprijinul altor organizații financiare internaționale au acționat ca un factor de creștere a rezervelor, dar sursele interne au avut contribuția cea mai importantă. Este demn de remarcat că finanțarea FMI-ului în timpul anului a acoperit doar 30% din creșterea rezervelor în devize. Creșterea încrederii agenților economici în instituțiile financiare oficiale ar putea fi subliniată prin dinamica "dolarizării"

economiei bulgare - care a fost de 75%, la începutul anului 1997 și a scăzut la 40%, la sfârșitul anului 1998.

Ratele dobânzilor au scăzut destul de repede, ajungând la niveluri relativ rezonabile. Dobânzile la depozitele la termen în leva sunt acum de valori apropiate față de cele în mărci germane, dar dobânzile la credite sunt de 13-15%. Un asemenea "bonus" ar trebui să acționeze ca un stimulent pentru băncile comerciale care au fost astfel lipsite de încasări din cauza extinderilor rapide și care nu au arătat interes în acordarea de credite.

Previziuni

Prognozele arată menținerea cursului de schimb a levei față de euro la nivelul actual. Evoluțiile nefavorabile în plan internațional au scăzut speranțele de creștere a PIB-ului în anul 1999, inițial de la 4,5% la 3,7%, iar recent sub 3%.

Aprecierea monedei naționale nu a exercitat încă o presiune vizibilă asupra producției.

În condițiile adoptării consiliului valutar, inflația se va menține la o singură cifră. Economia va începe să se refacă, mai timid la început, dar treptat va înregistra o creștere de 4-4,5-5% pe an.

PIB-ul exprimat în dolari va crește înaintea dezvoltării, în condițiile unor prețuri constante, datorită aprecierii monedei naționale, urmând a se înregistra un PIB nominal pe locuitor de circa 2200 de dolari la începutul secolului viitor.

Întărirea disciplinei financiare va contribui la creșterea volumului investițiilor. La mijlocul anilor 90, ponderea investițiilor în cadrul PIB se cifra la circa 11-12 procente, urmând ca aceasta pondere să se dubleze până la începutul secolului viitor.

Rata șomajului se va menține la circa 14%. Ratele dobânzilor vor scădea încet și dureros. Acest lucru va determina un nivel relativ scăzut al salariilor medii lunare.

Creșterea încrederii agenților economici în instituțiile financiare și în cele de stat este pe cale să facă economia bulgară mai atractivă pentru investitorii străini. Ca și în alte economii aflate în tranziție, soldul balanței comerciale, al balanței contului curent va continua să rămână negativ.

CEHIA

Tendințe recente

Economia cehă a reușit să stopeze declinul economic din prima perioada de tranziție în anul 1992, dar revenirea promisă s-a oprit în anul 1998, chiar după atingerea nivelului produsului intern brut dinaintea tranziției. În 1998 economia a intrat într-o puternică recesiune scăzând cu 2,6% în termeni reali, iar tendința negativă pare să se fi extins și în primul trimestru al anului 1999. Rata șomajului, situată la cca. 3-4% de la începutul tranziției a început să crească în 1997 și în 1998, ajungând la 8% la începutul lui 1999, fără semne de reducere a ritmurilor de creștere. Deficitul balanței comerciale față de PIB-ul real a ajuns la 10% în 1996, dar de atunci a scăzut până la cca. 8% în 1998. Totuși, primele luni ale anului 1999 sugerează că trendul îmbunătățirii nu se mai manifestă. Explicațiile acestor evoluții pot fi găsite prin analiza proceselor legate de evoluția cererii și ofertei în economie și a situației de pe piața muncii.

Din punct de vedere al cererii, restructurarea economică și reorganizarea industriei sunt departe de a satisface cerințele tranziției de la comanda centralizată la piața liberă. În special, chiar dacă marea majoritate a producției se afla pe mâini private (80%), gradul de control al firmelor rămâne relativ scăzut. Aceasta situație se datorește în parte faptului că privatizarea în multe cazuri nu crează un control efectiv de proprietate asupra companiilor privatizate. Mai important, marile instituții de împrumut au rămas sub controlul statului, fapt ce prejudiciază în mod serios eficiența intermedierei financiare, în special a expansiunii și supravegherii acordării creditelor.

Controlul ineficient al proprietății și lipsa de severitate din partea instituțiilor de împrumut, coroborate cu un cadru legal și instituțional adecvat, au condus adesea la alocări ineficiente ale resurselor. În mod concret creditele mari primite până în 1997 au fost folosite pentru finanțarea creșterii reale a salariilor, negarantate de creșterea productivității. În al doilea rând, deși investițiile raportate la PIB au rămas foarte mari în anii respectivi (peste 30%), bunurile de investiții au fost adesea de o productivitate foarte scăzută și astfel nu au contribuit efectiv la majorarea factorului de productivitate. Ca rezultat, competitivitatea de preț internațională s-a deteriorat în timp, iar gradul de profitabilitate a scăzut, fapte ce au diminuat capacitatea ofertei de a reacționa la stimulentele cererii.

Rata șomajului din primii ani ai tranziției a fost scăzută grație scăderii ratei de participație cu mai mult de 10 puncte procentuale și unei creșteri relativ lente a productivității. Aceste performanțe de productivitate necorespunzătoare au fost determinate de expansiunea pieței serviciilor de productivitate scăzută,

În timp ce productivitatea în industria prelucrătoare s-a îmbunătățit relativ rapid. Ca urmare, piața serviciilor în dezvoltare rapidă, care a fost constrânsă în timpul economiei de comandă, a fost capabilă să absoarbă forța de muncă eliberată din industrie.

Menținerea unor rate scăzute ale șomajului, împreună cu autoritatea slabă la nivel de firmă și accesul facil la credite, au netezit calea spre o inflație înaltă a salariilor. Creșterea reală a salariilor din anii 1993-1996, care a devansat sporul de productivitate, s-a dovedit crucială pentru dezvoltările aferente din trei motive. În primul rând, ea a subminat ratele competitivității de preț și de rentabilitate, conducând la diminuarea ofertei de produse. În al doilea rând, balanța comercială s-a deteriorat ca o consecință a cheltuielilor mai mari pe bunurile comerciale. În al treilea rând, salariile nominale au alimentat inflația, determinând în continuare restrângeri monetare.

Înviorarea economică din anii 1993-1997 a fost, fără îndoială, determinată de o creștere a cererii interne. Atât consumul privat, cât și investițiile au crescut mai repede decât PIB. Creșterea acestuia din urmă s-a reflectat prin câștiguri în veniturile personale disponibile ca urmare a creșterilor salariale mari și, posibil, veniturilor provenite din privatizări. Creșterea investițiilor a devenit posibilă prin extinderea masivă a creditelor fără un control prudent al folosirii lor.

În situația creșterii cererii și a reducerii ofertei, deficitul balanței comerciale s-a mărit, iar presiunile inflaționiste s-au accentuat. În condițiile lipsei de disciplină fiscală din partea autorităților fiscale, Banca Națională Cehă (CNB) a fost nevoită să înăsprească politica monetară la sfârșitul anului 1996 și să o mențină în această situație până la mijlocul lui 1998. Extinderea restricțiilor în prima parte a anului trecut este considerată acum exagerată, dar ea a fost motivată parțial de conservarea credibilității băncii centrale în legătura cu noul regim introdus privind stabilirea unei ținte inflaționiste. Autoritățile fiscale au urmat procedura respectiva de la mijlocul lui 1997, aceasta continuând să fie restrictivă în 1998 ca urmare a recesiunii economice și scăderii veniturilor, deși bugetul general guvernamental a rămas la un deficit de 2% din PIB din anul 1997.

Ca rezultat al acestor restricții masive și deprecieri valutare, de la începutul primului semestru din 1997, balanța comercială s-a îmbunătățit substanțial iar inflația s-a redus. De fapt, experiența de la sfârșitul lui 1998 și începutul lui 1999 a ilustrat mai mult deflație decât inflație. Costul acestor îmbunătățiri a fost o scădere economică care este încă foarte sensibilă la evoluția cererii interne. Cererea internă a scăzut cu peste 3% în 1998, iar serviciile comerciale au fost cel mai puternic lovite. Industriile prelucrătoare au rămas sănătoase datorită unei creșteri solide a cererii externe.

Reducerea activității economice în 1998, împreună cu creșterea excepțional de mare a productivității în industria prelucrătoare au condus la disponibilizări excedentare pe care serviciile nu au mai putut să le absoarbă. În

plus, serviciile, fiind mai puternic lovite de scăderea cererii interne, au început să elibereze forță de muncă. Ca urmare a ratei înalte a șomajului, uniunile sindicale au fost nevoite să accepte creșteri salariale mai mici. Ca urmare salariile reale au crescut mai lent decât productivitatea, ceea ce a îmbunătățit rentabilitatea pentru prima dată după mulți ani. Competitivitatea de preț s-a deteriorat în ciuda expansiunilor determinate de creșterea mai lentă a salariilor, ca urmare a unei aprecieri valutare în 1998.

Restricțiile fiscale din 1998 și îmbunătățirile în ce privește inflația și balanța comercială au creat premisele unei relaxări substanțiale a politicii monetare la sfârșitul anului. Relaxarea continuă și în 1999, întrucât nu sunt încă semne ale unei înviorări economice. Politica fiscală este obligată însă la relaxare, din moment ce bugetul pe anul 1999 a fost aprobat cu un deficit mai mare de 3% din PIB, posibil a fi depășit. Competitivitatea de preț trebuie să fie susținută de deprecierile din primele luni ale lui 1999, când valuta a scăzut cu peste 10% și a rămas de atunci la fel. Din nefericire, aceeași perioadă ilustrează că majorările înalte de productivitate din 1998 au fost de scurtă durată. Mai mult, contractele negociate privind salariile nominale par să nu reflecte reducerea ratei de inflație CPI și astfel salariile reale amenință să ajungă cu mult peste sporurile de productivitate aferente.

Perspective

Deși cheltuielile totale vor fi influențate favorabil de politicile monetare și fiscale expansioniste, ponderea expansiunii componentei lor private în anii viitori rămâne limitată. Creșterea consumului privat în 1999 va fi limitată (la cca.1%) ca urmare a majorării șomajului și a creșterilor salariale modeste. Cheltuielile publice, pe de altă parte, vor crește cu aproape 1,5%. În total, în 1999 se estimează o creștere a consumului cu 1,2% iar în 2000, ceva mai mult (1,4%) în cazul când rata șomajului se stabilizează.

Creșterea investițiilor private în 1999 va depinde în mod crucial atât de scăderea dobânzilor reale, cât și de îmbunătățirile în ratele de profitabilitate, nici una dintre ele nefiind substanțială, având în vedere cele mai recente tendințe. În plus, creșterea investițiilor va fi dependentă de majorarea creditelor acordate de instituțiile de finanțare. Întrucât principalele bănci controlate de stat își vor consolida portofoliile în ajunul privatizării, posibilitățile de majorare a creditelor, oferite de politica monetară relaxată, nu vor fi folosite integral. În plus, cheltuielile pentru investiții private se așteaptă a scădea în 1999, dar formarea capitalului în întregul său va rămâne la același nivel datorită avansului de cheltuieli guvernamentale pentru infrastructură. Situația se va schimba în anul 2000, o dată cu consolidarea sectorului financiar care va permite o extindere a afacerilor provocată de o rentabilitate îmbunătățită. Ca rezultat, investițiile vor crește probabil cu 2%.

Creșterea cererii interne cu mai puțin de 1% în 1999 și cu peste 2% în 2000 va asigura un stimulent sigur pentru înviorarea economică, dar utilizarea lui va depinde de capacitatea de ajustare a producției. Serviciile comerciale inclusiv construcțiile, se așteaptă a reacționa rapid la creșterea cererii și vor constitui, astfel, forța care va stopa declinul economic la jumătatea anului 1999.

Industria prelucrătoare, pe de altă parte, sunt într-o fază de flux și restructurare neterminată. În situația în care extinderea creditelor se va dovedi limitată, aceste industrii nu vor reacționa la îmbunătățirea cererii interne până la sfârșitul anului. Datorită unei competitivități externe mai bune, ele vor deveni motorul înviorării economice pe termen mediu.

În total, în 1999 PIB se așteaptă să rămână la același nivel ca și în 1998 și să crească în mod moderat cu 1,8% în 2000. Faptul că acesta nu va ține pasul cu creșterea cererii interne reflectă un proces restrâns de ajustare a ofertei, în special în industriile prelucrătoare. Situația respectivă va avea ca rezultat o deteriorare a balanței comerciale, în special în primul semestru al anului 1999. Ca urmare balanța comercială va fi deficitară cu cca.9% din PIB atât în 1999 cât și în 2000. Gradul de creștere a cererii interne este totuși suficient de modest pentru a preveni presiuni care să amenințe atingerea obiectivelor privind inflația.

Creșterea continuă a ratei șomajului va fi temperată de extinderea serviciilor cu aport intensiv de muncă în 1999 și eventual va ajunge la un nivel de 10% la sfârșitul anului 2000, o dată cu instalarea înviorării economice.

CROAȚIA

Începând cu trimestrul IV al anului 1998, creșterea economică a încetinit semnificativ. Dacă în primele trei trimestre ale anului PIB a înregistrat o creștere de 4%, în ultimul trimestru s-a înregistrat o creștere negativă, de -0,7% în termeni anuali. Estimările preliminare sugerează faptul că PIB a crescut în 1998 cu 2,7%, adică mult mai puțin decât în anii anteriori. În perioada 1994-1997 rata medie de creștere economică a fost de circa 6,3%.

Această modificare majoră a tendinței la sfârșitul anului 1998 este, în primul rând, rezultatul insolvențelor unor societăți de dimensiuni medii și mari. Această problemă a apărut atunci când băncile, care au fost deseori asociate cu aceste societăți prin intermediul schemelor de proprietate, n-au mai putut să acorde împrumuturi suplimentare acestor tipuri de firme. De fapt, majoritatea acestor bănci s-au confruntat ele însele cu problema insolvențelor, ceea ce a cauzat o criză bancară. Segmentul sectorului bancar contaminat de această criză include un număr de bănci de dimensiuni mici și medii, care obișnuiau să garanteze operațiuni riscante. În consecință, chiar și societățile solvabile sunt afectate de lipsa generală de disciplină financiară și de un întreg lanț de plăți neefectuate. Suma datoriilor restante înregistrate la sfârșitul anului 1998 era de circa 10% din PIB.

Primele opt luni ale anului 1998 au fost caracterizate de o creștere puternică a producției industriale. Către sfârșitul anului 1998 tendința generală s-a inversat, înregistrându-se o scădere a producției industriale, deși pe ansamblu, în 1998 producția industrială a înregistrat o creștere de 3,7%. Aceasta a fost determinată în primul rând de expansiunea activității din sectorul energiei electrice (+8,7%). O creștere puternică a fost înregistrată de asemenea în unele sectoare ale industriei prelucrătoare, ca de pildă cel al construcției de nave (+13%), al activității de editare (+13%) și cel al producției de materiale de construcții (+14%).

După realizarea în ultimii ani a unor rate de creștere cu două cifre, ca urmare a procesului de reconstrucție de după război, activitatea de construcții a înregistrat în 1998 o creștere de 2%. Numărul zilelor petrecute de turiști în această țară, ca indicator al activității din industria turistică, a înregistrat o creștere de 3% comparativ cu nivelul înregistrat în anul anterior. Acești indicatori au înregistrat creșteri mai reduse decât se anticipaseră anterior.

Rata șomajului a continuat să crească, la sfârșitul anului 1998 fiind de 18,9% din numărul forței de muncă, nivel considerat ridicat în orice perioadă. Conform metodologiei Organizației Internaționale a Muncii, rata șomajului a fost de 11,2% la acel moment.

Consumul privat, care a determinat o creștere robustă în ultimii patru ani, a cunoscut o creștere mai modestă în 1998. Aceasta se datorează în primul

rând creșterii mai lente a salariilor, unei politici în domeniul creditelor mai restrictive, precum și creșterii obligațiilor consumatorilor în contul serviciului datoriiilor din perioada anterioară. În plus, s-ar putea considera ca s-a atins un anumit nivel de saturație în procesul de cumpărare a bunurilor de folosință îndelungată, care este un proces caracteristic perioadelor post-belice. Investițiile au stagnat în 1998, în timp ce singura componentă a cererii interne care a înregistrat o creștere mai rapidă, a fost consumul guvernamental.

Dacă privim partea pozitivă a lucrurilor în ceea ce privește performanța economică înregistrată în 1998, se poate observa o reducere semnificativă a deficitului contului curent. Acesta s-a diminuat de la 12,6% din PIB în 1997, la 7,5% în 1998, reflectând atât creșterea exporturilor, cât și diminuarea cererii interne. Exporturile de mărfuri au înregistrat o creștere de 9%, reprezentând 4,5 miliarde dolari SUA. Aceasta s-a realizat în principal datorită industriei constructoare de nave. În același timp, importurile de mărfuri au cunoscut o reducere de 8%, însumând 8,4 miliarde dolari SUA. Previțiunile pentru sezonul turistic din anul 1998 s-au dovedit a fi prea optimiste, susținând opinia conform căreia sunt necesare unele modificări importante în industria turistică pentru creșterea substanțială a veniturilor care au însumat 2,7 miliarde dolari SUA, în 1998. Aceasta ar necesita în primul rând investiții importante și modificări ale produselor turistice oferite, în condițiile creșterii constante a concurenței pe piața internațională.

Investițiile străine directe (ISD) au reprezentat 854 milioane dolari SUA în 1998, semnificativ mai mult comparativ cu nivelul acestora din anii anteriori. Valoarea cumulată a ISD în perioada 1994-1997 a fost de 1,2 miliarde dolari SUA. Investițiile majore aparțin sectorului bancar și industriei farmaceutice. Datoria externă reprezintă 8,5 miliarde dolari SUA, respectiv 40% din PIB, mult mai puțin comparativ cu nivelul acesteia în alte țări în tranziție sau în state cu același nivel de dezvoltare.

Prețurile au rămas constante, în timp ce creșterea lunară de 2,4% din ianuarie, ca urmare a introducerii TVA, explica nivel mai mare al acestora în termeni anuali. Prețurile cu amănuntul, utilizate de obicei ca indicator al inflației, s-au majorat în 1998 cu 5,7%. În timp ce în 1998 cursul de schimb a rămas relativ stabil, atât în termeni nominali, cât și în termeni reali, kuna s-a devalorizat față de marca germană, în termeni nominali, cu 5% în perioada octombrie 1998 - februarie 1999. Fluxul redus de valută datorită faptului că băncile interne au reușit cu greu să obțină împrumuturi din străinătate, a forțat banca centrală să intervină semnificativ pe piața valutară și să adopte o politică monetară mai restrictivă în vederea stabilizării cursului de schimb. În consecință, rezervele valutare nete, reprezentând 2,6 miliarde dolari SUA la sfârșitul anului 1998, s-au diminuat cu 400 milioane dolari SUA în primele două luni ale anului 1999. Din a doua parte a lunii martie 1999, cursul de schimb nominal a fost stabil.

Încrederea în sistemul bancar a fost doar parțial afectată de crizele bancare. Majoritatea depozitelor au fost mutate la băncile mai mari, iar suma totală a depozitelor (în primul rând datorată depozitelor în valută) în realitate a crescut de la începutul crizelor. Împrumuturile bancare totale s-au redus semnificativ în 1998. De exemplu, creditele acordate sectorului gospodăriilor (household sector) s-au majorat cu 46% în 1998, după o creștere de 93% anul anterior. În același timp, creditele acordate sectorului întreprinderilor au crescut cu 21%, după o creștere de 41% în 1997. Ratele dobânzii s-au menținut la un nivel ridicat, reflectând problemele sectorului bancar, precum și ineficiența și subdezvoltarea sistemului financiar în ansamblu.

În domeniul fiscal, tendințele de expansiune s-au manifestat în continuare. Revizuirea bugetului guvernului central, care a avut loc la mijlocul anului 1998 datorită veniturilor fiscale mai mari decât s-a prevăzut, obținute după introducerea TVA, a majorat cheltuielile guvernului central la 32% din PIB, în timp ce ponderea cheltuielilor generale publice a reprezentat jumătate din PIB total. Aprobat de către parlament, bugetul pe 1999 al guvernului central a înregistrat aceeași tendință, majorându-se cu 12% în termeni nominali. Cu toate acestea, după primele două luni ale anului 1999, veniturile au fost cu 20% mai mici decât nivelul din aceeași perioadă a anului anterior, în principal datorită nivelului mai redus al veniturilor colectate din TVA. Guvernul a anunțat deja intenția sa de a revizui bugetul în sensul diminuării acestuia. Foarte probabil, unele dintre investițiile de capital planificate pentru anul acesta vor fi amânate, în timp ce o parte a cheltuielilor se așteaptă să fie realocate pentru acoperirea depozitelor de garantare în cazul băncilor falimentare.

Prognoze

Prognoza care sugerează o creștere economică pozitivă redusă de 0-1 %, însoțită de o continuare a diminuării deficitului contului curent, se bazează pe presupunerea că în a doua parte a anului se vor înregistra creșteri acolo unde anterior s-au manifestat diminuări ale activității și o redresare modestă a activității economice în general. Presupunerile principale includ consolidarea sectorului bancar precum și diminuarea consumului public; creșterea volumului ISD, în primul rând ca urmare a privatizării societăților publice și a unui sezon turistic relativ bun. În acest moment, acest tip de scenariu pare încă posibil, deși riscurile rămân ridicate.

Se anticipează că banca centrală va continua să se concentreze asupra stabilității prețurilor, care este strâns corelată cu stabilitatea cursului de schimb. De aceea se prevede că banca centrală va continua să sprijine puternic stabilitatea kunei. Probleme ar putea să apară ca urmare a aflului mai redus de valută decât se anticipase anterior, datorită veniturilor mai slabe din turism, precum și veniturilor mai reduse decât se prognozase anterior din privatizarea

societăților publice, ca urmare a crizei din Kosovo. Cu toate acestea, se prognozează că inflația anuală nu va depăși 4,5%.

Se prognozează că exporturile vor crește foarte modest în 1999, iar importurile se vor diminua în continuare, ceea ce ar trebui să conducă la o diminuare a deficitului contului curent, la circa 5% din PIB.

	1996	1997	1998	1999 ^{p)}
PIB real (creștere în %)	6,0	6,5	2,7	1,0
Prețuri cu amănuntul (la sfârșit de an, creștere în %)	3,4	3,8	5,4	4,5
Salarii reale medii nete (creștere în %)	7,2	12,3	6,0	5,0
Rata medie a șomajului (înregistrată)	16,4	17,5	17,6	18,3
M1 la sfârșit de an (creștere în %)	37,9	20,9	-1,5	2,0
Balanța bugetului guvernului central (% din PIB)	-0,1	-1,0	0,9	0,0
Balanța contului curent (% din PIB)	-4,5	-12,6	-7,5	-5,0

^{p)} - prognoze

Sursa: Biroul Central de Statistică, Banca Națională a Croației

POLONIA

Tendințe actuale

Previziunile economice pentru anul 1998 au fost inițial favorabile - o continuare a ratelor înalte de creștere părea ceva normal. Situația economică s-a schimbat, în sensul deteriorării succesive, de-a lungul celor 4 trimestre ale anului 1998.

Ratele de creștere ale PIB (în termeni anuali) au scăzut de la 6,5% în primul trimestru al anului 1998 la aproape zero, în primul trimestru al anului 1999. Producția industrială a scăzut în ultimele două trimestre.

Pentru întreg anul 1998 s-a înregistrat o creștere economică de 4,8%.

Rata șomajului a început să crească la aproape 11% la sfârșitul anului 1998. Singurul aspect pozitiv a fost scăderea ratei anuale a inflației.

Scăderea ratelor de creștere economică poate fi privită, fie ca un simptom al unei apropiate crize în ciclul de afaceri, mult mai accentuată în economiile aflate în tranziție, sau ca un fenomen temporar datorat unei inadecvate politici economice din trecut, precum și șocurilor externe.

Noi înclinăm spre a doua variantă, în care declinul economic poate fi atribuit măsurilor politicii monetare austere introduse în a doua jumătate a anului 1997 și menținute timp de un an, care au avut ca obiectiv "potolirea" cererii interne finale și amortizarea șocurilor din comerțul exterior, în anul 1998.

Măsurile politice adresate sectorului antreprenorial (agenților economici) cât și populației (ratele dobânzilor nominale în creștere), care au produs la început rezultate de mică importanță, au restrâns cererea finală internă. Impactul scăderii ratelor dobânzilor de bază, la mijlocul anului 1998, care s-a extins până în primul trimestru al anului 1999 a fost pozitiv, deși a venit târziu.

După deprecierea zlotului în anul 1997, cursul său de schimb a rămas aproape constant, de-a lungul întregului an 1998 - datorită creșterii masive a investițiilor străine și intervențiilor nesemnificative ale băncii centrale a Poloniei. Aprecierea reală a zlotului a făcut ca producția internă să fie mai puțin competitivă și mai puțin profitabilă (ratele profitului brut au scăzut de la 3,6% la 2%). Acest lucru a stimulat importurile și a restrâns exporturile, rezultând un declin net al exporturilor, și o scădere a ratei de creștere a PIB.

În ceea ce privește partea de exporturi, au existat șocuri suplimentare. Noile reglementări administrative au restrâns comerțul de graniță.

Cererea externă de produse poloneze a scăzut, în special din partea UE (Germania), iar în a doua jumătate a anului 1998, impactul negativ al crizei financiare din Rusia a devenit evident - din luna septembrie 1998 au început să scadă exporturile.

Aceste fenomene externe au fost de moment, dar datorită încetinirii creșterii economice în UE prevăzută în următorii ani și extinderii recesiunii din estul Europei - impactul lor negativ poate dura mai mult de 1 an.

În consecință previziunile de creștere economică susținută pentru următorii ani devin discutabile.

Rata inflației a scăzut la 11% (de la circa 15% în 1997). Acest lucru s-a datorat, în principal, factorilor externi-prețurile de import ale mărfurilor auxiliare (și al țiteiului) au scăzut, datorită reducerii cu 6% a prețurilor mondiale (acest efect a fost parțial compensat datorită creșterii impozitelor indirecte, în special cele referitoare la țitei) - și cursului de schimb aproape constant. Prețurile produselor alimentare au crescut ușor pe măsură ce cererea externă (în principal în Rusia) a scăzut, iar cererea internă a devenit inelastică. Această situație a determinat o scădere dramatică a veniturilor agricultorilor și a stat la baza mișcărilor sociale de la începutul anului 1999.

Un factor pozitiv, a fost declinul (scăderea) ratelor dobânzilor de bază, care a început în a doua jumătate a anului 1998.

Indexarea care a urmat nu a produs modificări semnificative, asigurând o ușoară dezinflație.

Previziuni

Previziunile politicii macroeconomice pentru anul 1999 definite ca parte a proiectului bugetului de stat au fost la început optimiste. Din acest motiv nu s-a pus destul accent asupra costurilor celor 4 reforme majore care trebuiau să demareze în 1999 (o nouă structură, a administrației, a sănătății, a educației, a fondurilor de pensii) - obiectivul major al politicii fiscale a rămas reducerea deficitului bugetar. O reducere suplimentară a ratei inflației a fost declarată ca principala țintă a politicii monetare.

Deteriorarea condițiilor economice în a doua jumătate a anului 1998, a condus la acceptarea unei rate de creștere a PIB-ului mai modestă (5,1% față de 5,5%). Noua rată nu pare nici ea să fie mai ușor de atins, mulți experți așteptând o nouă scădere a ei cu toate implicațiile ce nu pot fi evitate, pentru proiectul de buget recent aprobat, incluzând și creșterea deficitului bugetar presupus a fi 2,15% din PIB.

Pe de altă parte, multe speranțe se leagă de relaxarea politicii monetare. Aceasta reprezintă o continuare a politicii de reducere a ratei dobânzii de bază. Dacă va continua, ar putea scădea nu numai ratele dobânzilor nominale, dar și reale, stimulând astfel activitatea de investiții și cererea de consum.

Deprecierea reală a zlotului în primul trimestru al anului 1999, care a fost acceptată în mod tacit de către banca centrală, va continua în următorul trimestru, îmbunătățind astfel condițiile pentru activitățile de export și conducând la limitarea importurilor. Reducerea recentă a ratei de depreciere glisantă a însemnat urmarea declinului așteptat al ratei inflației.

Ipotezele pe termen mediu și lung ale politicii economice nu sunt specificate în mod explicit. Ministerele și instituțiile guvernului au în vedere programe pe termen mediu. Obiectivele lor majore sunt obținerea unei rate de creștere a PIB de 6%-7%, obținerea unor rate scăzute ale șomajului și o rată a inflației de 4-5%.

În următorii ani acestea vor fi adăugate la privatizarea marilor întreprinderi de stat ce nu au fost încă cuprinse în acest program. Implementarea acestor obiective va face să devină realiste așteptările Poloniei de a se alătura UE până în anul 2003 și UEM câțiva ani mai târziu.

Dacă tendințele de scădere, observate până acum, vor continua numai câteva trimestre de acum încolo, iar în economia poloneză se vor înregistra ritmuri înalte de creștere, în secolul 21 ne putem aștepta la niveluri înalte ale activității economice, care se vor menține pe termen mediu. Vârful activității economice se va înregistra în apropierea aderării la U.E. Apoi ritmul de creștere economică va scădea spre media ritmurilor de creștere ale U.E. Se așteaptă ca ratele relativ înalte ale investițiilor să continue, determinând o reconstrucție tehnică parțială și dezvoltarea sectoarelor industrial și agrar, ca și dezvoltarea infrastructurii. Aceasta va fi însoțită de o reducere treptată a ratei inflației. Se va obține un climat favorabil pentru negocierea admiterii Poloniei în cadrul U.E., iar după aderare, existența de oportunități de extindere a piețelor și participarea la implementarea progresului tehnic pe scară largă.

Trebuie avută în vedere și existența unor serioase riscuri potențiale. Acestea pot fi: pericolul ca scăderea actuală a activității economice să continue în următorii ani. Aceasta se poate întâmpla dacă nu se iau noi măsuri de politică economică care să stimuleze cererea internă și care, pe termen mediu, să îmbunătățească competitivitatea industriei sau dacă se adoptă iarăși o politică monetară, restrictivă.

Cealaltă problemă majoră este legată de tensiunile care s-au creat în legătură cu balanța de plăți, în principal datorită creșterii deficitului comerțului exterior.

O contramăsură evocată de către mulți experți constă în intensificarea politicii de promovare a exporturilor, incluzând o absorbție mai mare a inovațiilor, nu numai în industria prelucrătoare.

Va fi necesară creșterea fondurilor bugetare pentru cercetare și dezvoltare la nivelul țărilor cu economie de piață dezvoltată- de la mai puțin de 0,5 % din P.I.B. la mai mult de 1 % din P.I.B.(de pildă, pentru educație). Acest lucru va necesita și accelerarea procesului de privatizare în următorii ani. Deprecierea suplimentară poate fi de folos, pe termen scurt. Toate aceste măsuri pot limita și ritmul de creștere al importurilor, conducând la o scădere a deficitului balanței comerțului exterior.

Dacă schimbările populiste vor interveni în politica economică, tensiunile mai înainte menționate se agravează. Același lucru este valabil și pentru tensiunile sociale (greve, proteste sociale) în creștere, corelate cu lipsa

implementării reformelor, a programelor de restructurare (în minerit, metalurgie) sau lipsei protecției împotriva practicilor de dumping, a importurilor ilegale (în industria textilă), datorită cărora mii de muncitori și-ar putea pierde locul de muncă.

Cedarea în fața presiunilor de ordin salarial și/sau cererilor de subvenții suplimentare pentru diferitele ramuri industriale care înregistrează pierderi sau a cererilor fermelor ineficiente, poate conduce la acutizarea spiralei inflației, la scăderea dramatică a profitabilității producției și a investițiilor și la scăderea investițiilor străine directe în economia poloneză etc.

În cele din urmă, trebuie să menționăm că problemele fundamentale legate de reducerea ratei șomajului pot fi rezolvate numai dacă se vor obține din nou ritmuri de creștere economică ridicate. Acest lucru este valabil, în special, în cazul nivelului înalt al șomajului, neînregistrat oficial, din sectorul agricol.

RUSIA

Este tentant să se atribuie distrugerea stabilității economiei Rusiei factorilor externi, mai ales scăderii prețurilor petrolului și schimbării de atitudine față de piețele emergente. Dar distorsiunile fundamentale sunt cele care au pus principalele piedici economiei Rusiei. Criza financiară din Asia de Sud-Est și scăderea prețurilor la energie doar au grăbit prăbușirea stabilității.

În august 1998, criza a marcat sfârșitul unei perioade de doi ani, care a început cu re alegerea lui Boris Elțin în funcția de președinte al Federației Ruse la mijlocul anului 1996. La o analiză formală, rezulta că această perioadă a reprezentat un succes modest; unii indicatori macroeconomici s-au îmbunătățit. Guvernul a reușit să reducă inflația, folosind un coridor în care cursul de schimb să varieze și emitând obligațiuni guvernamentale, reducând sensibil presiunea asupra rublei pe piața valutară. În 1997, economia a început să crească, în timp ce inflația a coborât la 11%. Cum s-a arătat mai sus, a fost posibilă menținerea stabilității în ciuda unui deficit fiscal în creștere până când balanța externă a țării s-a deteriorat acut. De la mijlocul anului 1996 până la începutul anului 1998, economia reală a arătat câteva progrese. O foarte ușoară creștere a productivității muncii a putut fi observată în a doua jumătate a anului 1996. În 1997, PIB real a crescut cu 0,8% și producția industrială a crescut cu 1,8%. În același timp, inflația scăzută a tras în jos și dobânzile, ceea ce a favorizat investițiile reale. Primele semne că investițiile de capital au început să crească au apărut în a doua jumătate a anului 1997, când dobânzile nominale au scăzut sub 30%. Speranțele într-o accelerare a creșterii economice au fost reflectate într-un număr de documente guvernamentale și în diferite declarații publice ale unor înalte oficialități.

În contrast cu această situație, anul 1998 s-a dovedit a fi unul dintre cei mai dificili după perioada 1991-1992, când au început transformările în Rusia. Economia și-a pierdut stabilitatea și abia apărutul impuls de creștere din 1997. PIB s-a redus cu circa 4,6%, iar producția industrială cu aproximativ 5,2% în 1998. În plus, stabilitatea monedei și a ratei de schimb, la care se ajunsese treptat în anii 1995-1997, s-a pierdut și ea, inflația sărind în 1998 la 84,4%.

Rusia a înregistrat o devalorizare substanțială și se prevede în continuare o slăbire a sa. De asemenea, Rusia a schimbat două guverne în 1998 (și deja încă unul în 1999), dintre care unul (guvernul Kirienko) era considerat de departe cel mai reformativ din perioada de tranziție.

Din punct de vedere politic, anul 1998 a fost, de asemenea, anul care a marcat sfârșitul fazei de doi ani începută prin re alegerea lui Boris Elțin.

Având în vedere cele întâmplate, precum și mulțimea de discuții și dileme apărute în urma evoluțiilor din 1998, perspectivele Rusiei nu sunt clare.

O concluzie cheie este aceea că, dacă ar fi aplicate politici de ajustare semnificative, în special în domeniul politicilor fiscale, perspectivele nu ar fi așa de "cumplete" cum se presupune în general. Aceasta implică, în loc de o concentrare numai pe credite de la instituțiile financiare internaționale, o mult mai utilă concentrare pe politicile de ajustare interne.

Considerente fiscale

Cum s-a arătat deja, dezechilibrul macroeconomic major care s-a instalat a fost deficitul fiscal. Spre deosebire de majoritatea economiilor în tranziție, Rusia a avut excedente la balanța de cont curent și la cea comercială, chiar semnificative în unele perioade. Astfel, deficitul bugetar a fost principala preocupare. De fapt, stimulentele pentru Rusia de a-și pune ordine în finanțele publice nu au fost prea puternice. Dezechilibrele interne au fost din plin compensate de stabilitatea balanței externe, de excedentul de cont curent.

Devalorizarea din 1992 a redus valoarea deficitului fiscal exprimat în dolari și a propulsat balanța contului curent din nou spre cote pozitive. Rubla flotantă a funcționat ca un mecanism de autoreglare, care a restaurat simetria dintre contul curent și deficitul fiscal.

Comparația dintre evoluția soldului balanței contului curent și cea a deficitului fiscal în perioada 1996-1998 relevă necesitatea urgentă de a pune ordine în finanțele publice care a apărut în cel de-al doilea trimestru al anului 1997, când balanța contului curent s-a apropiat de zero. În loc de reforme structurale și fiscale, guvernul rus a ales metoda cea mai puțin dureroasă și anume împrumuturile externe. Din statistici se observă, pe baza unor indicatori economici cheie, că economia rusă, după criza din august 1998, s-a reîntors la nivelul perioadei anilor 1994 (spre sfârșit) - 1995. Spre exemplificare: masa monetară reală și cursul real de schimb, salariul real, dobânda reală etc. este prețul plătit pentru precedentele decizii afectate de "miopie".

Inflația relativ scăzută, unele îmbunătățiri în sectorul real al economiei, moneda stabilă, creșterea consumului și a veniturilor reale, toate au dat iluzia unei stabilizări macroeconomice, deși problemele fundamentale din sfera fiscală nu erau rezolvate. Dezechilibrul fiscal a rămas înalt, deși, în general, s-a redus de la sfârșitul anului 1996. Experiența rusă arată că o politică monetară restrictivă, dusă într-o perioadă cu slabe performanțe fiscale, nu poate avea succes. Creșterea permanentă a pieței obligațiunilor de stat a reușit să coboare inflația, dar efectul a fost de scurtă durată. Emisiunea de obligațiuni de stat pe termen scurt poate fi o măsură la fel de inflaționistă ca și tipărirea de monedă nouă, deși inflația poate fi amânată o perioadă. Experiența rusă a arătat, într-un anumit sens, și că într-un mediu caracterizat printr-o monetizare foarte scăzută și o politică fiscală nereușită, o expansiune a emisiunilor de obligațiuni de stat poate fi la fel de inflaționistă ca, mai tradițională, emisiune monetară - deși efectul ei asupra creșterii prețurilor poate fi amânat. Așa cum

s-a întâmplat în Rusia și în majoritatea statelor CSI, în condițiile unei mase monetare M_2 ce fluctuează în jurul a (sau cel mai adesea sub) 15% din PIB, un deficit fiscal de circa 5% din PIB, finanțat prin creditare internă, va crește masa monetară cu circa o treime.

Cu toate acestea, guvernul rus a fost în stare să mențină o descreștere gradată a inflației, mai ales între 1996-1997, în ciuda unui deficit fiscal ridicat, până ce balanța externă a început să se înrăutățească substanțial. O observație interesantă este aceea că, prin comparație internațională și raportat la dimensiunile economiei, înrăutățirea stării balanței externe în 1997-1998 nu a fost prin ea însăși suficientă pentru a garanta o criză sau o stagnare. Era o problemă, dar nu o criză severă. Totuși, percepția pieței - și aceasta nu a fost foarte importantă având în vedere puternicul sprijin pe piața GKO/OFZ - a fost că înrăutățirea balanței externe a fost cu adevărat o problemă foarte serioasă raportat la capacitatea Rusiei de a-și finanța datoria pe termen scurt. Astfel, într-un anumit sens, s-a declanșat un proces prin care așteptările pesimiste se auto-realizau. Nu mai trebuie amintit că, în situația de față, bugetul și programul fiscal guvernamental pe termen mediu sunt de mare importanță, deoarece vor afecta substanțial performanța macroeconomică. Eliminarea dezechilibrului fiscal rămâne sarcina principală a guvernului. Guvernul Primakov a proiectat pentru 1999 bugetul cel mai auster de la demararea tranziției. Cu toate acestea parametrii pe baza cărora a fost construit bugetul par prea optimiști. Inflația de 30% și un curs mediu rublă/dolar de 21,5, precum și un PIB nominal de 4000 de miliarde ruble nu sunt puncte de pornire rezonabile pentru a pune bazele bugetului. Bugetul presupune cu optimism obținerea a circa 7 miliarde dolari din finanțări externe în 1999. Actualmente, având în vedere stadiul discuțiilor cu instituțiile internaționale și dificultățile pe care Rusia le întâmpina de o vreme pe piața internațională de capital, aceasta presupunere ni se pare foarte curajoasă. Bugetul mai presupune ca Rusia va plăti 9,5 miliarde dolari pentru serviciul datoriei externe în 1999, ceea ce înseamnă ca circa 4,5 miliarde dolari vor fi refinanțate de FMI.

SLOVACIA

Tendințe recente

Tendința de încetinire a creșterii economice în Republica Slovacă s-a înregistrat în ultimii trei ani. Ritmul de creștere al PIB real a scăzut continuu de la 6,9% în 1995 la 4,4% în 1998, în special ca urmare a scăderii an de an a procentului de creștere a cererii interne. Totuși cea mai mare diminuare a ritmului de creștere a PIB s-a produs în 1998 numai datorită faptului că în 1996 și 1997, acest indicator a fost de cca.6,5%.

Creșterea economică relativ înaltă, menținută în Republica Slovacă în ultimii trei ani a fost însoțită de adâncirea dezechilibrului macroeconomic, exprimat îndeosebi prin deficite deosebit de mari ale balanței comerciale și ale contului curent al balanței de plăți, a cărei mărime relativă a fost în jurul valorii de 11% din PIB în ultimii trei ani. Nivelul deficitului balanței comerciale a Republicii Slovacă a fost influențat în fiecare an în special de deficitul balanței comerciale cu Federația Rusă. Ponderea mare a acestui deficit în cadrul totalului deficitului balanței comerciale a Slovaciei care, totuși, s-a diminuat de la aproape 75% în 1996 la sub 50% în 1998, rezultă dintr-o mare și continuă disproporționalitate a participației Federației Ruse în exporturile și importurile slovacă (1,4% și respectiv, 9,9% în 1998).

În paralel cu adâncirea dezechilibrului extern, dezechilibrul intern s-a mărit din moment ce deficitul fiscal a crescut de la 1,3% din PIB în 1996 la 2,7% în 1998. Referitor la faptul că adâncirea dezechilibrului macroeconomic a fost însoțită în continuare de o creștere ușoară dar continuă a inflației, se poate afirma că dezvoltarea economiei slovacă în perioada 1996-1998 "s-a caracterizat nu numai prin toate trăsăturile prevăzute în manuale" ci și prin consecințele supraîncălzirii (over heating).

Dacă susnumitele consecințe sunt luate în considerare, prețul de neevitat pentru creșterea economică relativ înaltă a fost pe lângă presiunea asupra creșterii inflației și creșterea datoriei externe a economiei slovacă. Volumul brut al datoriei externe a Republicii Slovacă a crescut în decembrie 1998 până la 11,8 miliarde dolari reprezentând aproximativ 60% din PIB, cu 20 puncte procentuale mai mult decât în 1996.

Faptul că presiunile inflaționiste nu au avut ca efect creșteri mai mari de prețuri, ar putea fi explicat printr-o politică monetară restrictivă a NBS (Banca Națională a Slovaciei) și prin menținerea unei rate de schimb fixe în zona prestabilită de fluctuație (7% până la 30 septembrie 1998). Totuși, ca o consecință a acestei politici s-au înregistrat rate mari ale dobânzilor care,

atingând niveluri de câteva ori mai mari ca rata inflației, în mod practic au blocat procesul restructurării economice prin credite interne.

Persistența unei rate înalte a șomajului, nu numai în ultimii ani dar chiar de la începuturile procesului de transformare (1991) se datorește atributelor negative ale dezvoltării economiei slovace, determinate de rata slabă a restructurării. S-a dovedit a fi chiar un paradox faptul că nivelul înregistrat al șomajului nu a scăzut semnificativ chiar în perioada ratei de creștere relativ înalte a economiei slovace (1995-1997) care a atins aproape întotdeauna nivelul de 13%.

În 1998, nivelul mediu al șomajului înregistrat a crescut până la 4,6% ca urmare a influenței problemelor din domeniul restructurărilor și capacității de concurență, care nu au fost rezolvate anterior. În 1996-1998, rata șomajului, calculată conform definițiilor și recomandărilor Organizației Mondiale a Muncii (ILO) a oscilat în intervalul 11-12%. În afară de nivelul înalt al șomajului cu tendințe crescătoare, o importantă problemă a economiei slovace este gradul mare de diferențiere regională și o pondere mare a șomajului pe termen lung (peste 1 an).

Menținerea politicii unei rate de schimb fixe a coroanei slovace, față de un coș valutar, în condițiile de risc rezultate din deficitul așa zis "dublu", ca și din estimările privind devalorizarea crescândă, au condus la scăderea rezervelor valutare ale NBS. Datorită faptului ca puțin înaintea alegerilor parlamentare care au avut loc în Republica Slovacă la sfârșitul anului 1998, aceste rezerve acopereau numai de 2,4 ori valoarea importului mediu lunar, NBS a stopat politica ratei fixe de schimb începând cu 1 octombrie 1998, introducând flotarea acesteia. Slăbirea cursului de schimb al coroanei slovace intervenită imediat după introducerea flotării, corespunde unei devalorizări de cca. 7-8%. Deși ulterior raportul de schimb s-a redresat și în restul lunilor din 1998 a rămas sub nivelul atins înaintea introducerii flotării, de la începutul anului în curs el a început să slăbească.

Prognoze

Ca urmare a scăderii mai accentuate a ritmului creșterii economice în Slovacia înregistrate începând cu cea de a doua jumătate a anului 1998 și având în vedere impactul "pachetelor de măsuri de politică economică" adoptate de guvern, al căror scop este de a restabili echilibrul economic, ne putem aștepta la o scădere reală a cererii interne în 1999. În ce privește faptul că scăderea cererii interne trebuie numai parțial compensată de creșterea preconizată a exporturilor, în mod inevitabil în anul curent vor scădea ritmurile de majorare a cererii totale și a PIB-ului.

Creșterea preconizată a PIB în 1999 de 3,1% va trebui să fie - comparativ cu creșterea cererii totale - mai mare cu aproximativ 1 punct procentual întrucât scăderea cererii interne va determina încetinirea sau chiar

stagnarea creșterii importurilor. Tendința de încetinire a creșterii economice va continua și în 2000, când PIB va crește cu numai 2%. Totuși, după 2000, ne putem aștepta la o schimbare destinată accelerării ritmului de creștere economică, bazată numai pe majorarea exporturilor și a consumului individual.

Prețurile de consum vor crește în medie în 1999 cu 9,1%, iar impactul dezechilibrului economic și al procesului de liberalizare a prețurilor va fi factorul de bază al creșterii inflației. Influența acestor două elemente (dezechilibrul economic și liberalizarea prețurilor) va fi totuși accentuată de slăbirea cursului coroanei slovace, care este vizibilă încă de la începutul anului 1999. După 1999, diminuarea diferențelor dintre prețurile interne și prețurile externe mai mari, ca și depresiunea graduală a procesului de liberalizare a prețurilor vor fi condiționate de o scădere slabă dar continuă a ritmului de creștere a prețurilor de consum.

Scăderea prognozată a ritmului de creștere a PIB în 1999 și 2000 în Slovacia va fi însoțită de o scădere continuă a cererii pe piața muncii. Ca urmare, se poate aștepta o majorare a ratei șomajului, care în 2000 va atinge probabil cifra de 16,6%.

Creșterea mai rapidă a exporturilor comparativ cu cea a importurilor în 1999 și 2000 trebuie să fie rezultatul în principal al scăderii cursului coroanei slovace. Deficitul total al balanței comerciale și balanței serviciilor, va cunoaște diminuări de la 11,1% din PIB în 1998, la 7,3% în 1999 și 5,9% în 2000.

SLOVENIA

Evoluții recente

Creșterea cererii externe a fost principalul factor care a determinat creșterea economică din anul 1998. PIB a înregistrat o creștere a PIB de 4% în 1998, mult peste nivelul anticipat. Numărul persoanelor ce alcătuiesc forța de muncă a crescut cu 0,12%, în timp ce rata șomajului a crescut ușor, la 14,5% sau 7,7% conform metodologiei Organizației Internaționale a Muncii (OIM).

Rata inflației, măsurată cu ajutorul indicelui prețurilor cu amănuntul a fost de 6,5% (rata medie anuală a fost de 7,9%), sub nivelul anticipat (datorită scăderii prețurilor inputului și a costurilor unitare cu forța de muncă și de capital), în timp ce prețurile de producție s-au majorat cu numai 3,6%. Salariul mediu brut s-a majorat cu 1,3% în termeni reali.

Numai creșterea moderată a veniturilor publice împreună cu cheltuielile suplimentare (care reprezintă 3,9% din PIB) pentru acoperirea deficitului asigurărilor sociale au condus la obținerea unui deficit bugetar mai mic decât se anticipase anterior, respectiv de 0,6% din PIB.

Tabel 1 - Principalii indicatori macroeconomici pentru Slovenia, 1992-1998

	1992	1993	1994	1995	1996	1997	1998 estimări
Creștere PIB	-5,4	2,8	5,3	4,1	3,1	3,8	4,0
Inflație (medie)	93,9	22,9	12,3	8,6	8,8	9,4	7,9
Balanța de plăți (mil. \$)	926	192	600	-23	39	37	-6
Rată șomaj	11,6	14,6	14,5	14,0	13,9	14,4	14,4
Deficit bugetar/ PIB (%)	0,0	0,3	-0,2	0,0	0,3	-1,1	-0,6

Sursa: *Oficiul Național de Statistică, Banca Sloveniei, Institutul de Analiză Macroeconomică și Dezvoltare*

Echilibrul extern a fost menținut. Deficitul contului curent a fost de numai 6 milioane dolari SUA, acesta fiind rezultatul unui deficit în cazul comerțului cu mărfuri de 772 milioane dolari SUA, a unui excedent de 508 milioane dolari SUA în cazul balanței de servicii non-factor, a unui excedent de 146 milioane dolari SUA în cazul serviciilor factor și a unui surplus în cazul transferurilor curente nete de 112 milioane dolari SUA. Exporturile în dolari SUA (reprezentând circa 60% din PIB) s-au majorat cu 8,1%, iar importurile cu 7,8%.

Contul de capital și cel financiar au înregistrat o majorare a creanțelor de 167 milioane dolari SUA. Față de anul 1997, ISD aproape s-au redus la

jumătate, însumând 154 milioane dolari SUA, iar investițiile de portofoliu s-au majorat cu numai 90 milioane dolari SUA (în 1997 cu 236 milioane dolari SUA) ca urmare a impactului indirect a crizei financiare internaționale. Împrumuturile externe s-au diminuat semnificativ, în timp ce creditele comerciale interne destinate încurajării exporturilor s-au dublat, reprezentând peste 470 milioane dolari SUA. Rezervele valutare s-au majorat la 4767 milioane dolari SUA, iar datoria externă s-a majorat la 4935 milioane dolari SUA.

Excedentul masei monetare de pe piața valutară s-a diminuat de la 1544 milioane mărci germane în 1997, la numai 436 milioane mărci germane în 1998. De aceea, moneda națională a Sloveniei, tolarul, s-a apreciat mai puțin în termeni reali decât în anii anteriori. Cursul de schimb al mărcii germane în tolar a crescut cu 2,1%. Creșterea volumului creditelor acordate de către băncile interne, mai degrabă decât monetizarea valutei a fost principala sursă a creșterii masei monetare.

Creșterea agregatelor monetare în 1998 a depășit considerabil creșterea PIB nominal (care a fost de 10,6%); M3 a crescut cu 20%, puțin peste limita inferioară a intervalului prevăzut anunțat de banca centrală, M0 a fost majorată cu 19,5%, M1 cu 22,8% , iar M2 cu 24,6%, în timp ce volumul creditelor bancare a crescut cu 23%.

Creditele bancare interne au înlocuit împrumuturile externe datorită reducerii la jumătate a ratelor nominale interne ale dobânzii, fiind de circa 11% în cazul celor mai buni clienți; marja dobânzii medii s-a diminuat la 4,5 puncte procentuale. În ciuda diminuării veniturilor nete din dobânzi, sectoarele bancare și de asigurări au avut un alt an profitabil, rezultatele financiare ale sectorului întreprinderilor fiind mai reduse decât cele ale sectoarelor menționate anterior.

La începutul anului 1999, Slovenia înregistra o diminuare a inflației sub 5%, rezultate variate ale activității și o înrăutățire a climatului economic și a lichidității, diminuarea exporturilor și a importurilor, o ușoară apreciere a cursului de schimb al tolarului în raport cu euro (exprimat cu ajutorul parității puterii de cumpărare), un excedent al contului curent, menținerea constantă a ratei șomajului și creșterea numărului de pensionari.

Prognoze

Principalele obiective la nivel macroeconomic ale guvernului pentru anul 1999 sunt: creșterea cu 4% a PIB (aceasta ar putea fi mai mică, depinzând de impactul indirect al crizei financiare internaționale și de diminuarea în consecință a activității în UE), o rată a inflației de 6,8% (aceasta ar putea fi mai mare în funcție de impactul asupra inflației al introducerii TVA, în iulie 1999), reducerea numărului de șomeri cu 10.000-20.000 (totalizând aproape 100.000 șomeri), un deficit al contului curent mai mic de 0,5% din PIB și o creștere a

salariilor mai redusă decât creșterea productivității muncii având drept rezultat costuri unitare mai mici de capital și cu forța de muncă.

Ratele dobânzii și marja dobânzii probabil se vor diminua în continuare cu 2-3 puncte procentuale, deși factorul de reevaluare nu va fi eliminat oficial până când efectul inflaționist al TVA va fi pe deplin absorbit. Moneda națională, tolarul, se va aprecia ușor în termeni reali (la paritatea puterii de cumpărare), cu circa 3% față de euro.

JAPONIA

În ciuda unor măsuri fiscale stimulatorii adoptate în anul 1999, producția industrială a scăzut în ultimele 5 trimestre consecutive. Economia Japoniei, slăbită de măsurile fiscale de consolidare adoptate prematur în aprilie 1997 a înregistrat cea mai lungă recesiune postbelică în ultimul trimestru 1997 datorită crizelor financiare din Asia combinate cu o cerere internă slabă. Aceasta a determinat și o slăbire a sistemului bancar japonez. În prezent, fragilitatea sistemului bancar nu a fost realizată, iar măsurile fiscale adoptate nu sunt suficiente pentru a modifica situația deflaționistă.

Recesiunea s-a adâncit în 1998 și a existat pericolul să se transforme într-o spirală deflaționistă serioasă. Pachetul stimulatoriu de 16 trilioane yeni, incluzând cheltuieli guvernamentale pentru lucrări publice și reducerea unor taxe a determinat o stopare (oprire) a deteriorării încrederii populației și o stopare a scăderii cererii interne. În luna noiembrie 1998, guvernul a mai aprobat un pachet de 17 trilioane yeni.

Dar în cursul anului 1998, atât încrederea oamenilor de afaceri, cât și cea a consumatorilor a rămas scăzută. Toate componentele cererii interne au scăzut, mai puțin consumul guvernamental. Consumul particular și investițiile nerezidențiale și rezidențiale au scăzut cu 1,1% și respectiv, 11% și 14%. Doar consumul public a crescut ușor, se aștepta obținerea unei creșteri a consumului public în 1999. De asemenea, exporturile spre țările Asiei de Est și Sud-Est au scăzut cu 20%, dar vânzările cu amănuntul și comenzile pentru industria constructoare de mașini (în special din Asia) au continuat să scadă în 1998. Industria prelucrătoare a înregistrat și ea o diminuare a producției și doar sectorul construcțiilor a arătat unele semne pozitive. În 1998 produsul intern brut a scăzut cu 2,8% comparativ cu o creștere de 1,4% în 1997.

La începutul anului 1999 nu existau încă semne că economia și-ar reveni. Producția industrială rămâne scăzută în acest an. Reformele bancare, relaxarea politicii monetare, stimulentele fiscale și deprecierea yenului, dacă ar fi imediat implementate ar putea determina niște stimulente adiționale pentru creșterea economică pozitivă, dar procesul de refacere este amânat până în 2000.

Consumul privat, care a continuat să scadă în 1998, va scădea în continuare și în 1999, după o ușoară revenire în semestrul II, 1998. Creșterea investițiilor guvernamentale și a exporturilor nete nu vor determina o modificare a trendului în declin, înregistrat în acest an.

Investițiile private nerezidențiale vor continua trendul de scădere și în 1999. O depreciere a yenului și eliminarea taxelor corporațiilor vor modera declinul profiturilor din industria producătoare, iar în timp și eforturile bancare vor reduce într-o anumită proporție creditele acordate. Dar capacitatea de

producție în exces, balanțele financiare slabe ale corporațiilor vor restrânge condițiile de acordare a creditelor, în special pentru firmele mici și mijlocii cu acces limitat la finanțarea piețelor de capital, iar încrederea slabă în climatul de afaceri va restrânge pentru un timp investițiile.

Prețurile scăzute ale proprietăților și rata înaltă a șomajului vor influența negativ climatul economic. Producția industrială în ansamblu, nu va înregistra o evoluție favorabilă în anul 1999, iar mult așteptata relansare va fi amânată pentru anul 2000.

Rata inflației se așteaptă să scadă în continuare, situându-se aproape de nivelul "zero", reflectând slaba cerere internă și deteriorarea pieței forței de muncă, credite neperformante și prețuri scăzute ale materiilor prime de bază. Prețurile cu amănuntul vor scădea până la finele lui 1998. Rata șomajului se așteaptă să crească de la 4,1% din totalul populației în 1998, la 5% în 1999 - cel mai ridicat nivel postbelic. Cea mai proastă situație se înregistrează în industria producătoare și în sectorul construcțiilor. Nu există semne ale unei îmbunătățiri a productivității muncii în industria producătoare.

În mod, curent Japonia se confruntă cu 3 dificultăți de politică economică:

- 1) stimularea, cererii interne printr-o politică macroeconomică;
- 2) să îndepărteze impedimentele structurale din sectorul bancar, pentru finanțarea firmelor mici și mijlocii;
- 3) să introducă un yen ușor mai slab pentru stimularea exporturilor; o serie de stimulente fiscale masive începând din 1998 au reușit să țină economia în afara recesiunii, în parte, datorită problemelor structurale care au creat credite neperformante și a puternicei aprecieri a yenului la sfârșitul lui 1998. Esențial pentru autorități este să se întoarcă la obținerea unei creșteri economice pe termen lung prin măsuri de autosusținere, simulare cu păstrarea unui echilibru a problemelor sistemului financiar și cu o prelungire a măsurilor expansioniste macroeconomice.

Bugetul pentru acest an prevede o continuare a politicii fiscale expansioniste cu o mărire, în continuare, a deficitului datorat economiei slabe, a reducerii taxelor și a unei creșteri a cheltuielilor cu peste 5%, incluzând lucrări publice și securitate socială. Injectarea a 67 trilioane yeni în sistemul bancar în 1998 pentru recapitalizarea băncilor, pentru a recâștiga încrederea și a ușura lichiditățile, nu a fost suficientă. Chiar dacă capitalul băncii a fost restrâns, acordarea unor credite neperformante ar putea fi eliminată numai dacă profitul băncii privind stocurile ar crește substanțial.

Datorită pericolului deflaționist și a unor efecte negative datorate creșterii ratelor dobânzilor pe termen lung, și a yenului mai puternic la sfârșitul anului 1998, Japonia a decis să relaxeze politica monetară și să promoveze un yen mai slab. Banca Japoneză (BOJ) și-a micșorat peste noapte dobânzile, de la 0,25% la 0,15%. De asemenea, Ministerul Finanțelor a tăiat (reduș) obligațiile guvernamentale pe 10 ani pentru finanțarea deficitului fiscal cu 400 mrd. yeni

(măsură luată în luna martie a.c.), reprezentând 41 mrd. dolari. Ca urmare, acestea au scăzut cu 2% și yenul s-a depreciat la cca. 120 dolari. Datorită faptului că nu mai se pot reduce ratele dobânzilor, BOJ va monetiza deficitul fiscal pentru a scăpa de pericolul deflaționist și de a modera dificultățile datorate ajustărilor structurale. În ciuda unor dobânzi scăzute băncile sunt foarte precaute în a împrumuta bani. Pentru a depăși această problemă, guvernul va analiza capitalul fiecărei firme.

Ca urmare a recentei depreciere a yenului se așteaptă o creștere a exporturilor japoneze. Redresarea economică a țărilor din Asia va fi favorabilă exporturilor japoneze, în timp ce slaba cerere internă și creșterea prețurilor de import în yen vor restrânge importurile. Acest lucru va putea determina o încetinire a redresării economice în țările vecine, cum ar fi, în special, Republica Coreea și Taiwan, descurajând exporturile lor, ceea ce sugerează că este loc pentru o mai bună coordonare a politicii de comerț. Combinând potențialul de export cu slaba cerere de import se va obține un surplus majorat al balanței de plăți curente, întărit și de prețuri scăzute la materiile prime de bază (în special, țiței). Surplusul se așteaptă să crească la peste 3,7% din PIB în 1999 de la 3,2% în 1998. Acest lucru va exacerba fricțiunile între Japonia și partenerii ei comerciali, în special SUA.

Trebuie prevăzute 3 riscuri majore. Mai întâi, adăugând la dobânzile scăzute, Japonia se pare că tinde spre o extindere a ofertei de bani, chiar cu prețul creșterii ratei inflației. Până când nu vor fi rezolvate problemele din sistemul financiar și mecanismul de acordare a creditelor nu va fi schimbat, noul pachet de măsuri fiscale și de stimulente monetare nu va fi suficient pentru a încuraja cererea internă. O bună parte din lichiditatea creată va determina în Japonia o depreciere pe mai departe a yenului. În al doilea rând, creșterea cheltuielilor pentru lucrări publice (circa 6 mrd.yeni) în trimestrul I 1999 nu este suficientă pentru susținerea creșterii economice.

De asemenea, noul buget este tot expansionist, rămânând multă nesiguranță (neîncredere) în ceea ce privește eficiența extinderii stimulentei. În al treilea rând, deficitul de circa 10% din PIB pune o problemă Japoniei care trebuie rezolvată imediat ce aceasta iese din recesiune, în special privind modul cum va acționa populația. Acest lucru va limita capacitatea guvernului de a crește cheltuielile în 2000, și după, și va frâna întoarcerea economiei Japoniei la potențialul ei de creștere pe termen lung.

Perspectivile dezvoltării economiei japoneze nu vor oferi un suport pentru restructurarea eforturilor din țările vecine ci un declin al ratei de schimb yen/dolar, la circa 145, ceea ce va fi ruinător pentru aceste economii. De data aceasta China va fi nevoită să devalorizeze și ea moneda națională. Mai mult, deprecierea yenului va spori fondurile Japoniei spre Europa și SUA și va forța băncile japoneze să-și reorienteze fondurile din Asia.

O astfel de dezamăgire va crea o nouă frână pentru economiile acestea și va exacerba problemele de ajustare.

AFRICA

Creșterea reală a PIB-ului Africii s-a încetinit la 2,5% în 1998 de la 3,7% în 1997. Anul 1997 a fost, la rândul său, unul de declin față de creșterea record din 1996, de 4,5%. PIB-ul pe locuitor a scăzut în 1998, pentru prima oară din 1995, Africa având nevoie de o creștere reală a PIB de 2,6% pentru a acoperi creșterea populației.

Creșterea a încetinit considerabil în Nigeria, Africa de Sud și Zimbabwe, unele dintre cele mai mari țări din regiune, dar și în Etiopia, Gabon, Kenya și Sudan, țări care au avut o evoluție bună în ultimii trei ani. Libia și Zambia au înregistrat scăderi ale PIB în 1998, iar Republica Democrată Congo a avut al doilea an consecutiv de scădere.

Încetinirea creșterii economice în Africa în 1998 se datorează în mare parte factorilor externi. Scăderea considerabilă a valorii totale în dolari a exporturilor, în timp ce cererea de import a scăzut foarte ușor, a dus la un deficit comercial în creștere, și, deci, la un deficit al contului curent.

Încasările din export au scăzut cu 18 miliarde dolari, ceea ce înseamnă că sunt cu 15% sub cele din 1997. Scăderea drastică a prețului petrolului și a altor produse nepetroliere a dus la înrăutățirea termenilor de schimb cu toate ca și prețurile la importul de petrol și produse manufacturate a scăzut. Valoarea importurilor a scăzut cu mai puțin de 1%, dar deficitul comercial a ajuns la 22 miliarde în 1998, de la un deficit de sub 5 miliarde dolari în 1997.

Criza financiară din Asia a contribuit la scăderea exportului african de minerale, metale și alte materii prime industriale. S-a înregistrat, de asemenea, o scădere ale investițiilor directe din Asia în câteva țări africane, dar influențele financiare directe ale crizei asiatice s-au limitat la Africa de Sud și țările învecinate.

Încetinirea creșterii în 1998 s-a datorat și unor factori interni, cum ar fi condițiile climatice nefavorabile din câteva țări, afectând negativ producția agricolă dar și creșterea altor sectoare. Conflictele armate, tulburările civile și instabilitatea politică au întrerupt activitățile economice și comerciale în unele țări și au slăbit progresul lor economic și social, cu repercusiuni asupra întregii zone.

Serviciul mare al datoriei externe împreună cu un flux financiar slab au împiedicat multe țări africane să-și rezolve probleme structurale ale economiei, prezente de mai mult timp. Performanțele economice slabe din 1998 nu au permis creșterea substanțială a investițiilor în capitalul uman, tehnologie, management, infrastructura sau îmbunătățirea funcționării investițiilor. Au fost restrânse posibilitatea unei creșteri durabile, dezvoltarea economică pe termen lung și dezvoltarea socială.

Creșterea în regiune se va ameliora probabil la 3% în 1999 și la 3,5% în 2000 de la 2,5% în 1998. Africa de Sud va avea o creștere slabă, de 1,3%, în 1999, dar s-ar putea accelera la aproximativ 2,8% în 2000, recuperând din creșterea insuficientă de 0,1% din 1998. Pentru Nigeria, a doua țară ca mărime, se anticipează o creștere economică semnificativă, în jur de 3,4% în 1999 și 2000. Pentru că încetinirea creșterii în 1998 s-a dovedit mult mai importantă iar recuperarea economică în următorii 2 ani este mult mai slabă decât se anticipase, numai 14 țări africane vor avea o creștere de 5% în 1999 și 2000.

Se așteaptă ca exportul Africii să rămână scăzut în 1999 și să crească substanțial în 2000, dacă prețul petrolului își va reveni iar prețul produselor nepetroliere va crește, o dată cu creșterea cererii mondiale. În același timp, cererea de import a regiunii ar putea crește, ca urmare a reducerii taxelor vamale pentru bunurile internaționale și de capital, ca și a nevoilor în creștere din regiunile emergente. Prin urmare, deficitul comercial se va reduce.

Dar deficitul contului curent va crește datorită unui deficit în creștere rapidă a contului de comerț cu bunuri invizibile.

Finanțarea deficitului contului curent rămâne una din principalele probleme cu care se confruntă țările africane.

Investițiile străine directe ar putea ușura plățile externe, dar ele se îndreaptă numai spre câteva țări, în special producătoare de petrol.

De asemenea, câteva țări în curs de dezvoltare din Asia, cum ar fi Malaysia, care aveau investiții importante în Africa, își vor opri investițiile în perioada următoare.

Multe țări au un serviciu mare al datoriei externe de mai multă vreme, iar pentru 1999 și 2000 situația nu se va schimba. Datoria externă totală pentru multe țări depășește 400% din PIB. Deși multe țări sunt clasificate ca țări sărace cu datorie externă mare (Highly Indebted Poor Countries-HIPC) numai Burkina Faso, Coasta de Fildeș, Mozambic și Uganda au beneficiat, până acum, de un angajament de asistență. Uganda a fost prima țară care a urmat în totalitate prevederile programului, obținând o decizie finală, în aprilie 1998

Tabelul 1 - Indicatorii economici al Africii în perioada 1990 - 1998

	1990	1991	1992	1993	1994	1995	1996	1997	1998
Rata de creștere reală a PIB-ului (%)	0,7	1,5	0,3	0,8	2,6	2,8	4,0	2,9	3,3
Rata inflației (%)	16,6	31,5	28,3	29,5	28,7	33,1	25,1	14,6	12,0
Creșterea masei monetare (%)	18,9	-	39,5	29,5	35,1	22,9	20,3	15,8	17,5
Soldul bugetar (% din PIB)	4,7	-7,5	-5,9	-7,5	-5,4	-4,0	-3,2	-3,1	-4,6
Creșterea volumului de export (%)	3,6	-	2,5	3,6	2,8	10,2	8,9	2,1	-1,0
Creșterea volumului de import (%)	4,2	-	-1,4	-0,3	3,5	5,5	5,1	6,5	3,1
Prețurile la import (%)	12,4	-9,4	-0,2	-7,0	0,5	7,3	-0,9	-2,1	-16,4
Prețurile la export (%)	4,5	-0,1	3,4	-5,6	1,0	8,7	-2,9	-1,0	-2,1
Balanța comercială (miliarde dolari)	6,9	-	0,2	-2,5	-5,5	0,6	9,4	8,3	-6,8
Balanța de plăți curente (miliarde dolari)	-4,3	-3,2	-5,8	-9,2	-12,0	-5,9	-6,6	-4,9	-16,5

	1990	1991	1992	1993	1994	1995	1996	1997	1998
Balanța de plăți curente (% din PIB)	-1,0	-0,7	-1,3	-2,0	-2,8	-2,4	-1,3	-1,0	-3,1
Serviciul datoriei externe (% din export)	26,3	26,8	29,9	27,1	22,3	18,7	29,3	21,3	30,9

Sursa: - *African Development Report, African Development Bank, 1997 și 1998 (ADB), Oxford University Press, Abidjan și New York, pag. 1 și 189-206.*

- *Raportul economic și al situației sociale în Africa (ECA) 1998 și 1999, Comisia economică a Statelor Unite în Africa, Addis Abeba, pag.1-3, 12, 14, 17, 20 și 59 -62.*

- Calcule efectuate de A. Salih

Ajutorul total pentru plata datoriei acestor 4 țări, din partea comunității internaționale, este de 4,5 miliarde dolari. Guinea Bissau și Mali poartă discuții preliminare în același scop.

Alături de problema datoriei externe, diversificarea activității este o altă problemă care trebuie rezolvată pentru a atinge o rată de creștere înaltă a PIB pe locuitor. Este necesară o creștere în jur de 7% pentru a obține un progres semnificativ în oprirea și reducerea sărăciei (se estimează că aproape două treimi din populație trăiește sub limita sărăciei). O asemenea creștere este posibilă, așa cum au demonstrat deja mai multe țări. Dar este necesară o reformă radicală pentru a atrage investiții suficiente și o creștere a productivității.

Prognoze pentru 1999-2004

Prognozele au fost elaborate pe baza a doi factori majori care au influențat economiile africane: condițiile meteo și conjunctura economiei mondiale; de asemenea, s-a pornit de la premisa că țările africane vor continua pe întreaga perioadă de prognoză politicile economice demarate. Astfel, o dezvoltare a producției agricole și a exporturilor în 1999-2000 va depinde în mare măsură de condițiile meteo și de ameliorarea prețurilor la principalele produse de export.

Conform Centrului African de Meteorologie (ACMAD) și FAO, ploile favorabile din sezoanele care au început în 1998 vor continua în 1999 și 2000. Ploile abundente din 1998-1999 îi încurajează pe fermieri să-și extindă suprafețele cultivate și să-și mărească randamentele. Prognozele pentru 1999 indică recolte superioare mediei la cereale și leguminoase.

Dezvoltarea producției agricole necesită însă și alte exigențe, precum: continuarea reformelor din agricultură prin sporirea productivității și măsuri stimulative, diversificarea producției agricole, dezvoltarea și consolidarea sectoarelor din aval și amonte, investiții în distribuție și infrastructura comercială, promovarea sectorului privat.

În aceste condiții favorabile, pe ansamblul Africii se prognozează o creștere a P.I.B. cu circa 3,5% în 1999 și 3,6% în 2000. Sectorul agricol va înregistra o creștere de 3,8% în 1999, comparativ cu 3,5% în 1998 și 1,7% în 1997, ducând astfel la îmbunătățirea ofertei de alimente. Valoarea adăugată în

industria prelucrătoare va crește cu 3,6%, iar sectorul serviciilor va fi influențat de evoluția producției în general. Structura cererii va fi influențată astfel: consumul privat va crește cu 2,9% anual, în timp ce consumul public cu 12,5%, ca urmare a restricțiilor impuse de programele de ajustare structurală.

Se prognozează o creștere a investițiilor cu 2,6%, astfel încât ponderea acestora în P.I.B. să se majoreze de la 22,3% în 1998, la 23,3% în 1999, iar ponderea economisirilor în P.I.B. să crească de la 19,1% la 21,1% datorită majorării veniturilor pe locuitor.

Ritmul de creștere a P.I.B. va permite o creștere semnificativă a venitului pe locuitor și, anume, de 0,8% presupunând că populația își va menține trendul istoric de creștere de 2,7%. Decalajul de resurse este estimat să atingă 5,5% în anul 2000 (Tabelul 3).

Riscurile acestor prognoze sunt: o cerere mai slabă decât cea preconizată și prețuri mai scăzute pentru produse (în special cele ale țiteiului). Creșterea din 1999 - 2000 ar mai putea fi afectată negativ dacă creșterea estimată a exportului este frânată de impactul indirect al crizei financiare și economice din Asia de Est, unele din țările acestei zone fiind parteneri comerciali cu pondere mare în viitor pentru țările africane.

De aceea, P.I.B. regional este prognozat să crească în ritmuri mai lente decât se estimase inițial.

Deoarece multe din mărfurile comercializate de țările africane nu au cerere internă, evoluția comerțului va continua să fie constrânsă de sistemele inadecvate de marketing și distribuție, de lipsa spațiilor de depozitare, de politicile de prețuri necorespunzătoare, existența piețelor paralele și de persistența inflației în unele țări.

În Tabelul 4 sunt prezentate cele 11 produse care predomină în volumul valoric al exportului african. Țiteiul este de departe cel mai important, cu o pondere între 43% și 2/3 din încasări. Pe locul al doilea ca importanță este cuprul cu o pondere de numai 2,4% în perioada 1990-1992, după care urmează cacao (circa 2%), bumbac (1,8%) și cafea (1,7%). Se prevede o scădere a acestor ponderi în 1999-2000. În viitor, Africa va continua să fie dominată de țitei (și gaze naturale), deși celelalte materii prime se vor menține ca surse importante de valută pentru multe țări.

Presupunând evoluții nefavorabile pe piețele internaționale financiare și de mărfuri, exportul, afectat serios în 1998 (exportul a scăzut cu 7,8% comparativ cu creșterea record de 16,6% din 1995), ar putea fi concretizate într-o scădere de 5% în 1999 și de 5,5% în 2000. În consecință, importul, care a scăzut cu 1,1% în 1998 (din cauza insuficienței resurselor valutare), față de o creștere de 17,5% în 1995, va spori cu 5,7% în 1999 și cu 7,4% în 2000. În 2004, exportul va crește cu 6,5%. Această diminuare a ritmului de creștere a exportului față de recordul din 1995 este cauzată de stagnarea cererii în Europa Occidentală unde se prognozează o creștere a P.I.B. de 2,1% în 1999 și de 2,6% în 2000 (LINK), comparativ cu 2,7% în 1998. (Pentru O.E.C.D.

aceste cifre sunt de 1,8%, 1,5% și, respectiv, 2,5%). Totuși, în perioada 2001-2004, O.E.C.D. în general și Europa, în special, vor cunoaște o dezvoltare economică.

Tabelul 2 - Prognoza exportului african de produse

Produsul	1980-1982		1995-1998		1999-2000	
	milioane dolari	%	milioane dolari	%	milioane dolari	%
A. Materii prime	62.979	83,86	74.522	71,28	87.225	66,94
1. Produse agricole	6.766	9,01	7.714	7,38	10.931	8,39
Cafea	2.348	3,13	1.584	1,52	2.259	1,73
Cacao	1.680	2,24	1.915	1,83	2.930	2,25
Zahăr	992	1,32	1.423	1,36	2.069	1,59
Ceai	265	0,35	539	0,52	763	0,59
Tutun	409	0,54	776	0,74	928	0,71
Bumbac	1.072	1,43	1.477	1,41	1.982	1,52
Minerale	3.935	5,24	3.185	3,05	3.811	2,93
Cupru	1.947	2,54	1.447	1,38	1.834	1,41
Minerale de fier	727	0,97	714	0,68	903	0,69
Bauxită	328	0,44	379	0,36	387	0,30
Fosfați	933	1,24	645	0,62	687	0,53
Combustibili minerali	50.612	67,39	43.569	41,67	44.725	34,32
Țiței	50.168	66,80	28.492	27,25	29.502	22,64
Alți combustibili minerali	444	0,59	15.072	14,42	15.223	11,68
Alte materii prime	1.666	2,22	20.054	28,72	27.758	21,30
Produse prelucrate	12.124	16,14	30.033	28,72	43.086	33,06
TOTAL EXPORT	75.103	100,0	104.555	100,0	133.476	100,0

Sursa: ECA Secretariat.

Prognoza importului de produse s-a efectuat în funcție de gradul de dezvoltare economică (P.I.B.). Tendința de liberalizare a comerțului ar putea duce la creșterea ponderii bunurilor de consum, iar creșterea prognozată în raportul investiții/P.I.B. înseamnă o majorare a ponderii importurilor de bunuri de capital. Pornind de la o elasticitate unitară a cererii și de la un ritm mediu anual de creștere de 3% a indicelui valorii unitare la import, rezultă că în perioada 2000 -2004 importurile totale ale Africii vor crește în dolari curenți într-un ritm de 7,4%.

Aceasta ar conduce la un deficit comercial de 4,2% din P.I.B. în anul 2000 și de 5,5% în 2004. Creșterea deficitului balanței comerciale se datorează ritmului lent de majorare a încasărilor la export, în ciuda ponderii mari a exportului de produse prelucrate și creșterii relativ mari a importurilor.

Sarcinile non-factor sunt dominate de navluri, la care Africa înregistrează un deficit însemnat din cauza dimensiunilor limitate ale flotei și acest deficit

este estimat să urmeze același trend cu balanța comercială. Încasările din turism sunt prognozate să crească cu 9,5%; serviciile guvernamentale și altele vor fi în deficit. Pe ansamblul serviciilor non-factor se va înregistra o cvasi-stagnare a deficitului la circa 10,5 miliarde dolari în 2000 și la 10,9 miliarde dolari în 2004.

Serviciile factor vor fi dominate de dobânzile la datoria externă, iar dobânda medie la noile angajamente din 1995 a fost aplicată la datoria din perioada 1995 - 2004. Aceste plăți se vor majora de la 15,8 miliarde dolari în 1995, la 20,9 miliarde dolari în 2000, adică într-un ritm mediu de 5,8%. Acest ritm se va reduce la 2,3%, astfel încât plățile vor atinge 22,9 miliarde dolari în 2004. Veniturile muncitorilor din străinătate vor crește cu 10,1%, iar transferurile oficiale și altele din exterior vor crește cu 10% și, respectiv, 8,6%. Reformele structurale din Africa, precum și creșterea stabilă prognozată pentru țările donatoare ar putea favoriza expansiunea unor asemenea transferuri guvernamentale, de la 11,1 miliarde dolari în 1995, la 17,8 miliarde dolari în 2000 și 22,3 miliarde dolari în 2004. Deficitul balanței de plăți curente se va majora în medie cu 19,1%, iar ponderea lui în P.I.B. va crește de la 3,3% în 1995, la 4,1% în 2000 și la 2,9% în 2004.

La capitolul capitaluri din balanța de plăți, investițiile străine directe sunt prevăzute să crească cu 5% anual ca rezultat al liberalizării, însă investițiile de portofoliu vor continua să stagneze din cauza deficiențelor structurale de pe piețele de capital. În consecință se va conta mult pe aflulul datoriilor externe care ar putea să se majoreze de la circa 7,6 miliarde dolari în 1995, la 19,1 miliarde dolari în 2000 și la 22,1 miliarde dolari în 2004.

Situația datoriei externe a Africii s-a înrăutățit în 1995, totalul datoriei majorându-se cu 4,1% ajungând în 1995 la 322,4 miliarde dolari. Se estimează că ritmul datoriei se va încetini la 1,4% anual astfel încât datoria externă să atingă 462,7 miliarde dolari în 2000 și 389,5 miliarde dolari în 2004, iar ponderea acesteia în P.I.B. se va situa la 62,1% în 2000 și 53,1% în 2004, comparativ cu 66,5% în 1995.

În domeniul resurselor umane, numai câteva țări africane au și vor continua să-și reorienteze sistemele educaționale spre nevoile dezvoltării; de asemenea, se va promova alfabetizarea în masa, integrarea femeilor și a tinerilor, dezvoltarea antreprenorilor privați indigeni, revizuirea învățământului superior cu prioritate pentru agricultura și alimentație, științe medicale, inginerie și tehnologie, precum și promovarea participării maselor în procesul de dezvoltare prin mijloace democratice. Dacă nu se vor lua măsuri, atunci până în 2004 se va înrăutăți situația șomajului și a utilizării insuficiente a resurselor umane.

Prognoza dezvoltării economice a Africii în perspectiva anilor 1999-2004 și chiar peste, este determinată nu numai de condițiile meteo și de conjunctura economică mondială, dar și de modul în care guvernele vor promova reformele interne, de managementul economic sănătos și de stabilitatea politică.

Prognozele indică o dezvoltare mai rapidă a sectorului agroalimentar în 2000-2004, comparativ cu 1997-1998, iar pentru industria prelucrătoare, și în special cea alimentară, se va înregistra o extindere a utilizării capacităților. De aceea, este posibilă atingerea unui ritm mediu anual de creștere (normativ UNADF) de 6% pentru o dezvoltare durabilă.

Tabelul 3 - Prognoza P.I.B., investiții, balanța de plăți și datoria externă pentru Africa

	1995 ^{a)}		1998 ^{e)}		1999 ^{p)}		2000 ^{p)}		2004 ^{p)}	
	mld. dolari	%	mld. dolari	%	mld. dolari	%	mld. dolari	%	mld. dolari	%
PIB(prețuri constante 1990)	484,9		544,5		563,5		583,8		682,9	
Investiții/PIB		2,7		3,3		3,5		3,6		
Economisiri/PIB		19,7		-7,8		22,3		22,8		
Deficit resurse/PIB	109,7	16,5	114,1	1,1	119,8	16,9	126,4	17,3	162,6	
Export produse	118,8		132,8		140,4		150,8		200,6	
Import produse	-9,1	-3,2	-18,7		-20,6	-6,2	-24,4	-5,5	-37,9	
Sold	-9,7	16,6	-9,9		-10,2	5,0	-10,5	5,5	-10,9	
Servicii non-factor	-15,8	17,6	-18,7		-19,8	5,7	-20,9	7,4	-22,9	
Venituri	6,4		8,5		9,4		10,3		14,8	
Remiteri ale muncitorilor din străinătate	11,1		14,8		16,3		17,8		22,3	
Transferuri guvernamentale	1,3		1,6		1,7		1,9		2,5	
Alte transferuri	-15,8		-22,4		-23,2		-25,8		-32,1	
Sold balanța de plăți curente (% din P.I.B.)	(3,3)		(4,1)		(4,1)		(4,4)		(2,9)	
Investiții străine directe	5,1		6,7		6,9		7,2		8,5	
Investiții de portofoliu	1,5		1,5		1,5		1,5		1,6	
Împrumuturi	7,6		13,2		15,9		19,1		22,1	
Modificări valutare	1,6		1,0		-1,1		-2,0		-0,1	
Datorie externă	322,4		350,1		356,3		362,7		389,5	
Datorie/Export		250,4		302,8		357,9		354,1		
Datorie/P.I.B.		66,5		64,3		63,2		62,1		
Serviciul datoriei		19,8		30,9		29,8		30,1		

a) actual; e) estimări; p) prognoze.

Modificari rezerve: (-) surplus. (+) deficit.

Sursa: ECA, Secretariat

Șansele dezvoltării Africii

În 1998 evoluția favorabilă a PIB-ului înregistrată de țările africane s-a datorat în mare parte creșteri realizate de agricultură, 38%, față de 1,7% în anul precedent. Acest lucru s-a reflectat în special în Africa de Nord, unde

producția agricolă a crescut cu 7%. O creștere considerabilă a producției agricole s-a produs și în estul și sudul Africii. Cu toate acestea, creșterea realizată de agricultură în anul 1998 este foarte scăzută față de potențialul și performanțele realizate în trecut de țările africane și a depins, în mare măsură, de condițiile climatice bune și de continuarea programului de reforme în fiecare din aceste țări. Pachetul de reforme cuprinde o gamă largă de măsuri de reglementare cum ar fi: îmbunătățirea semnificativă a distribuției productivității în diferite regiuni ale Africii prin creșterea inputurilor în agricultură (îngrășăminte chimice, îngrășăminte naturale), îmbunătățirea creditului rural, dezvoltarea infrastructurii atât din punct de vedere fizic cât și instituțional, îmbunătățirea accesului populației la serviciile de sănătate, educație și instruire ș.a.

În contrast cu agricultura, performanțele înregistrate de sectorul industrial au suferit o reducere marginală a producției în 1998, creșterea realizată fiind de 3,2% față de 3,8% în 1997. Acest lucru se reflecta în rezultatele realizate de industria producătoare, care a înregistrat o creștere de 2% față de 2,5% în anul precedent. O cauză principală a regresului producției industriale în 1998 a fost și volumul scăzut al investițiilor destinate creșterii capacității de producție, precum și gradul redus al restructurării întreprinderilor existente destinată creșterii competitivității acestora.

Se apreciază, de asemenea, că exportul a fost orientat spre valorificarea eficientă a resurselor de bază din industria prelucrătoare, cu scopul de a se adapta condițiilor globale de competitivitate. Ca urmare, a fost menținută creșterea de moment în unele sectoare iar în altele s-a extins capacitatea de producție, de exemplu în industria textilă (GCM 1999 : 11). În același timp, industria prelucrătoare produce și pentru piața internă care continuă să opereze la un cost ridicat. Această parte a industriei, în mare parte privatizată și restructurată nu este încă în măsură să-și dezvolte capacitatea de producție astfel încât să fie cu adevărat competitivă. Ca urmare, creșterea economică realizată de aceasta parte a industriei prelucrătoare este foarte mică. Performanțele industriei prelucrătoare în Africa, pe total, sunt slabe, realitatea arătând ca industria nu poate încă să funcționeze în condiții de competitivitate pe piața internă.

În anul 1998 majoritatea țărilor africane au suferit din cauza reducerii prețurilor la produsele de export, în special la petrol, exporturile petroliere asigurând circa 60% din veniturile valutare ale Africii. În plus, prețurile mondiale la băuturi, materii prime agricole și minereuri metale s-au redus cu 21% față de anul precedent. Pe total, diminuarea prețurilor la produsele de export a determinat o reducere a valorii unitare a exporturilor africane cu 16% pe an, în timp ce valoarea unitară a importurilor s-a redus cu 2,6% (Tabelul 1).

Scăderea prețurilor la produsele de export a determinat reducerea veniturilor provenite din export cu 17% în anul 1998 față de anul precedent. Aceasta situație pare să se agraveze în continuare, în special din cauza ca majoritatea țărilor africane și-au mărit volumul de export, sperând să-și

recupereze pierderile provocate de reducerea prețurilor. Acest fapt a avut ca principal efect însă, exacerbarea presiunii exercitate de scăderea prețurilor. Un exemplu grăitor este creșterea volumului la exportul de țigări, în timp ce prețul acestui produs a scăzut drastic, aceeași tendință înregistrând și exporturile altor produse. Acest fenomen a afectat serios balanța de plăți externe, care, pentru prima dată după circa 10 ani, a înregistrat un sold negativ. Deficitul balanței de plăți externe a fost în 1998 de circa 16,5 miliarde dolari și a fost finanțat din surse negenerative de datorie externă: ajutoare externe și investiții străine directe (7,9 miliarde dolari), împrumuturi nete în valoare de 0,5 miliarde dolari și rezerve interne. Oricum, dificultățile legate de deficitul balanței de plăți externe vor continua, prevăzându-se o creștere considerabilă a deficitului în sectorul serviciilor. Plata dobânzilor la datoria externă, costul transportului și a serviciilor financiare legate de activitatea de comerț exterior a Africii, presupun alocarea unei ponderi excesiv de mari din veniturile provenite din exportul mărfurilor.

Fluxul resurselor financiare externe a fost în 1998 considerabil redus față de 1997 (3 miliarde dolari față de 4,5 miliarde dolari). Aceasta situație a fost determinată de acțiunea mai multor factori: efectul negativ produs de criza financiară din Asia de Est, care nu numai că a restrâns creditul sectorului privat, dar a dus la retragerea împrumuturilor precedente (cazul Africii de Sud sau a unor țări din nordul Africii); restrângerea creditelor bilaterale datorită faptului că țările creditoare au fost preocupate mai mult de regularizarea și stabilizarea propriilor piețe financiare; acordarea asistenței financiare, de către o serie de instituții multilaterale, în special pe piețele emergente.

Africa de Sud a înregistrat o ieșire netă de capital de 3 miliarde dolari, în timp ce Nigeria s-a bucurat de un aflux net de capital de 1 miliard dolari, iar țările din nordul Africii au suferit o ieșire netă de capital de 0,6 miliarde dolari. Pentru țările subsahariene transferul net de capital a scăzut cu circa 40%. Creșterea datoriei externe a acestei țări a fost limitată, ca urmare a moderării noilor credite, valoarea acestora cifrându-se la 344 miliarde dolari de la 340 miliarde dolari în 1997.

Creșterea stocului datoriei externe s-a produs și din cauza capitalizării întârzierilor la plată, cauzate de perpetuarea dificultăților cu care s-au cofinanțat țările africane în reglarea și ordonarea obligațiilor față de creditorii lor internaționali. De asemenea, ponderea datoriei externe în P.I.B. a crescut moderat. Serviciul datoriei externe a crescut la 35,7 miliarde dolari, iar ponderea acestuia în export s-a ridicat la circa 31% (Tabelul 1).

Inițiativele de reducere a datoriilor externe ridicate ale țărilor africane au fost timide. Printre cele mai îndatorate țări din lume se află 32 de țări africane, din care numai Uganda a beneficiat de asistență financiară pentru reducerea datoriei externe.

Trei țări, Burkina-Faso, Coasta de Fildeș și Mozambic, au îndeplinit, trei ani consecutiv, cererile impuse ale F.M.I., prin programul lor de reforme.

Coasta de Fildes va deveni eligibilă reducerii datoriei sale externe în anul 2001, iar Mozambic în vara anului 1999.

În anul 1998, la creșterea deficitului balanței de plăți curente s-a adăugat și declinul transferului net de capitaluri externe și folosirea rezervelor valutare pentru acoperirea plăților restante. În aceste condiții, s-a produs o reducere atât a fondurilor valutare destinate importatorilor, cât și a volumului investițiilor, în ciuda faptului ca fluxul investițiilor externe a crescut la 5 miliarde dolari (ECA 1999: 16). Politica internă a țărilor africane de susținere a stabilității macro-economice a îngrădit dezvoltarea investițiilor. Politica monetară restrictivă, nivelul ridicat al ratei dobânzilor, deprecierea monedei naționale, au constituit factori care au determinat reducerea relativă a volumului investițiilor.

Încă de la începutul anilor '90 tendința economisirilor și a investițiilor a cunoscut o evoluție pozitivă, cu toate ca deficitul resurselor de finanțare a continuat să fie mare, sugerând dependența țărilor africane de resursele externe. Atât economisirile interne cât și cele naționale au crescut cu 9% și respectiv cu 7% în timp ce investițiile și-au mărit volumul de la 22% la 23% (ECA 1999 : 17).

Rezervele interne în Africa subsahariană sunt și vor rămâne încă reduse atât din cauza nivelului scăzut al veniturilor cât și din cauza incapacității instituționale de a mobiliza economiile realizate. Posibilitatea de majorare a veniturilor din export rămâne limitată atâta timp cât aceste țări rămân dependente de exportul materiilor prime și sunt presate de datoriile externe uriașe. În aceste condiții, țările africane trebuie să se implice tot mai mult în procesul de diversificare a exporturilor, reducând ponderea materiilor prime în favoarea produselor prelucrate.

În ciuda problemelor legate de deficitul balanței de plăți curente și de micșorarea fluxului surselor financiare străine, stabilitatea macro-economică a statelor africane a fost susținută.

Rata inflației a scăzut de la 15% în 1997 la 12% în 1998, nivelul ratei medii a inflației situându-se la numai 6,2% în anul 1998.

Reducerea prețului de consum a fost determinată în special de creșterea înregistrată de agricultură. S-a produs astfel o reducere a prețului la produsele alimentare ca și a prețurilor la import. În țările importatoare de petrol s-a produs o temperare a ratei inflației. Totuși aceste progrese se dovedesc a fi insuficiente, cauza fiind politica neinflaționistă aplicată de guvernele multor țări africane (creșterea ratei dobânzilor, ca și a ratei bonurilor de trezorerie).

În ciuda eforturilor întreprinse de țările africane pentru reducerea presiunii fiscale, s-a produs o creștere a deficitului bugetar, mai ales din cauza reducerii veniturilor din export. Taxele practicate în comerțul exterior continuă să asigure peste un sfert din veniturile guvernamentale în multe țări din Africa, dar reducerea drastică a veniturilor petroliere, în țările exportatoare de petrol a fost cauza deficitului ridicat din aceste țări.

Perspectivile de dezvoltare pentru 1999 și pe termen mediu

După aprecierile multor analiști economici, 40 din cele 53 de țări africane au avut perspective optimiste de dezvoltare în anul 1998, înregistrând creșteri reale pozitive ale venitului pe locuitor, acest optimism fiind motivat de creșterea continuă a PIB-ului în ultimii 4 ani. În ciuda acestor estimări, perspectivele de dezvoltare pentru 1999 și pe termen mediu sunt condiționate de accelerarea programelor de restructurare economică, de reducerea conflictelor sociale din unele țări, de menținerea condițiilor de climă favorabilă, de existența unei conjuncturi economice externe bune.

Reforma politică a evoluat pozitiv în multe țări africane în ultimii ani, dar exista încă multe zone fierbinți pe acest continent. Astfel, în țări ca Rwanda, Mozambic sau Congo s-a restabilit pacea și echilibrul social, în același timp, însă, alte țări africane se confruntă cu instabilitatea politică și agravarea conflictelor sociale: Insulele Comore, Zair, Etiopia, Guineea Bissau, Sierra Leone și Somalia, care de altfel au înregistrat slabe performanțe economice și un nivel de trai foarte redus.

Spre deosebire de alți ani, în anul 1998 a existat un mare număr de țări care și-au îmbunătățit rezultatele economice și au perspective bune de dezvoltare în continuare: Botswana, Egipt, Guineea Ecuatorială, Mauritania și Maroc.

Se apreciază că perspectivele curente de dezvoltare se vor prelungi și pe termen mediu. Instabilitatea financiară globală își va continua cursa, diminuând astfel încrederea atât a oamenilor de afaceri cât și a consumatorilor.

Prețurile produselor de export se pare că se vor menține reduse, ca și în 1998. De asemenea, sursele de finanțare externă vor rămâne în continuare reduse, provocând un declin global al sectorului financiar, dar vor constitui și un impuls pentru piețele emergente de a evolua în condiții de competitivitate.

Dezvoltarea economică a țărilor africane a depins și va depinde în continuare și de condițiile de mediu. Dacă, așa cum se estimează, condițiile bune din 1998 se vor menține în mare parte, creșterea economică a Africii poate să se cifreze la 4% în anul 1999.

Perspectivile de dezvoltare pe termen mediu pentru țările africane sugerează ca primul an al mileniului III va fi mai bun din punct de vedere economic decât precedentul. În anul 2000 dezvoltarea economică globală va fi cu mult superioară celei înregistrate în ultimii 4 ani. În aceste condiții, economia țărilor africane ar putea să realizeze și să susțină o creștere economică de 7% pe an, care îi va permite să reducă gradul de sărăcie a populației la jumătate în primii 15 ani ai viitorului mileniu.

ASIA DE VEST

Prăbușirea prețurilor la țiței în anul 1998 la cel mai scăzut nivel înregistrat de peste două decenii, a produs un impact negativ asupra regiunii.

Pe ansamblul zonei, creșterea economică s-a redus (exceptând două țări), iar șomajul, deficitele fiscale și deficitele balanței conturilor curente s-au majorat. Creșterea economică înregistrată la nivelul întregii regiuni a fost, de asemenea, afectată de continuarea sancțiunilor impuse Irakului, precum și de incertitudinile legate de procesul de pace din Orientul Mijlociu, două evenimente care continuă să creeze instabilitate politică, precum și menținerea fluxurilor intraregionale de comerț și investiții în zonă.

Creșterea economică reală a PIB în zonă s-a redus la 0,5% în 1998 comparativ cu aproximativ 5,4% în 1997.

Țările exportatoare de țiței au suferit cel mai mult. Atât consumul intern, cât și investițiile au fost reduse substanțial, reflectând scăderea bruscă a veniturilor petroliere.

Ponderea sectorului nepetrolier este redusă în cadrul acestor țări, iar veniturile petroliere reprezintă principala sursă de fonduri pentru dezvoltare, pentru ca ele alimentează direct guvernele țărilor exportatoare de țiței.

Acest lucru înseamnă că nivelul cheltuielilor guvernamentale este factorul determinant în stimularea cererii agregate, în influențarea activității sectorului privat și determinarea nivelului lichidității la intern.

În consecință, investițiile private s-au redus ca urmare a lipsei de încredere, a reducerii lichidităților și a restrângerii importului.

Exporturile s-au redus semnificativ, datorită unor stocuri foarte mari în Europa de Vest și a unei slabe cereri de țiței din partea țărilor din Asia de Est.

Reducerea activității economice și scăderea cheltuielilor guvernamentale a condus la un declin în ceea ce privește cererea de import de bunuri și servicii.

În ceea ce privește oferta, sectorul minier din toate țările exportatoare de țiței a avut o evoluție slabă, în principal din cauza reducerii producției de țiței și a scăderii prețurilor la țiței.

Industria și anume, prelucrarea țițeiului, petrochimia, chimia și industria aluminiului, a fost constrânsă de cererea internă și externă slabă să-și reducă activitatea.

Sectorul construcțiilor a suferit o puternică stagnare din cauza faptului ca foarte multe proiecte industriale și de infrastructură au fost anulate sau amânate.

Criza înregistrată, atât în ceea ce privește încrederea consumatorului precum și constrângerile financiare au dus la scăderea activității în sectorul bancar.

Țările importatoare de țiței din regiune nu au fost imune la criza petrolieră¹ (prin mecanisme de transmisie, ca de exemplu comerțul, transferurile unilaterale și împrumuturile concesionale de la țările exportatoare de petrol la țările importatoare de țiței), deoarece cele 2 grupuri sunt interdependente.

Reducerea importului de bunuri și servicii din țările exportatoare de țiței ale regiunii asociată cu scăderea remiterilor muncitorilor, împrumuturi și credite preferențiale au creat dificultăți țărilor importatoare de țiței. Creșterea PIB s-a încetinit în unele țări (Iordania și Siria) și s-a redus brusc în altele (Liban, Israel și Yemen) în 1998. Producția industrială s-a redus și activitățile de construcție au scăzut drastic în majoritatea țărilor.

Creșterea consumului privat a stagnat, în timp ce consumul public a fost constrâns să atingă obiectivele bugetare.

Creșterea investițiilor s-a diminuat ca urmare a reducerii remiterilor muncitorilor din străinătate care a afectat procesul de economisire internă.

Concluzia de bază a programului LINK previzionează o redresare ușoară a prețurilor la țiței în 1999 și o accelerare limitată pentru anul 2000. Perspectivele pentru anul 1999 sunt nesatisfăcătoare, deoarece creșterea PIB în toate țările exportatoare de țiței este prevăzută să se reducă în continuare.

În concluzie, creșterea PIB pe ansamblul regiunii, inclusiv Israel, se va reduce de la -0,5% în 1998 la -1,0% în 1999.

Cu toate ca consolidarea fiscală care implică reducerea cheltuielilor în continuare precum și alte măsuri menite să diversifice veniturile statului, se așteaptă să se intensifice, de fapt deficitele de cont curent și fiscale vor crește substanțial în toate țările regiunii, cu excepția Bahreinului și Emiratelor Arabe Unite.

O accelerare a privatizării și o creștere a împrumuturilor vor contracara doar impactul unor venituri din taxele pe petrol, mai mici. Povara datoriei externe a regiunii rămâne mare și serviciul datoriei externe continuă să se axeze pe resurse scăzute din investiții, în special în țările importatoare de petrol.

Este de așteptat un declin al ajutoarelor, creditelor subvenționate și al remiterilor muncitorilor.

Cu toate ca se accepta din ce în ce mai mult ideea necesității de a diminua costisitoarele sisteme de protecție socială în majoritatea țărilor din

¹ Dintre cele 13 țări ale regiunii, numai 3 (Israelul, Iordania și Libanul) nu produc și nu exportă țiței. Siria și Yemenul exportă țiței dar în cantități reduse, Iordania, Libanul, Siria și Yemenul sunt țări exportatoare de forță de muncă, și de aici dependența de remiterile muncitorilor, și sunt de asemenea mari beneficiare de ajutor și împrumuturi concesionale (credite preferențiale și cu dobândă mică) din interiorul și exteriorul regiunii. Comerțul și activitatea de tranzit joacă un rol cheie în cadrul regiunii. Țările exportatoare de țiței rămân principalele piețe pentru produsele agricole și industriale ce provin din țările importatoare de țiței.

regiune, desființarea completă a subvențiilor sau introducerea unor noi taxe, rămân măsuri greu de luat din punct de vedere politic.

Dacă prețurile petrolului se vor stabiliza spre finele anului 1999 și în anul 2000, așa cum este de așteptat, relansarea economică ar fi posibilă. Dar dublul deficit cu care regiunea s-a confruntat de mai mulți ani nu va dispărea.

Israel

Continuarea trendului descrescător al economiei, creșterea șomajului și a deficitelor fiscale, reducerea inflației împreună cu dezechilibrul extern precum și scăderea fluxurilor financiare au fost principalele caracteristici ale economiei Israelului în 1998. Creșterea PIB s-a atenuat fiind de numai 2,0% în 1998 față de 2,2% în 1997, antrenând o scădere în PIB-ul pe cap de locuitor. Economia a rămas în declin pentru aproape al patrulea an consecutiv, marcând cea mai lungă perioadă din mijlocul anilor '70 până în prezent. Trendul descrescător din 1998 s-a datorat parțial unui declin drastic în cererea consumatorilor, unei căderi a activității din construcții și parțial crizelor din Rusia și Asia de est.

Între 1990-1995 imigrările din Rusia au fost estimate la 170.000 persoane/an fapt ce a impulsionat atât consumul privat cât și construcțiile. Începând din 1996 acest flux de emigrări a scăzut la mai puțin de 50.000/an, slăbind suportul pentru consumul privat și construcții.

Ritmul de creștere al investițiilor private s-a redus de asemenea datorită dobânzilor înalte în termeni reali și a unei crize de încredere în perspectivele economice care la rândul lor au descurajat investițiile. Dar cheltuielile guvernamentale au crescut în principal datorită majorării alocațiilor pentru apărare. Cererea externă pentru bunuri și servicii israeliene - motivul creșterii economice - a slăbit. O mare parte a declinului exporturilor Israelului poate fi atribuită unei scăderi accentuate a exporturilor de diamante în Asia în 1998 - aproximativ 40% în prima jumătate a anului. Creșterea importurilor s-a încetinit datorită unei slabe cereri a consumatorilor și a reducerii activității industriale.

Turismul, de asemenea, o sursa majoră de creare de locuri de muncă și de încasări valutare a avut performanțe slabe în 1998 întrucât procesul de pace a stagnat și temerile privind securitatea în zonă s-au amplificat.

Limitarea activității de creditare împreună cu o reducere a cererii a împiedicat restabilirea sectorului construcțiilor, care la nivelul său a afectat performanțele sectorului minier.

Majoritatea sectoarelor prelucrătoare, cu excepția sectoarelor industriei chimice și industriei electronice au fost grav afectate de o cerere internă și externă scăzută care a generat o contracție a producției în aceste domenii.

Politica monetară restrictivă, la care Israelul a aderat de o perioadă de timp, are în vedere reducerea inflației și prevenirea unei deprecieri semnificative a monedei naționale - shekelul. În prima parte a anului 1998 inflația a fost estimată la o rată anuală de 4-5%, cea mai scăzută din ultimele 3 decenii.

Criza de pe piețele internaționale începute în august 1998 a generat o depreciere semnificativă a shekelului. Datorită unei proporții mari a sectorului bunurilor în Israel, creșterea prețurilor la import a întrerupt progresul rapid în reducerea inflației. Banca Centrală a Israelului a reacționat la deprecierea monedei prin creșterea dobânzii cu 4 puncte procentuale pentru a redobândi încrederea investitorilor. Drept rezultat nivelurile indicelui principal de consum au scăzut notabil și expectațiile inflaționiste s-au redus în luna noiembrie 1998, sugerând astfel ca majorarea spectaculoasă a prețurilor ca urmare a deprecierei a fost un fenomen de scurtă durată. În ciuda unei inflații scăzute la începutul anului 1998, inflația la finele anului a fost estimată la aproximativ 8,6%.

Politica fiscală a rămas restrictivă. Cheltuielile guvernamentale au crescut datorită majorării numărului de angajați în sectorul public și ale cheltuielilor ocazionate de transferuri. Dar, cheltuielile de capital au scăzut mai ales datorită descreșterii investițiilor în infrastructură. Întrucât ritmul lent al creșterii economice a fost mai accentuat decât cel anticipat atunci când bugetul a fost planificat, intenția de a intensifica colectarea veniturilor nu s-a materializat, rezultând o redresare a cheltuielilor guvernamentale.

Deficitul fiscal a reprezentat 3,3% din PIB, considerabil mai mare decât prognoza guvernului de 2,4%. Certificatele de trezorerie și obligațiunile de stat pentru dezvoltare au fost principalele surse de finanțare ale deficitului.

Slaba creștere economică împreună cu politicile monetare fiscale restrictive au determinat creșterea șomajului la aproximativ 9% în 1998.

Deoarece un șomaj persistent și în creștere este un motiv de adâncă îngrijorare, guvernul a introdus măsuri compensatorii precum cea a creșterii numărului de funcționari publici și a oferit posibilități de reconversie profesională pentru cei în căutarea unui loc de muncă.

Condițiile de comerț în Israel s-au îmbunătățit în 1998 ceea ce a ajutat la reducerea deficitului de cont curent la 3,6% din PIB față de 5,1% în 1997.

Redresarea contului curent s-a făcut într-o perioadă în care creșterea exporturilor începuse să încetinească. Aceasta a fost posibilă în mare parte datorită unui declin al importului pe fondul unei scăderi a prețului la import în special pentru petrol și a unei slabe cereri de consum.

Impactul negativ al crizelor din Rusia și Asia de Sud-Est nu s-a limitat la sectorul comerțului exterior. De asemenea, contul de capital s-a confruntat cu constrângeri severe în a doua jumătate a anului trecut. Intrările de capital privat au însumat 1,7 miliarde dolari în prima parte a anului 1998, dar s-a constatat o ieșire de circa 308 milioane dolari în perioada septembrie-noiembrie 1998.

Creșterea riscului valutar și, în consecință, a necesității de lichidități a investitorilor străini i-a făcut pe nerezidenți să-și vândă o parte a investițiilor lor financiare iar pe israelieni să-și majoreze depozitele în valută. Ca efect, totalul investițiilor financiare externe în companii listate la bursa din Tel-Aviv și în afară a scăzut puternic la 525 milioane dolari în 1998 de la 1,99 miliarde dolari

În anul precedent, întrucât investitorii străini au ezitat să se întoarcă la piețe emergente după crizele financiare din Rusia și Asia. În plus, investițiile străine, de portofoliu și directe au scăzut cu mai mult de 40% la 2 miliarde dolari în 1998 față de 3,5 miliarde dolari în 1997. Fluxurile scăzute de capital au generat o depreciere mai accentuată a shekelului și numai majorarea dobânzii în noiembrie a ajutat moneda națională să recupereze gradual o parte din pierderi. Deficitul contului curent a fost finanțat prin utilizarea și deci diminuarea rezervelor valutare.

Cu o politica monetară fermă în 1999, dar o politica fiscală mai relaxată datorită alegerilor din mai, care ar putea reprezenta aproximativ 3% din PIB, performanța economică a acestui an rămâne estompată.

Rata mare a șomajului nu mai lasă loc la creșteri considerabile în viitor în ciuda inflației care s-a mai redus. Reforme fiscale nu se așteaptă în 1999 și 2000. Se presupune de asemenea că procesul de pace va rămâne conform planurilor, permițând o relaxare a cheltuielilor cu apărarea și ajutând integrarea Israelului în economia mondială.

Trendul scăzut al cererii este așteptat să continue și în 1999. Creșterea consumului privat este așteptată să se încetinească datorită unui șomaj mare și în creștere și a unei majorări a costurilor creditelor.

Investițiile fixe brute care au scăzut dramatic în 1998 vor fi restricționate în continuare de dobânzile înalte și încrederea scăzută în perspectivele economice. Exporturile vor continua să fie afectate de impactul nefast al crizei din Asia și de adâncirea încetirii creșterii economice în țările dezvoltate.

Cererea pentru importuri va fi constrânsă în continuare de o slabă activitate economică. Cu toate acestea, creșterea cheltuielilor guvernamentale datorită relaxării fiscale ar putea împinge creșterea PIB la 2,5% în 1999.

Deficitul economic curent s-ar putea reduce, în timp ce dezechilibrele interne vor fi în creștere.

După alegeri se așteaptă să fie implementat un program general economic pentru a impulsiona activitatea economică și care va da roade mai ales în anul 2000. Liniile sale generale se vor axa pe impulsionarea investițiilor în special în infrastructura și pe o creștere în construcția de locuințe. Prin urmare, creșterea PIB este estimată la 4,5% în 2000.

Turcia

În Turcia, crizele financiare asiatice și rusești precum și politicile fiscale restrictive și o politică monetară conciliantă au determinat o reducere a creșterii a PIB la 3% în 1998 față de 7,3% în 1997 - cel mai scăzut nivel înregistrat în ultimii 4 ani.

Inflația a scăzut dar a rămas la un nivel cu două cifre. Ea rămâne problema economică capitală a Turciei. Dezechilibrele interne și externe au persistat în timp ce rata șomajului a scăzut ușor la 6%. Inversarea drastică a

fluxurilor de capital a împins autoritățile monetare să majoreze dobânzile care erau deja la un nivel ridicat.

Încetinirea ritmului de creștere economică în 1998 s-a datorat în principal unei contracții în cererea finală. Consumul privat a rămas slab, în ciuda unei majorări a salariilor nominale în sectorul public, datorită dobânzilor înalte și a unei suspendări a cheltuielilor de consum.

Investițiile private au scăzut datorită lipsei de încredere în perspectivele economice ale Turciei și unei continue instabilității politice.

Încetinirea ritmului de creștere economică a rezultat și din declinul dramatic al exporturilor către Rusia, care este al doilea mare partener comercial al Turciei.

O cincime din comerțul Turciei, în ultimii ani a fost cu Rusia. De asemenea, companiile de construcții turcești au fost foarte active în Rusia. Ambele activități au fost afectate de criza financiară din Rusia și repercusiunile ei asupra altor economii în tranziție, în special în Asia Centrală. Dar exporturile au scăzut accentuat și datorită competiției acerbe a produselor ieftine din Asia.

Slaba cerere internă a generat o scădere semnificativă a importurilor. În ciuda unei revigorări de 5% în condițiile comerciale, deficitul contului curent al Turciei s-a majorat la 2,7% din PIB în 1998 față de 2,5% în 1997.

Slaba cerere internă și externă a cauzat o reducere a producției industriei prelucrătoare.

Dar producția agricolă a crescut datorită condițiilor meteorologice prielnice. Performanțele în turism au rămas slabe datorită instabilității politice.

Politica fiscală în 1998 a fost centrată pe reducerea inflației, îmbunătățirea colectării veniturilor și mai mult pe reducerea poverii mari a dobânzilor și a generat creșterea în termeni reali a veniturilor fiscale.

În consecință, surplusul fiscal primar a crescut în 1990, la aproximativ 3%, din PIB de la 0,3% în 1997. Cu toate acestea deficitul fiscal total s-a mărit la 7,7% din PIB în 1998 față de 7,3% în 1997, în principal datorită creșterii dobânzilor.

Finanțarea deficitului fiscal a fost principala sursă inflaționistă deoarece ea a fost monetizată și dobânzile au rămas la un nivel ridicat. La mijlocul anului 1998 trezoreria a suspendat împrumuturile de la Banca Centrală contribuind la un declin accentuat în expansiunea creditului.

Deficitul fiscal în 1998 a fost finanțat parțial prin emiterea de bonuri de tezaur destinate dezvoltării și parțial prin titluri de stat indexate cu inflația și cu evoluția monedei naționale. Inflația s-a redus la 70% în 1998 de la puțin sub 100% în 1997, dar a fost mai mare decât obiectivul guvernului de a obține o reducere a inflației de 50%.

Politica monetară s-a axat pe asigurarea unei lichidități suficiente în economie și o depreciere a monedei naționale pentru a menține competitivitatea exporturilor Turciei.

Anterior crizei din Rusia, Turcia a beneficiat de intrări masive de capital datorită nivelului înalt al dobânzilor ceea ce a forțat Banca Centrală să stabilizeze lichiditatea pentru a-și menține programul monetar. Banca Centrală a devenit de asemenea mai puțin agresivă în managementul zilnic al lichidității permițând dobânzilor pe termen scurt să fluctueze mai liber.

Criza din Rusia a generat fuga capitalurilor forțând autoritățile monetare din Turcia să crească dobânzile.

Creșterea economică ar putea ajunge la 3,5% în 1999 și s-ar putea accelera puternic în 2000. Relativa ei îmbunătățire în 1999 ar putea fi generată de cererea consumatorilor privați ceea ce va reflecta, în principal, efectele întârziate ale creșterii salariilor și ale măsurilor de susținere ale prețurilor agricole luate pe parcursul anului 1998. Consumul public și investițiile se așteaptă să scadă semnificativ, ca răspuns la o continuare a unei autorități fiscale întrucât principalul obiectiv macroeconomic rămâne susținerea unui buget primar echilibrat și reducerea deficitului fiscal total și a împrumuturilor sistemului public la niveluri controlabile.

Investițiile private se așteaptă să crească datorită unei implicări mai active a sectorului privat în domeniul utilităților, telecomunicațiilor și energetic. Drept urmare imputurile ar putea crește. Cu toate acestea exporturile vor continua să scadă întrucât piața rusească rămâne slabă. Consumul intern împreună cu exporturile vor crește în 2000 generând o majorare robustă a PIB de circa 5,2%.

ANALIZA EVOLUȚIEI MACROECONOMICE A REGIUNII ASIA-PACIFIC

Persistența crizei care a lovit mai multe țări din zonă în semestrul al doilea 1997 rămâne principala caracteristică a peisajului economic al regiunii Asia-Pacific. Profunzimea crizei a atins dimensiuni fără precedent. Afectând simultan o serie de economii de importanță majoră, criza a slăbit economia întregii regiuni. O dovadă a profunzimii este faptul că țările în curs de dezvoltare a zonei ESCAP pe ansamblu au înregistrat un ritm de creștere de aproape 0 % în 1998, față de 7 % în 1996 și aproape 6 % în 1997. Evoluția nefavorabilă a afectat practic toate subregiunile, zona Asiei de Sud fiind singura excepție pozitivă.

Răspândirea crizei s-a manifestat sub forma reducerii producției într-un număr însemnat de țări. Din cele 19 economii în curs de dezvoltare ale Asiei continentale - pentru care sunt prezentate date în tabel - șapte au cunoscut o creștere economică negativă în 1998, comparativ cu situația în care nici o țară nu a avut creștere negativă în 1996 și doar una în 1997. Mai multe canale au contribuit la transmiterea rapidă a crizei. Puternicele legături intraregionale în privința raportului de schimb, a investițiilor străine directe și a turismului au contribuit inevitabil la răspândirea efectului de declin al producției de la o țară la celelalte. Chiar acele țări ce nu erau complet integrate în rețeaua economică regională nu au fost imune la răspândirea crizei. Multe economii au fost afectate de scăderea generalizată a prețurilor la produsele de bază. Pierderea încrederii investitorilor în piețele în expansiune, în general, ca o consecință directă a crizei, a avut un efect negativ asupra fluxurilor de capital.

Persistența crizei se explică printr-o serie de factori. Unul dintre aceștia îl constituie legăturile intraregionale strânse menționate mai sus. Aceasta implică faptul că redresarea în oricare țară este condiționată de redresarea altora. Acesta constituie un fenomen de interacțiune cu efecte negative, dintre evenimentele din sectorul financiar și cele din economia reală. Reformele sectorului financiar, printre care s-au numărat închiderea unor instituții, impunerea unor cerințe mai stringente de funcționare a instituțiilor de capital și a unor prevederi mai cuprinzătoare privind reglementarea pierderilor de împrumuturi, asociate unor politici monetare restrictive, au dus la înregistrarea unor rate mult mai înalte ale dobânzilor și la limitarea drastică a accesului la credit. În același timp, politica de reducere a impozitelor, pe fundalul scăderii producției și a ocupării forței de muncă, a dus la un declin masiv a cererii interne, care nu a fost compensat printr-o extindere însemnată a exportului. Aceasta a determinat incapacitatea întreprinderilor din economia reală de a genera fonduri proprii. Combinația fatală între accesul redus la credite, ratele

dobânzilor excepțional de înalte și limitele drastice ale capacității de a genera fonduri proprii au afectat capacitatea economiei reale de a face față serviciului datorii. Incidența crescândă a împrumuturilor neperformante a făcut, la rândul ei, ca instituțiile financiare să nu mai fie dispuse să acorde noi credite și a redus substanțial capacitatea întreprinderilor din economia reală de a utiliza capacitățile existente, nemaivorbind de efectuarea unor noi investiții. Aceste evoluții pe plan intern au fost agravate de slăbiciunea economiei Japoniei, care a devenit nu doar sursa principală de investiții străine directe, ci și o piață de export din ce în ce mai importantă, precum și un furnizor principal de credite bancare pentru economiile în curs de dezvoltare din regiune. Japonia a suferit o reducere majoră a producției în 1998 și astfel nu a fost în măsură să devină o locomotivă a redresării pentru celelalte țări din regiune - așa cum se sperase - în pofida faptului ca a furnizat asistență financiară considerabilă.

Totuși, acum au apărut o serie de indicii pozitive. Regiunea beneficiază de un aflux sporit de capital, provenit în principal din surse oficiale. Piețele de capital, precum și valutele s-au redresat substanțial de la cotele lor cele mai scăzute și dau unele semne de stabilitate. Ratele inflației s-au dovedit a fi mai scăzute decât se anticipase inițial, în pofida drasticei deprecieri a valutei. A avut loc o oarecare relaxare a politicilor monetară și fiscală.

Ratele dobânzilor au avut o tendință descendentă. O serie de țări au înregistrat excedente însemnate ale balanței de cont curent, ceea ce a dus la sporirea rezervelor valutare și exista primele semne ca unele țări sunt în măsură să intre din nou pe piețele internaționale private de capital.

În pofida acestor elemente pozitive, mai multe aspecte negative sau incertitudini vor continua să "întunece" evoluția economică a regiunii în viitorul imediat. Povara volumului mare de credite neperformante continuă să afecteze instituțiile din sectorul financiar, nu numai în țările afectate de criză, ci și în multe altele. Ritmul implementării reformelor din sectorul financiar a fost limitat, în unele cazuri, de împotrivirea fermă în plan politic. În ciuda îmbunătățirii lichidității de ansamblu a sistemelor financiare, rata dobânzilor la împrumuturi continuă să fie ridicată. Progresele în restructurarea datoriei corporatiste au fost limitate. Fenomenele creșterii șomajului, al extinderii falimentelor companiilor și slaba încredere a consumatorilor persistă implacabil. Îmbunătățirea contului curent din cadrul balanței de plăți s-a făcut în principal mai degrabă prin reducerea dramatică a importului, decât printr-o majorare semnificativă a exportului. Prima de risc pentru mobilizarea capitalului pe piețele internaționale rămâne ridicată. Cele mai multe fluxuri de investiții străine directe sunt mai degrabă îndreptate spre achiziționarea unor active existente decât spre crearea de noi capacități de producție. Este puțin probabilă găsirea unei soluții grabnice pentru disensiunile sociale și politice existente în mai multe țări, iar mediul extern conține multe elemente de nesiguranță.

Un tablou mai amănunțit al evoluției macroeconomice a diverselor subregiuni și grupe de țări este prezentat mai jos. Nivelul de creștere

economică a țărilor asiatice cele mai puțin dezvoltate a rămas neuniform în 1998. Ca urmare a crizei economice regionale, creșterea economică a țărilor cele mai puțin dezvoltate din sud-estul Asiei a fost mult mai puțin viguroasă decât în cele mai puțin dezvoltate din sudul Asiei. Investițiile străine directe către țările cele mai puțin dezvoltate din sud-estul Asiei au încetinit, în condițiile în care investitorii din Malayezia, Singapore și Thailanda au amânat sau sistat o serie de proiecte preconizate. Inflația a crescut în aceste țări datorită deprecierei substanțiale a monedelor lor naționale, a extinderii puternice a masei monetare, precum și penuriei la unele produse de bază. Dimpotrivă, efectul crizei economice regionale asupra țărilor cele mai puțin dezvoltate din sudul Asiei a fost relativ limitat. Cu excepția Nepalului, creșterea economică în aceste țări a fost estimată la peste 5 % în 1998. Sectorul financiar al acestor țări a fost mai puțin supus efectului direct al crizei datorită neconvertibilității monedei naționale, nivelului scăzut al fluxurilor externe de capital privat și volumului limitat al deficitului balanței comerciale. Cea mai mare dintre țările cele mai puțin dezvoltate, Bangladeshul, a fost afectată de inundații devastatoare la mijlocul anilor 1980. În consecință, se așteaptă ca în anul financiar 1999 ritmul de creștere a PIB să scadă sensibil.

Impactul direct al crizei economice asiatice asupra majorității insulelor din Pacific a fost minor. Excepție au făcut Papua Noua Guinee și Insulele Solomon și, în mai mică măsură, insula Fidji, care au legături comerciale substanțiale cu țările în curs de dezvoltare asiatice. Totuși, multe din ele au fost afectate indirect în grad diferit, datorită impactului crizei asupra Australiei, Japoniei și Noii Zeelande, care împreună absorb o parte considerabilă a exportului efectuat de țările insulare din Pacific. Pe lângă aceasta, evoluția economică slabă a acestor țări a fost în mare parte pusă în legătură cu seceta provocată de fenomenul meteorologic El Nino. O serie de țări insulare din Pacific au cunoscut rate scăzute ale inflației în 1997 și 1998. Ratele mai înalte ale inflației din Fidji, Papua Noua Guinee și Insulele Solomon înregistrate în 1998 s-au datorat în principal deprecierei monedelor naționale. Cele mai multe țări au înregistrat deficite ale balanței lor de comerț cu mărfuri în ultimii ani. Câteva dintre ele au cunoscut excedente în contul de servicii, în special din turism și remiteri. Totuși, acestea nu au fost suficiente pentru a le împiedica să înregistreze deficite ale contului curent.

De la începutul tranziției spre economia de piață, 1998 a fost pentru toate țările din centrul Asiei primul an de creștere globală a producției. Cele mai multe dintre aceste economii au continuat redresarea impresionantă începută cu doi, trei ani în urmă, după ce anterior înregistraseră un declin enorm. Redresarea a fost sprijinită de o evoluție foarte favorabilă în ramurile industriei și serviciilor. Creșterea consumului privat și a investițiilor de capital a asigurat stimulentele necesare în planul cererii. Politicile fiscale și monetare mai prudente și aprecierea monedelor naționale au contribuit la succesul considerabil obținut în reducerea ratei inflației în țările Asiei Centrale. Totuși,

deficitele fiscale sunt încă foarte ridicate în multe din aceste țări. Amploarea deficitului înregistrat de balanța contului curent și cea a comerțului cu mărfuri rămâne o sursă de îngrijorare. În regiunea Asiei Centrale și de nord, doar Federația Rusă a cunoscut o depresiune economică gravă în 1998. Combinația dintre scăderea producției și accelerarea inflației a subminat în Federația Rusă fragila stabilitate microeconomică realizată în 1997 de această economie. Înghețarea restituirii datoriilor a subminat încrederea investitorilor. Până în prezent, criza economică din Federația Rusă nu a avut un impact substanțial asupra economiilor din Asia centrală.

În timp ce relativa izolare a piețelor de capital a împiedicat efectul de "contagiune" al crizei asupra pieței financiare interne în majoritatea țărilor din Asia de sud și sud-est, economia lor reală nu a fost scutită complet de acest efect. "Transmiterea" crizei economice spre aceste țări s-a făcut printr-o serie de canale. Scăderea cererii de import în țările afectate de criză a contribuit la încetinirea exportului câtorva din țările din sudul și sud-vestul Asiei. Au scăzut fluxurile de capital, în special cele de investiții străine directe dinspre estul și sud-estul Asiei. Totuși, cu excepția Republicii Islamice Iran, în care PIB s-a redus în 1998 datorită depresiunii de pe piața petrolului, ritmurile de creștere a PIB în alte țări au fost relativ ridicate, variind între 4,5 % în Turcia și 6 % în India. Evoluția mai bună a agriculturii și mărirea cheltuielilor bugetare au fost factori care au contribuit la consolidarea evoluției economice într-unele din aceste țări. În țările respective ratele inflației fie au scăzut, fie au fost cu puțin mai ridicate în 1998 față de 1997. Scăderea prețului la petrol, alături de criza economică în mai multe țări importatoare, a determinat reducerea încasărilor de export ale Republicii Islamice Iran. Totuși, prețul scăzut al petrolului a contribuit la limitarea facturii de import a țărilor net importatoare de petrol. În general, atât exportul, cât și importul acestor țări au înregistrat ritmuri mai scăzute de creștere în anul 1998. În afara crizei economice regionale, care a influențat negativ fluxurile străine de capital spre majoritatea țărilor din sudul și sud-vestul Asiei, impunerea de sancțiuni de către unele țări dezvoltate împotriva Indiei și Pakistanului după testele lor nucleare a redus și mai mult încrederea investitorilor străini și, ca atare, fluxurile de capital către aceste state. Totuși, aceste sancțiuni au fost atenuate spre finele anului 1998.

Anul 1998 a fost unul din anii cei mai nefavorabili în istoria recentă a economiilor din Asia de Sud-Est. A avut loc o enormă prăbușire a PIB în majoritatea acestor țări, în frunte cu Indonezia, care a cunoscut o scădere de peste 10 %. Celelalte țări care au marcat o creștere negativă au fost Malaezia, Filipinele și Thailanda, iar creșterea a fost practic zero în celelalte țări, cu o singură excepție. Expansiunea economică a Vietnamului, deși într-un ritm diminuat, a fost singura evoluție favorabilă din zonă. Cu excepția Indoneziei, în pofida depreciierilor monetare masive, ratele inflației au fost sub 10 %. Nivelul prețurilor a crescut vertiginos în Indonezia, dar a început să se stabilizeze spre sfârșitul anului. Inflația a fost excepțional de scăzută în

Malayezia și Singapore. Cererea slabă pe plan intern a contribuit la ținerea sub control a prețurilor. Conturile curente ale balanței de plăți au înregistrat o îmbunătățire majoră. De fapt, Indonezia, Malayezia și Thailanda au putut transforma deficitele în excedente. Cotitura s-a datorat, în principal mai degrabă prăbușirii importului decât extinderii exportului. Exportul a crescut cantitativ, dar a scăzut valoric în multe cazuri. S-au înregistrat importante intrări oficiale de capital, în raport cu ieșirile de capital privat, iar investițiile străine directe au început să revină, în principal pentru achiziționarea activelor existente. Totuși, au continuat ieșirile de capital din sectorul bancar.

Ratele dobânzilor au început să scadă în a doua jumătate a anului, dar a rămas problema lichidității, datorată reticenței băncilor de a acorda credite, ca urmare a propriei nevoi de recapitalizare și a acumulării în continuare creditelor neperformante. Instituțiile financiare înregistrau deja o acumulare uriașă de împrumuturi neperformante, întrucât restructurarea datoriei a făcut progrese limitate. Capacitatea excedentară din industria prelucrătoare a constituit o problema gravă, decurgând în parte din investițiile masive făcute în anii de avânt economic. Guvernele acestor țări încercau să abordeze crizele economice adoptând politici monetare și fiscale aspre la început, dar aceste poziții de politică au fost ulterior atenuate. Ratele dobânzii au scăzut și s-au oferit stimulente fiscale. Mai mult chiar, au fost inițiate reforme majore în sectorul financiar și în economia reală.

Criza economică regională a avut și un impact negativ asupra creșterii economice în Asia de Est. În China, PIB a sporit într-un ritm impresionant de 7,8 % în 1998, dar rata aceasta este cu 1 % mai mică decât în anul anterior. Hong-Kongul, China și Republica Coreea, economiile afectate cel mai grav din zona Asia de Est, au cunoscut o mare reducere a producției. Componentele majore ale cererii agregate au marcat un declin în 1998. Slaba cerere în interiorul economiilor din estul și sud-estul Asiei a contribuit la reducerea exportului, deși unele economii au reușit să compenseze în parte aceasta prin sporirea exportului către SUA și Uniunea Europeană. Creșterea investițiilor interne s-a atenuat ca urmare a greutății de acordare a creditelor în economia internă, a restructurării corporațiilor și sporirii falimentelor. În consonanță cu încetinirea creșterii economice, sporirea nesiguranței și comprimarea cererii, presiunea inflaționistă din aceste economii a scăzut. Un caz extrem l-a constituit China, țara în care o acumulare masivă a stocurilor în condițiile scăderii cererii a generat unele presiuni inflaționiste, și într-adevăr în 1998 nivelul general al prețurilor a scăzut ușor. Exportul țărilor din aceasta zona fie s-au redus, fie ritmul lor de creștere s-a atenuat substanțial. Sub influența recesiunii interne, importul tuturor acestor țări a scăzut drastic. În condițiile unui declin mai puternic al importului, avântul constat al balanței de comerț și de cont curent al multor economii din această zonă a reflectat mai degrabă presiunile recesioniste pe plan intern decât expansiunea exporturilor. Acesta

va fi probabil un fenomen temporar, care se va stinge de îndată ce se va relua creșterea economică.

Evoluția țărilor dezvoltate din regiune în 1998 a fost influențată în grad diferit de criza economică din Asia. În timp ce Australia a rămas în mare parte neafectată de efectul negativ al crizei asiatice, în Japonia s-a înregistrat o diminuare substanțială a ritmului de creștere economică. În Japonia, impulsul inflaționist, care a precedat criza, s-a consolidat. În consecința, creșterea economică globală nu a fost uniformă. În decursul anului economia japoneză s-a comprimat, ritmul de creștere a PIB-ului în Australia nu a fost afectat în mare parte, în timp ce ritmul de creștere a Noii Zeelande s-a redus semnificativ. Inflația a rămas scăzută în toate cele trei țări, variind între 0,3 și 1,5 %, în pofida presiunii descendente asupra cursurilor de schimb în 1998. De fapt, îngrijorarea se manifestă mai mult față de apariția presiunilor deflaționiste decât față de inflație. Exportul tuturor celor trei țări au primit un șoc negativ important din determinat de scăderea puternică a cererii în economiile asiatice aflate în criză. Totuși, declinul cererii în Japonia, care este unul din principalii parteneri comerciali atât ai Australiei, cât și ai Noii Zeelande, precum și scăderea cererii din partea altor economii asiatice au fost compensate în parte prin creșterea economică viguroasă din Statele Unite și, în mai mică măsură, de creșterea din Europa.

În tabelul de mai jos sunt prezentate datele disponibile pentru anumite țări privitoare la creșterea - estimată, planificată și prognozată - a economiei și la inflație pentru perioada 1998 - 2001, alături de cifrele reale pe 1997. Este important să se sublinieze caracterul foarte experimental al acestor prognoze, având în vedere prezența multor elemente negative și a incertitudinii considerabile.

Creșterea economică și inflația în unele țări din regiunea Asia-Pacific

-%-

	PIB (în termeni reali)					Inflația ^{a)}				
	1997	1998 ^{b)}	1999 ^{c)}	2000 ^{c)}	2001 ^{c)}	1997	1998 ^{b)}	1999 ^{c)}	2000 ^{c)}	2001 ^{c)}
Țări în curs de dezvoltare din regiunea Asia-Pacific	5,8	0,2	3,6	5,0	5,6	5,7	10,9	6,0	5,2	0
Asia de Sud și de Sud-Vest	4,6	5,3	5,6	6,6	6,9	10,5	13,2	11,5	10,4	...
Bangladesh	5,9	5,6	3,3	6,8	7,6	2,5	7,0	8,5	7,0	6,0
Bhutan	6,6	5,0	7,0	8,1	6,1	7,0	8,0	7,6	7,4	7,2
India	5,1	6,0	6,8	7,3	7,25	6,8	12,0	9,0	7,5	6,0
Iran (Republica Islamica)	2,6	-0,3	0,6	2,8	2,7	17,3	20,3	25,0	30,0	...
Nepal	3,8	2,1	4,5	4,5	...	7,8	4,0	7,0	7,0	...
Pakistan	1,3	5,4	4,0	6,0	6,0	11,8	7,8	7,0	6,0	6,0
Sri Lanka	6,4	5,5	5,7	6,0	6,5	9,6	10,0	9,5	8,5	7,0

	PIB (în termeni reali)					Inflația ^{a)}				
	1997	1998 ^{b)}	1999 ^{c)}	2000 ^{c)}	2001 ^{c)}	1997	1998 ^{b)}	1999 ^{c)}	2000 ^{c)}	2001 ^{c)}
Turcia	7,5	4,5	4,2	3,5	7,2	85,7	57,6	53,0	46,6	43,7
Asia de Sud-Est	4,3	-6,2	0,4	2,2	3,6	7,9	27,4	10,3	9,0	...
Indonezia	4,7	-14,0	-2,2	0	2,5	11,6	80,0	20,0	15,0	10,0
Malaysia	7,8	-6,0	1,0	3,5	4,8	2,7	5,2	3,5	5,5	...
Myanmar	4,6	1,1	2,7	3,0	...	29,7	40,0	35,0	30,0	...
Filipine	5,2	-0,5	2,6	4,1	4,3	5,1	9,0	8,5	6,5	6,0
Singapore	7,8	1,3	0,5	2,4	4,0	2,0	-0,3	2,2	2,4	2,4
Thailanda	-0,4	-7,8	0,9	2,5	3,6	5,6	8,2	3,0	4,0	4,0
Vietnam	8,8	5,8	4,6	6,1	...	3,6	8,2	11,5	10,0	...
Asia de Est și Nord-Est	7,0	1,5	4,4	5,7	6,0	4,4	3,3	3,2	2,9	3,3
China	8,8	7,8	7,0	7,6	7,3	2,8	-0,8	1,8	2,3	2,9
Hong-Kong, China	5,2	-5,0	-0,5	3,3	3,7	5,7	2,6	4,1	4,3	4,3
Rep. Coreea	5,5	-6,0	2,0	3,9	5,0	4,4	7,5	3,1	3,7	3,7
Taiwan, provincie a Chinei	6,8	4,7	5,5	6,0	6,2	0,9	1,9	1,7	2,3	2,8
Țările insulare din Pacific	-3,7	-0,2	5,6	5,1	4,1	3,8	8,9	5,6	5,5	5,5
Fidji	-1,8	-3,9	4,5	5,5	4,5	3,4	5,4	5,0	3,0	3,0
Papua Noua Guinee	-5,2	1,5	6,0	5,0	4,0	3,9	11,0	6,0	7,0	7,0
Insulele Solomon	0,1	-2,8	11,5	6,0	5,0	8,1	16,0	9,0	7,0	6,0
Tonga	-1,2	-0,5	4,5	3,0	3,0	2,1	3,5	3,0	2,0	2,0
Vanuatu	2,3	3,7	3,0	3,5	3,5	1,3	-1,0	3,0	2,0	2,0
Țările dezvoltate din regiunea Asia-Pacific	1,0	-2,2	-0,8	1,7	2,0	1,6	0,3	-0,3	0,9	1,3
Australia	2,8	4,5	2,0	2,4	1,7	0,2	0,3	2,6	2,2	2,6
Japonia	0,9	-2,7	-1,0	1,6	2,0	1,7	0,3	-0,5	0,8	1,2
Noua Zeelandă	3,2	0,2	1,0	3,6	3,3	1,1	1,5	1,5	1,3	1,1

Sursă: calcule ale secretariatului ESCAP bazate pe datele FMI :International Financial Statistics, vol.LI , nr. 9 (septembrie 1998); ADB: Key Indicators of Developing Asian and Pacific Countries 1998 (Oxford University Press 1998) și Asian Development Outlook 1998 (Oxford University Press 1998); United Nations, Project LINK World Outlook: Countries and Regions, 30 noiembrie 1998, The Economist Intelligence Unit, Country Reports: Myanmar (Birmania); Iran și Coreea de Sud și Coreea de Nord, trimestrul patru, 1998 și surse naționale.

a/ Se referă la modificările din indicii de prețuri de consum; b/ Estimare; c/ Prognoză/ obiectiv; d/ Pe baza datelor privind cele 24 de economii ce reprezintă aprox. 95 % din populația regiunii (exclusiv republicile din Asia Centrala); PIB la prețurile pieței în dolari SUA din 1995 a fost utilizat drept factor de ponderare pentru a calcula ritmul de creștere pe plan regional și subregional; e/ Estimările și prognozele pe diverse țări se referă la anii financiari definiți astfel: anul financiar 1998/99 = 1998 pentru Bhutan, India și Rep. Islamică Iran; anul financiar 1997/98 = 1998 pentru Bangladesh, Nepal și Pakistan.

AMERICA LATINĂ ȘI CARAIBE

Dependenta de capitalul străin și ponderea mare a producției de bunuri în oferta agregată au făcut ca multe țări latino-americane să fie extrem de vulnerabile la șocurile externe. În 1998 s-a înregistrat o încetinire considerabilă a creșterii economice, ca urmare a restrângerii capitalului străin și a căderii prețurilor internaționale.

În același timp, distrugerile provocate de uraganul El Niño au contribuit la încetinirea creșterii economice a regiunii în 1998. Creșterea PIB a scăzut la 2,3%, mai puțin de jumătate din creșterea anului precedent și cu mult sub rata medie de 3,5% din anii 1990. Criza monetară de la începutul anului 1999 din Brazilia a dus la înrăutățirea previziunilor economice ale regiunii. Cu toate acestea, sistemul bancar și financiar național al celor mai multe țări a permis ca efectele crizei braziliene să fie moderate.

Efectul negativ asupra creșterii datorat crizei va fi mai mic decât cel din țările asiatice de la mijlocul anului 1997. Se așteaptă o recesiune ușoară, în jur de 0,3%, a PIB-ului regiunii în 1999 și o ușoară revenire în 2000.

Legarea monedei braziliene de dolarul american conform Planului din 1994 a fost folosită cu succes pentru eliminarea hiperinflației. Întrucât real-ul s-a apreciat în termeni reali în ultimii ani, moneda a devenit supraevaluată.

Presiunile pentru devalorizarea monedei s-au înmulțit o dată cu criza asiatică din vara anului 1997. Deficitele interne și externe ale Braziliei, mari și în creștere, au produs îngrijorare pe piețele financiare. La sfârșitul anului 1998, deficitul fiscal era în jur de 8% din PIB, iar deficitul contului curent era în jur de 6% din PIB. Fără ajutorul de 41 miliarde dolari oferit de FMI în noiembrie, real-ul brazilian ar fi intrat în colaps în 1998. În ianuarie 1999, decizia Guvernatorului statului Minas Gerais de a suspenda plata datoriei către Guvernul federal timp de 90 zile a erodat și mai mult încrederea în moneda națională. Când rezervele internaționale au ajuns în jur de 30 de miliarde de dolari, de la 70 miliarde înainte de criza din Rusia din august 1998, banca centrală a decis să lase real-ul să floteze liber. Până în martie 1999 el a pierdut în jur de 50% din valoarea sa față de dolarul american, dar s-a stabilizat și chiar a recuperat de atunci, de la 2,2 reali pentru un dolar, la aproximativ 1,6-1,7 reali pentru un dolar.

Urmând programul FMI, autoritățile braziliene au încercat să stabilească un cadru clar pentru intervenție în noul regim de curs de schimb flotant.

Imediat după devalorizarea monedei braziliene, Ecuador a abandonat în februarie 1999 cursul de schimb cu bandă de fluctuație, care funcționează de 4 ani, și a permis monedei naționale să oscileze liber. Într-o lună, moneda națională, sucre-ul, a pierdut 40% din valoare față de dolarul american.

Pentru a opri panica retragerii depozitelor de la instituțiile financiare, Guvernul a închis toate băncile din țară, timp de o săptămână în luna martie, și a declarat stare de urgență națională.

Efectele crizei braziliene au fost și continuă să fie transmise către restul regiunii prin legăturile comerciale și prin piețele financiare. Impactul imediat asupra condițiilor financiare externe ale regiunii au fost reduse până acum. Efectele financiare au fost mai puțin grave decât cele ale crizelor din Rusia și Asia.

Istoric, câștigurile obținute din asumarea riscului pe piețele financiare din America Latină sunt puternic corelate. Profitul provine atât din obligațiunile de stat cât și din bonurile de tezaur ale SUA, de când criza braziliana a arătat ca investitorii internaționali pot obține diferite câștiguri din asumarea riscului, ca urmare a diferențelor fundamentale macroeconomice ale țărilor. De exemplu, câștigul în Argentina și Mexic variază mult mai puțin față de Brazilia. În același timp, accesul către piața primară s-a îmbunătățit. În zilele devalorizării monedei braziliene, Argentina și Mexicul puteau să obțină mai mult de un miliard de dolari din emisiunea de obligațiuni. Dar situația s-a schimbat drastic investitorii internaționali ocolind orice titlu de valoare din America Latină, timp de mai mult de 4 luni de la izbucnirea crizei mexicane din 1994 și aproape 2 luni de la criza din Rusia și Asia. Chiar și Brazilia a avut nevoie de 2 luni după criză pentru a se reîntoarce pe piața internațională.

Totuși, împrumuturile externe au rămas dificil de obținut pentru țările din America Latină și vor fi probabil, la fel, în 1999. Aceste țări vor avea de înfruntat o competiție puternică din partea Asiei în obținerea de fonduri externe, o dată ce țările Asiei își vor reveni din criză. De exemplu, dobânda de la care Mexicul poate ridica împrumuturi este de 150 de puncte peste cea a Coreei.

Alături de dificultățile de acces pe piețele financiare internaționale, o altă constrângere externă este scăderea drastică a prețurilor internaționale la bunuri. Prețul unor mărfuri care au ponderea cea mai ridicată în exportul țărilor din America Latină, cum ar fi cafeaua, zahărul, cuprul, petrolul și cerealele a scăzut considerabil. De la criza asiatică, multe dintre ele au ajuns la cel mai mic nivel din ultimele decade. De exemplu, prețurile la petrol, cafea și cupru au scăzut cu mai mult de o treime în 1998. Rezultatul a fost că exportul și încasările guvernamentale s-au redus considerabil, contribuind direct la deteriorarea atât a balanței de plăți externe, cât și a celei interne în multe țări latino-americane. Nivelul general de trai a scăzut, de asemenea, în urma deteriorării termenilor de schimb ai comerțului acestor țări.

Recenta revenire a prețului petrolului, ca răspuns la acordul producătorilor din toată lumea de a reduce producția, ar putea duce la o creștere ușoară a prețului la toate bunurile. Dar se anticipează că în 1999-2000 aceste prețuri nu vor reveni la nivelurile dinaintea crizei asiatice.

În pofida ameliorării piețelor financiare ale regiunii și a prețurilor, evoluția nefavorabilă a economiei reale din multe țări, începută în 1998, va continua cel

puțin în prima jumătate a anului 1999. În câteva țări PIB-ul va avea o creștere zero în 1999, în condițiile în care PIB-ul regiunii va scădea în medie cu 0,3%.

Cea mai mare influență o va avea recesiunea record a Braziliei, care contează în proporție de 40% în PIB-ul regiunii. Măsurile de austeritate fiscală ratele foarte înalte ale dobânzilor vor duce cu siguranță la recesiune, cel puțin pe termen scurt. Prin urmare, PIB-ul Braziliei se previzionează că va scădea cu 3,2% în 1999, după o creștere încetinită la 0,4% în 1998. Reducerea cheltuielilor bugetare va duce la o scădere a consumului public cu 15%. Investițiile fixe vor scădea cu 7% și din cauza constrângerilor financiare externe și a politicii monetare restrictive, chiar dacă dobânzile au început să scadă. Prin urmare, cererea de import a Braziliei va scădea cu 15%.

Efectele recesiunii Braziliei vor fi limitate asupra câtorva țări din sudul Americii Latine, care au legături comerciale importante cu Brazilia. Argentina este una din țările cele mai afectate, 30% din exporturile sale fiind îndreptate către Brazilia. În plus, scăderea investițiilor și a consumului, vor determina o recesiune ușoară în Argentina al cărei PIB se preconizează că va scădea cu 1% în 1999, față de o creștere economică de 4,5% în 1998. Paraguay și Uruguay, care au de asemenea, legături comerciale puternice cu Brazilia vor avea o scădere economică ușoară sau o creștere zero în 1999.

Efectele directe ale crizei braziliene asupra altor state din sudul Americii Latine vor fi mai puțin importante, dar previziunile pentru majoritatea lor nu sunt optimiste. Cele mai nefavorabile previziuni sunt pentru Venezuela. Întrucât 70% din exporturi și 50% din încasările sale bugetare depind de sectorul petrolier, scăderea prețului petrolului a dus la o recesiune economică ușoară în 1998, PIB-ul scăzând cu 0,5% în condițiile unei politici fiscale restrictive, recesiunea se va agrava în 1999, previzionându-se că PIB-ul va scădea cu 2%. În același timp, Ecuador va avea o creștere zero sau chiar o recesiune, datorită dependenței de petrol, dar și în urma devalorizării așteptate a monedei. Chile, Columbia și Peru își vor încetini creșterea în 1999, care va fi între 1% și 3%. Chile va avea cea mai mică creștere din ultimele decade, țara fiind puternic afectată de scăderea prețului cuprului. Bolivia este singura țară din sud pentru care se așteaptă o creștere de 4%, întrucât ea a atras un flux redus de capital pe termen scurt și și-a menținut un curs de schimb stabil.

Mexic și țările din America Centrală vor înregistra o încetinire nesemnificativă a creșterii față de celelalte țări din sudul continentului. Ca urmare a relațiilor comerciale și de capital cu SUA, aceste țări vor beneficia de creșterea economică susținută a SUA.

Scăderea prețului petrolului și șocurilor financiare externe au afectat economia Mexicului, PIB-ul crescând în 1998 cu 4,5% față de 7% în 1997.

Totuși, cererea puternică de import din partea SUA și cursul flexibil al peso-ului au dus la creșterea exportului mexican de produse nepetroliere. Creșterea producției în sectorul nepetrolier, politica fiscală prudentă și managementul bun al datoriei externe, vor permite o creștere de 3% în 1999.

În pofida pagubelor importante produse de uragan asupra țărilor din America Centrală, cele mai multe dintre ele vor avea o creștere economică medie de 4% în 1998, ca urmare a exportului către SUA. De exemplu, PIB-ul Guatemalei va crește cu 4,7% în 1998, în condițiile în care exportul va crește cu 8%, iar Costa Rica va avea o creștere a PIB de 6% și o creștere a exportului de 20%.

Totuși, creșterea economică a regiunii va fi moderată în 1999, ca urmare a reconstrucției după trecerea uraganului, a creșterii inflației și a unor ajustări în balanța externă provocate de o economie deosebit de oscilantă.

Pentru America Latină și Caraibe se preconizează o revenire economică totală lentă în 2000. Totuși, evoluția să va depinde nu numai de o îmbunătățire a condițiilor externe, ci de politicile macroeconomice din aceste țări.

Majoritatea economiilor vor trebui să facă față deteriorării balanței fiscale, ca urmare a condițiilor financiare externe restrictive și a scăderii prețurilor în 1998. Cele mai afectate vor fi Brazilia, Ecuador și Venezuela ale căror deficite fiscale vor depăși 5% din PIB la sfârșitul lui 1998. Politica fiscală a multor țări din regiune va fi restrictivă, ca răspuns la instabilitatea financiară internațională.

În Brazilia, de exemplu, politica de devalorizare a monedei elaborată împreună cu FMI, va duce la o creștere a excedentului bugetar cu 0,5% din PIB pe an, între 1999 și 2001.

Creșterea se va realiza, în principal, pe baza reducerii cheltuielilor guvernamentale. Creșteri ale impozitelor se așteaptă în Columbia, Ecuador și Venezuela.

Ca și politica fiscală, politica monetară va fi restrictivă. Multe țări vor înregistra o încetinire a creșterii masei monetare, și chiar o scădere, în 1998. În același timp, creșterea dobânzilor pentru atragerea capitalului străin și pentru protecția monedei naționale va duce la creșterea costului creditului. Dobânzile înalte vor determina scăderea consumului intern, dar și o creștere a ponderii creditelor neperformante, slăbind activele bancare, și deci, sectorul financiar din multe țări.

Cu toate că politica monetară restrictivă va continua în câteva țări, o relaxare monetară a început în altele, în special în cele care au un buget fiscal solid. Argentina, Chile, Columbia și Mexic au redus substanțial dobânzile. Chiar și în Brazilia, dobânzile au scăzut, deși ele rămân încă, ridicate.

Combaterea inflației a rămas unul dintre principalele scopuri ale politicilor macroeconomice din majoritatea țărilor din America Latină în anii 1990 realizându-se o stabilizare a prețurilor în regiune în 1998, cu excepția Ecuadorului, rata medie a inflației în regiune a atins cel mai scăzut nivel din ultimii 50 de ani. Devalorizarea monedelor din unele țări latino-americane, în timpul crizei din Asia și Rusia, nu a dus direct la inflație, din cauza presiunilor de devalorizare din toată lumea, dar și ca urmare a politicii interne din aceste țări. Cu excepția Braziliei și Ecuadorului, inflația rămâne sub control.

În majoritatea țărilor, relațiile externe s-au deteriorat în 1998, scăzând încasările din export, o dată cu scăderea prețurilor la produsele de export și cu încetinirea cererii mondiale. Deficitul de cont curent al regiunii a crescut la 4% din PIB în 1998, de la 3% în 1997. Rezervele internaționale au scăzut în majoritatea țărilor, cel mai mult în Brazilia, Chile și Venezuela. Scăderea cererii pentru produse din import în Asia a contribuit la scăderea exportului regiunii, dar și comerțul intraregional s-a redus simțitor. Numai Mexic și câteva țări din Caraibe au înregistrat creșteri ale exportului, ca urmare a legăturilor economice cu SUA și a apartenenței Mexicului la NAFTA.

Balanța contului curent se va îmbunătăți în 1999, în special prin reducerea importurilor ca urmare a scăderii cererii interne. Cea mai mare reducere a deficitului de cont curent se așteaptă în Brazilia, la aproape jumătate (15 miliarde dolari). Aceasta va duce la o scădere a comerțului intraregional, mai ales a țărilor din Mercosur. Exportul regiunii către alte țări nu va crește semnificativ în 1999, întrucât cererea mondială va rămâne slabă.

Piața muncii răspunde de regulă cu întârziere la schimbările de creștere economică. De fapt, în 1998, când pentru multe țări creșterea economică s-a încetinit, șomajul s-a redus. De exemplu, în Argentina șomajul, de mult timp ridicat, a scăzut cu 2% la 13% în 1998. Deși rata medie a șomajului în regiune a crescut la 7,9% în 1998, de la 7,3% în anul precedent, aceasta s-a datorat unei înrăutățiri a situației în Brazilia și Columbia. Dar piața muncii s-a ameliorat, în timp ce creșterea economică a regiunii s-a încetinit. Se preconizează o creștere a șomajului în unele țări. În Brazilia, de exemplu, șomajul va crește la 11% în 1999 de la 8%. Salariile reale, care au stagnat sau au scăzut ușor în majoritatea țărilor, se vor reduce considerabil.

În previziunile actuale, criza din Brazilia nu va afecta regiunea mai mult decât s-a întâmplat în aprilie 1999. Totuși, rămân unele riscuri. Dacă în Brazilia criza se va extinde, o dată cu pierderea încrederii investitorilor, ca urmare a dificultăților interne sau a unor factori externi, moneda națională va fi și mai slabă.

Riscul datoriei va crește, cu efect asupra întregii regiuni. Pe de alta parte, dacă economia SUA nu va putea susține împrumuturile bancare mari, provocate de exemplu, de o eventuala cădere a pieței de capital, recesiunea din Mexic și America Centrală ar putea fi considerabilă. Mai mult, incertitudinile alegerilor electorale din 1990-2000 nu sunt neglijabile.

Întrucât rata economisirii interne în majoritatea țărilor din America Latină sunt relativ scăzute, creșterea regiunii sprijinindu-se, în cea mai mare parte, pe finanțarea externă. Dacă aceasta dependența nu va fi diminuată, multe economii vor rămâne vulnerabile la schimbarea condițiilor de pe piața de capital mondială sau la alte șocuri externe.

După recente schimbări în regimul de schimb flotant din Brazilia și Ecuador, numai două țări din regiune, Argentina și Panama au rămas cu regimuri de curs de schimb fix. În dezbaterile actuale privind politica valutară,

se susține încă puternică legare a cursului de schimb de dolarul american, prin limite de variație, ca în Argentina sau, pur și simplu prin înlocuirea monedei naționale cu dolarul american, ca în Panama.

Țările Americii Latine au experimentat diferite regiuni de curs de schimb în mai mulți ani. Criza datoriei la începutul anilor 1980 a făcut ca multe dintre țările din America Latină să abandoneze cursul de schimb fix.

Când inflația a devenit o preocupare centrală a autorităților, țările au început să caute un regim de schimb care ar putea funcționa ca un punct de stabilitate a prețurilor.

Așa-numita "legătură fixă glisantă raportată la perioada anterioară" a fost rapid adoptată de mai multe țări pentru a-și proteja cursul de schimb de aprecieri greșite. La începutul anului 1990 intrările mari de capital au făcut presiuni asupra acestui regim, și țări precum Mexicul, Chile și Columbia au adoptat cursul de schimb în banda de fluctuație. Crizele repetate de la începutul anilor '90 au împins țări ca Brazilia și Mexic la adoptarea unor aranjamente mai flexibile, cum ar fi fluctuația controlată sau legătura glisantă cu altă monedă în banda de oscilație.

Consiliul valutar al Argentinei, instituit în 1991, a rezistat crizelor financiare internaționale din anul 1990 și a atras un interes crescut în America Latină. Argentina a reușit să-și stabilizeze economia după o perioadă anterioară de hiperinflație. Totuși, un adevărat test pentru o politică de succes nu este cel de a combate inflația prin sacrificarea prosperității, ci prin asigurarea angajării depline a forței de muncă și a unei creșteri economice. Rata înaltă a șomajului din Argentina este privită ca un eșec al Consiliului valutar.

Argentina și alte economii din regiune iau în considerare o dolarizare completă, ceea ce ar însemna o înlocuire a monedei naționale cu dolarul american.

Adepții dolarizării cred ca renunțând la independență monetară și la senioritate (dreptul de a emite moneda națională), țările Americii Latine s-ar putea apăra de speculatorii financiari și ar avea acces sporit la piața mondială de capital. Oponenții acestei idei cred că, alături de posturile politice ale renunțării la senioritate, șocurile externe ar lovi direct țara și ar duce la creșterea șomajului și la scăderea salariului real, fără posibilitatea unei ameliorări prin cursul de schimb. Mai mult, Rezerva Federală a SUA (Fed) nu ar lua în considerație, în elaborarea politicii sale monetare, condițiile economice și dobânzile din economiile dolarizate.

Dezbaterile privind regimul de curs de schimb vor continua. Totuși, mult mai important decât regimul valutar va fi concordanța dintre regimul ales și politicile macroeconomice. Un regim valutar "greșit" poate duce la probleme economice, dar un regim "corect" nu poate rezolva singur toate problemele economice.

CONCLUZIILE PRIMULUI RAPORT AL SECRETARIATULUI OMC PRIVIND EVOLUȚIA COMERȚULUI INTERNAȚIONAL

De curând au fost date publicității concluziile primului raport al Secretariatului OMC privind evoluția comerțului internațional în 1998 și perspectivele pentru 1999. Raportul constată o scădere substanțială a ritmului de creștere a exporturilor mondiale de mărfuri (3,6% în 1998, față de 10,5% în 1997), datorată în special contracției economice care a persistat într-o mare parte a Asiei.

Creșterea producției mondiale a fost de numai 2% în 1998, față de 3% în anul precedent, ceea ce a permis ca ritmul de creștere a comerțului mondial să rămână superior celui al producției dar cu un ecart mult mai firav decât cel mediu înregistrat în anii '90.

Pentru 1999 se prognozează o majorare a exporturilor egala cu cea din 1998, condiționată de confirmarea ipotezei ca încetinirea creșterii producției în Statele Unite și în Europa Occidentală va fi compensată de redresarea acesteia în Asia. În situația în care se va înregistra o încetinire a creșterii producției superioară celei prognozate pentru SUA și Europa occidentală sau o redresare mai lentă în Asia, volumul exporturilor mondiale va crește cu mai puțin de 3,5% în 1999.

Iată principalele concluzii care reies din analiza întreprinsă de Secretariatul OMC privind comerțul mondial în 1998:

- contracția schimburilor comerciale în Asia a fost principalul factor al încetinirii creșterii comerțului mondial;

- volumul comerțului mondial, în special volumul importurilor, a evoluat în mod foarte diferit de la o zonă la alta. Astfel, în Asia importul a scăzut cu 8,5% în timp ce în Africa și în Orientul Mijlociu a stagnat sau a scăzut ușor, marcând însă creșteri considerabile în Europa Occidentală (7,5%) și mai ales în America de Nord (10,5%), America Latină (9,5%) și în țările în tranziție (10%).

Creșterea volumului exporturilor a fost mai puternică în cadrul economiilor în tranziție și în America Latină, atingând 10% și, respectiv, 6,5% și s-a accelerat ușor în Asia (1%). Creșterea exporturilor Europei Occidentale a fost ușor superioară mediei mondiale, situându-se la 4,5%, iar cea a exporturilor Americii de Nord, de 3%, a fost inferioară acestei medii;

- exporturile de mărfuri și servicii comerciale au atins 6.500 miliarde dolari SUA în 1998 (5.200 miliarde dolari SUA exportul de mărfuri și 1.300 miliarde dolari SUA exportul de servicii comerciale). Se constată o scădere de aproape 2% a valorii exporturilor mondiale exprimate în dolari SUA, comparativ cu cele ale anului 1997, nivelul rămânând totuși superior celui atins în 1996.

Cu toate acestea, trebuie remarcat faptul că o reducere de o asemenea amploare nu s-a mai produs din 1982.

În ceea ce privește exportul mondial de servicii comerciale în expresie valorică, se constată faptul că în 1998 a avut loc prima scădere anuală înregistrată de acestea de când s-a pus la punct o evidență statistică sistematică și completă, la mijlocul anilor '80;

- prețurile produselor de bază au scăzut puternic în 1998, determinând pentru prima oară în perioada postbelică o reducere a cotei deținute de produsele primare în exporturile mondiale (de peste 20%, în prețuri curente). Prețul petrolului a coborât cu 30% iar celelalte produse primare, exclusiv petrolul, au înregistrat o scădere medie anuală a prețului de 20%. Prețurile produselor manufacturate și ale serviciilor ce fac obiectul schimburilor internaționale au scăzut la rândul lor în 1998, dar cu mult mai puțin decât cele ale produselor primare;

- scăderea prețurilor produselor de bază a afectat în mod special încasările din exporturi ale țărilor africane și din Orientul Mijlociu. Pe lângă cele 11 țări OPEC, alte opt țări din zona obțin peste 50% din veniturile lor din export, în urma vânzării de combustibili. De asemenea, peste 20 de țări ale lumii, în special țări în curs de dezvoltare, își asigură minimum 35% din încasările din export prin vânzarea de produse agricole dar, pe ansamblu, ele nu au fost tot atât de grav afectate de declinul prețurilor produselor de bază ca exportatorii de petrol.

Principalele caracteristici ale comerțului mondial în 1998

Creșterea produsului intern brut (PIB) și a comerțului mondial a încetinit în 1998 pe măsură ce criza asiatică s-a agravat iar repercusiunile sale s-au făcut tot mai puternic resimțite și în afara Asiei.

După o creștere excepțională, de 10,5% în 1997, volumul exporturilor mondiale de mărfuri a sporit cu numai 3,5% în 1998. Este relevantă pentru încetinirea substanțială a majorării exporturilor mondiale de mărfuri comparația cu perioada 1990-1995, când creșterea medie anuală a acestora a fost de 6%.

Încetinirea creșterii producției mondiale în 1998 a fost mai puțin pronunțată decât în cazul comerțului internațional, PIB mondial majorându-se cu 2%, cu numai un punct procentual mai puțin decât în 1997. În toate marile zone geografice ale lumii s-a înregistrat o încetinire netă a creșterii comerțului internațional pe parcursul anului 1998.

Recenta scădere ciclică a prețurilor produselor de bază, ce a debutat la începutul anului 1997, a continuat în același ritm și în 1998. Prețul petrolului a scăzut cu 30% iar al celorlalte produse de bază cu 20%, consecințele acestui recul fiind foarte diferite de la o țară la alta și de la o zonă geografică a lumii, la alta.

Cota ce a revenit produselor primare (inclusiv produsele alimentare prelucrate) în comerțul mondial de mărfuri nu a fost decât cu puțin superioară unei cincimi din acesta, dar a depășit doua treimi în Orientul Mijlociu, Africa și America Latină (exclusiv Mexic). Dintr-un eșantion de 91 de țări în curs de dezvoltare, în 1967 cota ce revenea produselor primare în exportul total era de peste 50%, ajungând și până la 95% în anumite cazuri.

Prețurile produselor manufacturate și serviciilor ce fac obiectul schimburilor internaționale au scăzut la rândul lor dar mult mai puțin decât cele ale produselor primare. Oscilațiile cursurilor valutare, care au fost importante în 1998, puteau avea o incidență majoră asupra prețurilor produselor comercializate pe piața mondială, exprimate în dolari. Totuși, aprecierea medie anuală a dolarului, în raport cu ecu fiind mult mai slabă în 1998 decât în 1997 a fost posibil ca prețurile de export din Europa occidentală măsurate în dolari să se diminueze mult mai puțin în 1998 decât în anul anterior. Aceasta a permis compensarea în mare măsură a reducerilor mult mai puternice ale prețurilor de export înregistrate în alte regiuni și realizarea la nivel mondial a unui recul global al acestora de 5,5%, ușor mai pronunțat decât în 1997.

Rezultatele comerciale au fost extrem de diferite de la o regiune la alta în 1998. Regiunile exportatoare de petrol au înregistrat cele mai puternice scăderi anuale ale valorii exportului de mărfuri iar țările atinse direct de criza financiară asiatică au marcat cea mai accentuată scădere a importurilor. Con tracția economică provocată de criza asiatică și de declinul prețurilor produselor de bază a fost, totuși, atenuată de consolidarea creșterii economice în America de Nord și de intensificarea cererii în Europa Occidentală. În plus, reculul prețurilor la combustibili a antrenat o scădere a prețurilor de import și a generat câștiguri reale pentru țările net importatoare de acestor produse.

Europa Occidentală, principala regiune comercială a lumii, a fost singura care nu a înregistrat o încetinire a creșterii importurilor în 1998, comparativ cu anul precedent. Creșterea de 7,5% realizată aici a fost totuși inferioară celei de 10% înregistrată de America de Nord, America Latină și țările în tranziție. Situația a fost foarte diferită în Asia, unde importurile s-au diminuat cu aproape 8,5% și în Africa și Orientul Mijlociu unde acestea au stagnat sau au avut o ușoară tendință descendentă.

Diferențele între marile zone geografice ale lumii au fost însă mai importante în ceea ce privește volumul exportului decât al importului realizat. Toate zonele au înregistrat o creștere mai slabă a exporturilor decât în 1997. Cea mai puternică majorare a volumului exportului a fost marcata de țările în tranziție și de țările latino-americeane. În Asia volumul exporturilor a crescut ușor, contracția severă a schimburilor interasiatice fiind compensată de o sporire netă a fluxurilor extraregionale. Creșterea exporturilor Europei Occidentale s-a menținut ușor superioară mediei mondiale, iar cea realizată de țările nord-americeane a coborât sub aceasta medie.

Valoarea în dolari a comerțului mondial s-a diminuat cu 2%, acesta fiind cel mai accentuat declin după 1982. Valoarea exporturilor de produse manufacturate a continuat să crească ușor în timp ce valoarea exporturilor de produse agricole, metale și combustibili a regresat. Consecința acestei evoluții s-a materializat în reducerea la circa 20% a cotei produselor primare în comerțul mondial, în prețuri curente, pentru prima dată de la încheierea celui de-al doilea război mondial.

Exporturile de servicii comerciale exprimate în dolari au suferit, la rândul lor, primul recul anual după 1983. Deși au regresat în comparație cu anul 1997, atât exportul de mărfuri, cât și cel de servicii s-au menținut peste nivelurile din 1996.

Tabelul 1 - Exporturile mondiale de mărfuri și servicii comerciale în perioada 1996-1998

Valoare	Mărfuri	Servicii comerciale
- miliarde dolari -		
1996	5.150	1.275
1997	3.325	1.320
1998	5.225	1.290
- variații anuale, % -		
1996	4,5	6,7
1997	3,5	3,5
1998	-2,0	-2,0

America de Nord. Volumul importurilor Americii de Nord a crescut cu 10,5% în 1998, marcând cea mai puternică majorare comparativ cu toate celelalte zone ale lumii.

Exportul de mărfuri nord-american în exprimare valorică a coborât ușor, ca urmare a încetirii creșterii volumului exportat și a diminuării prețurilor. Importul valoric a crescut însă cu 4,5%, permițând adâncirea deficitului comercial rezultat din schimbul internațional de mărfuri până la 253 miliarde dolari S.U.A.

Evoluția comerțului internațional cu servicii comerciale în această regiune reflectă impactul comerțului cu mărfuri: exporturile au crescut ușor, importurile s-au majorat cu 4,5%, pe ansamblu înregistrându-se o nouă diminuare a excedentului comercial din schimburile internaționale cu servicii.

În cel de al 7-lea an de expansiune economică, Statele Unite au înregistrat o accelerare a consumului particular și o creștere anuală constantă de peste 10% a investițiilor. Evoluția economiei americane a avut un impact pozitiv asupra comerțului intra-NAFTA și a contribuit la susținerea exporturilor și producției în alte regiuni.

America Latină. În 1998, creșterile produsului intern brut și ale comerțului exterior au încetinit puternic în raport cu nivelurile excepțional de înalte înregistrate în 1997. Aceasta evoluție este parțial explicată prin scăderea prețurilor produselor de bază dar și prin încetinirea intrărilor de capital privat în America Latină în cel de al doilea semestru al anului 1998 și prin slăbirea piețelor de export latino-americane și asiatic.

Se remarcă evoluția net diferită a două dintre cele mai mari economii zonale: în timp ce în Mexic atât sporul producției cât și al exportului au rămas net superioare mediei regionale, în Brazilia acești indicatori relevă o încetinire puternică a creșterii. Printre factorii esențiali care explică rezultatele superioare mediei celorlalte țări latino-americane obținute de Mexic pentru al 4-lea an consecutiv, trebuie notate accesul mai bun pe piața Statelor Unite - aflată în expansiune rapidă - și cota mai ridicată a produselor manufacturate în ansamblul exportului mexican de mărfuri.

Creșterea volumului importului de mărfuri în America Latină a continuat să o depășească ușor pe cea a exportului, iar expansiunea schimburilor internaționale ale regiunii (importuri și exporturi) a rămas superioară mediei mondiale. În contrast, valoarea exportului latino-american de mărfuri a scăzut cu 2% în 1998, evoluția pozitivă a economiei mexicane în această direcție fiind anihilată de lipsa de performanță a celorlalte țări din zona, luate în ansamblu. În speță, Ecuadorul și Venezuela, principalele exportatoare de petrol din regiune, au suportat cel mai puternic recul (peste 20%) al valorii exporturilor naționale.

Ritmul de creștere a importurilor Americii Latine, excepțional de înalte în perioada 1990-1997, s-a atenuat, atingând 5% în 1998. Cu un asemenea nivel, America Latina înregistrează, totuși, alături de Europa occidentală, cel mai înalt ritm de creștere a importului din întreaga lume. El se datorează în esență performanței afișate de Mexic (14%), celelalte economii latino-americane menținându-și pe ansamblu nivelul anului anterior (0,5%).

Întrucât Mexicul a realizat o creștere a comerțului exterior în mod consecvent superioară mediei regionale pe parcursul ultimilor ani, cota să în comerțul total al zonei a sporit considerabil. În 1998 economia mexicană realiza 43% din exporturile de mărfuri ale Americii Latine și 38% din importuri.

În ceea ce privește exportul și importul latino-american de servicii comerciale, se estimează ca acestea au sporit cu circa 4-5% în 1998.

Europa Occidentală. Într-o economie mai slăbită în 1998 comparativ cu perioadele anterioare, creșterea susținută a cererii în Europa occidentală a creat o notă contrastantă. Aceasta a antrenat ascensiunea importurilor, care au depășit pentru prima dată, după 1992, rata de creștere a exporturilor regiunii.

În 1998 Europa Occidentală a fost unica mare regiune care a obținut o majorare a valorii în dolari a exporturilor sale. Valoarea importurilor a sporit cu 5%, asemenea celei latino-americane (5%) sau nord-americane (4,5%). După

un declin considerabil în perioada 1990-1997, cota ce revine Europei Occidentale în ansamblul schimburilor internaționale s-a restabilit la 44%.

Importurile vest-europene de servicii comerciale au crescut cu 4% în 1998 iar exporturile cu 3%.

Economiile în tranziție. Interacțiunea dintre comerț și producție în cazul economiilor în tranziție s-a deosebit net de cea manifestată în oricare dintre celelalte principale regiuni ale lumii. Lipsa de dinamism a economiei mondiale, inclusiv declinul producției regionale în ultimii ani, a fost acompaniată de o creștere a importurilor și a exporturilor superioară mediei mondiale. Importurile de mărfuri au sporit considerabil mai rapid decât comerțul mondial exprimat în dolari, atât la valoarea reală cât și nominală. Creșterea volumului exporturilor de mărfuri, de 10%, a fost cea mai puternică în raport cu toate celelalte regiuni. Datorită declinului abrupt al prețurilor de export în dolari SUA, valoarea exporturilor a înregistrat, totuși, un ușor regres.

La această stare de fapt, în care creșterea comerțului exterior al regiunii a depășit media mondială iar creșterea producției zonei a fost inferioară mediei mondiale, au contribuit mai mulți factori. În primul rând, intrările de capital privat sub forma de investiții străine directe (ISD) și de investiții de portofoliu au fost importante. În al doilea rând, ISD au fost asociate cu o creștere accentuată a importurilor de echipamente ce au susținut expansiunea exporturilor în ultimii ani. În fine, un număr de țări est-europene au avansat în mod considerabil în direcția integrării pe piața UE, respectiv Polonia, Cehia și Ungaria. Excelentele rezultate comerciale ale acestor țări au estompat imaginea plină de contraste a celorlalte țări aflate în tranziție.

Schimburile internaționale cu servicii comerciale ale țărilor în tranziție au fost în ultimii ani mult mai puțin dinamice decât cele cu mărfuri, exporturile înregistrând o ușoară scădere, iar importurile o creștere modestă.

Federația Rusă, prima în ierarhia zonala a schimburilor internaționale de servicii comerciale, a anunțat un recul al exporturilor și importurilor sale de circa 7,0% în 1998. Restul țărilor Europei Centrale și Orientale a înregistrat anul trecut un spor de 4%.

Africa și Orientul Mijlociu au suportat consecințele declinului prețurilor produselor primare în 1998. În pofida unei usoare redresări a produsului intern brut (PIB) african, legată de redresarea producției agricole, comerțului acestei regiuni a continuat să-i lipsească dinamismul. Valoarea exporturilor africane a scăzut cu 16% în 1998. Țările africane exportatoare de petrol au înregistrat declinul exporturilor proprii cu peste o pătrime. Valoarea importurilor a crescut ușor dar agravarea deficitelor comerciale pune sub semnul întrebării posibilitatea de a mai susține în 1999 un nivel al cererii de import egal cu cel din 1998.

Datele disponibile cu privire la serviciile comerciale indică, de asemenea, scăderi de valoare atât la export, cât și la import. Așa cum s-a constatat și în

cazul comerțului cu mărfuri, exporturile de servicii s-au diminuat mai rapid decât importurile.

Fiind regiunea cu cea mai mare cotă a exportului de carburanți în exportul total, Orientul Mijlociu a înregistrat cea mai puternică contracție a valorii exporturilor, comparativ cu toate celelalte regiuni. Exportul zonei, luată în ansamblu, s-a restrâns cu o cincime. Declinul valorii exportului exprimată în dolari SUA s-a asociat totuși cu o majorare a volumului exportat. Creșterea ofertei de petrol din această regiune într-o perioadă când cererea este scăzută a contribuit la erodarea abruptă a prețului petrolului. Importurile de mărfuri ale regiunii s-au ajustat într-o anumită măsura veniturilor mai scăzute din export, coborând cu 6% în 1998.

Tabelul 2 - Exporturile de mărfuri ale piețelor emergente, pe categorii de produse, în 1997 (cote procentuale)

	Carbu- ranți	Metale și minerale	Produse agricole	Produse prelucrate	TOTAL
Orientul Mijlociu	73	2	4	21	100
Africa	44	8	19	29	100
America Latină ^{x)}	19	11	36	34	100
Piețe asiatice emergente ^{xx)}	5	2	10	83	100
Ansamblul lumii	9	2	11	78	100

^{x)} exclusiv Mexicul

^{xx)} exclusiv Japonia, Austria și Noua Zeelandă

Asia a înregistrat cea mai puternică contracție a importurilor fizice și valorice față de toate celelalte regiuni ale lumii. Volumul importului s-a diminuat cu 8,5% sub impactul restrângerii cu 5,5% a importurilor Japoniei și cu peste 20% a celor efectuate de cele cinci țări asiatice direct afectate de criza financiară declanșată în 1997 (Indonezia, Malaysia, Filipine, Republica Coreea și Thailanda). Se estimează că în Asia numai câteva țări au înregistrat o creștere a volumului importului (de exemplu, Australia, China și India).

Cum schimburile interasiatice reprezintă aproximativ jumătate din exportul asiatic de mărfuri, contracția importurilor zonei a menținut la un nivel coborât și creșterea exporturilor. Volumul exporturilor Asiei a crescut marginal, scăderea exportului fizic în Japonia, Taiwan și Hong Kong fiind anihilate de creșterea viguroasă a exporturilor realizate de Republica Coreea și de Filipine. De asemenea, se estimează că și exportul fizic chinez a înregistrat o creștere moderată.

Valoarea în dolari SUA a importurilor asiatice a înregistrat un declin fără precedent, de 17,5%. Numai anumite țări sud-asiatice au înregistrat o ușoară creștere a importurilor proprii (de exemplu, India și Sri Lanka). Performanța comercială a celor mai multe țări asiatice s-a ameliorat în ultimul trimestru din 1998, parțial grație întăririi yenului și a altor monede asiatice în raport cu dolarul american.

Contractația brută a importurilor celor cinci țări asiatice (de aproape 1/3 în exprimare valorică) este în mare măsură explicată prin reorientarea fluxurilor de capital privat și prin declinul investițiilor și consumului intern asociate acesteia. Scăderea exporturilor celor 5 țări asiatice a fost, totuși, mai puternică decât era de așteptat dacă se ia în calcul cota ridicată reprezentată de comerțul intraregional în comerțul lor total. În pofida devalorizării puternice a monedelor naționale, care a propulsat competitivitatea prin preț a întreprinderilor din cele cinci țări asiatice, exportul total al acestor țări nu a condus la creșterea cotei lor de piață pe principalele piețe ale țărilor dezvoltate. De fapt, exporturile Chinei către Statele Unite, Japonia și principalele piețe europene în 1998 a crescut mai rapid decât cel realizat de cele 5 țări asiatice menționate.

O caracteristică izbitoare a comerțului mondial în 1998 o constituie variațiile excepțional de mari de la țara la țara ale ratei de creștere a valorii acestuia. În consecința, clasamentul principalelor țări din punct de vedere al valorii comerțului exterior s-a modificat în măsură considerabilă, atât în cazul schimburilor de mărfuri cât și al celui de servicii comerciale. Inversarea fluxurilor de capital în 1997-1998 a forțat multe economii est-asiatice să-și reducă sever importurile în 1998. Declinul importurilor a variat între 26% și 35% (de exemplu, Republica Coreea 35%, Thailanda 33%, Indonezia 34%, Malaysia 26%). Într-o măsură similară s-au restrâns și importurile efective realizate de Hong Kong, China și Singapore, în pofida excedentului contului curent și cererii interne mai ferme.

Încetinirea activității economice în Japonia și scăderea prețului petrolului au determinat regresul valorii importului în dolari SUA cu 17%, până la un nivel inferior celui al Germaniei, Marii Britanii sau Franței. În general, Canada, Mexicul și multe dintre țările vest-europene și-au îmbunătățit poziția în elita celor mai mari importatori (și exportatori) ai lumii, în timp ce poziția țărilor asiatice și a Rusiei s-a deteriorat.

Exportatorii de carburanți au înregistrat, în genere, cel mai accentuat declin al valorii exportului de mărfuri. Pentru unii dintre aceștia valoarea în dolari a încasărilor din export a scăzut în 1998 cu 25% până la peste 33% (de exemplu, Arabia Saudită, Libia, Nigeria și Venezuela). Exportatorii de petrol din estul Asiei și-au restrâns, iar Mexicul și cele mai multe dintre țările vest-europene și-au majorat cotele de piață.

În 1998 exportul chinez de mărfuri l-a depășit pentru prima dată pe cel al Hong Kongului. Restrângerea comerțului Rusiei sub impactul prețurilor carburanților și al izbucnirii crizei financiare a condus la niveluri de export (extra CIS) inferioare celor realizate de Irlanda și la niveluri de import mai mici decât cele poloneze.

În pofida creșterii comerțului mondial în valoare nominală, câteva țări au continuat să-și majoreze exportul cu peste 15%. În acest grup se găsesc Irlanda, Filipine, Ungaria și Costa Rica. În întreaga perioadă cuprinsă între 1990 și 1998 aceste țări și-au mărit exporturile de două ori mai rapid decât media globală.

În 1998 Statele Unite și-au consolidat poziția de lider în comerțul mondial realizând aproape o șesime din importul de mărfuri și din exportul de servicii și o optime din exportul de mărfuri și din importul de servicii.

Exportul de servicii al țărilor est-asiatice s-a diminuat în 1998 considerabil mai rapid decât exportul lor de mărfuri. Una dintre explicațiile posibile ale acestei evoluții ar putea fi aceea ca schimburile interasiatice sunt în mai mare măsura schimburi de servicii decât de mărfuri și, ca atare, comerțul cu servicii a fost mai puternic afectat de restrângerea cererii în Asia. În orice caz, lipsa de informații statistice referitoare la destinația exporturilor de servicii blochează confirmarea acestei posibilități.

Deși în 1998 variațiile de prețuri ale serviciilor comerciale se estimează a fi fost mult inferioare celor din comerțul cu mărfuri, variațiile în ceea ce privește nivelul de performanță al diverselor țări ce comercializează servicii pe piața internațională au fost cel puțin la fel de ample ca și în cazul țărilor ce comercializează mărfuri. Printre liderii exportatorilor de servicii comerciale cel mai puternic declin s-a înregistrat în Singapore și Malaysia, în timp ce India și Spania au realizat creșteri de peste 10%. Cele cinci țări asiatice au înregistrat contracții ale importurilor de servicii cuprinse între 20% și peste 30%. India, Spania și Irlanda au efectuat importuri cu 10% până la 20% mai mari. Date fiind natura provizorie a acestor date precum și experiența trecută în ceea ce privește revizuirile operate chiar și pentru informații având o vechime de un an, este necesară multa prudență în interpretarea statisticilor actuale referitoare la servicii.

Repercusiuni ale scăderii prețurilor produselor primare

În anul 1998 creșterea ofertei multora dintre produsele primare a coincis cu încetinirea activității economice, determinând scăderea puternică a prețului acestor produse. Prețurile produselor primare neaparținând grupei carburanților au scăzut cu 15% iar cele ale petrolului brut cu peste 30%. Deși au scăzut și prețurile produselor prelucrate, prețurile produselor primare au scăzut mult mai rapid (pentru al doilea an consecutiv).

Deoarece declinul prețului petrolului s-a accelerat pe parcursul anului, variația medie anuală în decembrie 1998 depășea 40%. În cazul produselor primare neaparținând grupei carburanților declinul prețurilor s-a manifestat mai devreme și s-a calmat în semestrul al doilea, având ca rezultat faptul că la finele anului declinul era mai mic (circa 10%) decât media anuală pentru 1998. Exportatorii de petrol nu au resimțit încă întregul impact al scăderii prețurilor la petrol asupra încasărilor lor din export. Este de așteptat investițiile și cheltuielile guvernamentale să fie diminuate în 1999. Nivelul importurilor va continua să se restrângă dat fiind faptul că o scădere atât de brutală a prețurilor nu poate fi absorbită prin reducerea rezervelor valutare.

Așa cum s-a arătat anterior, căderea abruptă a prețului carburanților afectează cu precădere încasările din export ale țărilor din Orientul Mijlociu și

Africa. Pe lângă cele 11 țări membre OPEC, în circa opt țări exporturile de carburanți reprezintă peste jumătate din încasările din export. Este important de remarcat că în primul trimestru al anului 1999 prețurile spot la petrol s-au redresat comparativ cu nivelul scăzut din decembrie 1998 ca urmare a faptului că producătorii de petrol au anunțat restrângerea nivelului de producție. Rămâne de văzut dacă acest trend ascendent va continua sau dacă nivelul prezent mai ridicat al prețurilor se va menține. În timp ce aceste evoluții vor determina în 1999 ajustarea în jos a importurilor țărilor exportatoare de petrol, sporul corelat de venituri din țările importatoare de petrol va compensa cel puțin parțial, această tendință spre contractare a schimburilor mondiale.

Exportatorii de produse agricole formează un grup mult mai mare decât cel al exportatorilor de petrol. Declinul prețurilor produselor agricole a afectat, în consecință, un număr mai mare de țări dar, în general, într-o măsură mai puțin dramatică decât în cazul exportatorilor de petrol. Si aceasta din două motive. În primul rând, declinul prețurilor produselor agricole a fost mai puțin abrupt decât cel al prețurilor la petrol. În al doilea rând, exportatorii de produse agricole depind, în general, în mai mică măsură de un singur produs decât exportatorii de carburanți.

Perspectivile comerțului mondial în 1999

Tendința de încetinire a creșterii producției și comerțului mondial nu s-a schimbat la sfârșitul anului 1998. În timp ce produsul intern brut (PIB) nipon a continuat să se comprime în trimestrul patru 1998 iar multe țări vest-europene au înregistrat o slăbire a performanței economice proprii, economia Statelor Unite și-a accelerat creșterea.

Creșterea semnificativ mai lentă a PIB în Brazilia și contracția economică din Rusia din 1998 vor influența negativ creșterea țărilor vecine sau a celor de care acestea sunt legate prin schimburi comerciale însemnate. Contracția violentă a producției și comerțului celor cinci țări asiatice afectate în prima etapa de criza financiară (Indonezia, Malaysia, Filipine, Republica Coreea și Thailanda) pare să fi atins pragul de jos și cel mai probabil scenariu pentru 1999 anticipează redresarea lor moderată. Deoarece în general veniturile scăzute din export determină cu o anumită întârziere niveluri mai joase ale importurilor, căderea abruptă a prețurilor petrolului și a produselor primare își va face resimțit întregul impact asupra investițiilor și comerțului din țările exportatoare ale acestor produse abia în 1999. Totuși, amploarea impactului ar putea fi atenuată în cazul prețului petrolului, cu condiția ca recente majorări ale acestor prețuri să se dovedească durabile.

Creșterea producției globale s-ar putea să mai piardă ușor din vigoare și în 1999. Creșterea moderat mai slabă din Statele Unite și Europa de vest este posibil să nu poată fi contracarată de o rată mai scăzută a contracției economice în Japonia. Dată fiind ponderea economiilor rusă și braziliană în

producția regională, este de așteptat ca nivelul producției economiilor în tranziție și latino-americane să rămână, în cel mai bun caz, neschimbat comparativ cu anul precedent.

Ținând cont de creșterea lentă a producției, creșterea globală a comerțului este posibil să nu fie mult diferită de cea constatată în 1998, de 3,5%. Chiar și această dezvoltare moderată este asociată riscului de regres major și implică accelerarea creșterii schimburilor pe parcursul anului 1999. Dacă creșterea mai lentă a producției americane și vest-europene se dovedește a fi mai pronunțată decât estimările actuale și dacă redresarea Asiei de Est (inclusiv Japonia) întârzie mai mult decât apreciază majoritatea analiștilor, comerțul mondial ar putea să crească cu mai puțin de 3,5%. Printre țările industrializate, Statele Unite se estimează ca vor înregistra cele mai înalte rate de creștere în 1999 cu condiția ca, pe de o parte, consumatorii americani să nu-și schimbe rapid rata economisirii, în mod tradițional scăzută, iar, pe de altă parte, ajustările pieței bursiere să nu aibă un impact major asupra încrederii investitorilor sau consumatorilor.

Tabelul 3 - Evoluția comerțului mondial pe regiuni și țări Dinamica valorii comerțului mondial cu mărfuri, pe regiuni, în perioada 1990 - 1998

- miliarde dolari S.U.A. și % -

	Exporturi (FOB)					Importuri (CIF)				
	Valoare	Variații anuale%				Valoare	Variații anuale%			
	1998	1990-1995	1996	1997	1998	1998	1990-1995	1996	1997	1998
Total mondial	5,225	7,5	4,5	3,5	-2,0	5,410	7,5	5,0	3,0	-1,0
America de Nord	898	8,5	6,5	9,5	-1,0	1.151	8,0	6,0	10,5	4,5
America Latină	274	9,0	12,5	10,0	-2,0	339	14,5	9,5	19,0	5,0
Mexic	118	14,0	20,5	15,0	6,5	129	12,5	25,5	23,5	14,0
Alte țări din										
America Latină	157	7,0	8,0	7,0	-7,0	211	15,5	2,5	16,5	0,5
Europa Occidentală	2.338	6,0	3,5	-0,5	2,5	2.359	5,5	3,5	-1,5	5,0
Uniunea Europeană (15)	2.171	6,5	3,5	-0,5	3,0	2.163	5,5	3,0	-2,0	5,5
Țări în tranziție	178	7,0	6,5	5,0	-1,0	207	5,0	17,0	9,5	3,0
Europa Centrală și Orientală	99	7,5	6,0	8,0	9,0	133	11,5	17,0	7,0	11,5
Africa	106	0,5	16,5	2,0	-16,0	129	5,5	-1,0	6,0	-1,5
Africa de Sud	26	3,5	5,5	6,0	-15,0	29	10,5	-1,5	9,5	-11,0
Orientul Mijlociu	138	1,5	17,0	4,0	-21,0	139	5,5	7,0	6,5	-6,0
Asia	1.294	12,0	0,5	5,5	-6,0	1.090	12,0	4,5	0,5	-17,5
Japonia	388	9,0	-7,5	2,5	-8,0	281	7,5	4,0	-3,0	-17,0
China	184	19,0	1,5	21,0	0,5	140	20,0	5,0	2,5	-1,5
6 țări din Asia de Sud-Est) ^{a)}	504	14,0	3,0	2,5	-7,5	438	15,0	3,0	0,5	-25,0

^{a)} Hong Kong, China, Malaysia, Republica Coreea, Singapore, Taiwan, Thailanda.

Tabelul 4 - Evoluția comerțului mondial pe regiuni și țări
Dinamica volumului comerțului mondial cu mărfuri, pe regiuni,
1990 - 1998

- variații anuale, % -

	Exporturi				Importuri			
	Medie 1990-1995	1996	1997	1998	Medie 1990-1995	1996	1997	1998
Total mondial	6,0	5,5	10,5	3,0	6,5	6,0	9,5	4,0
America de Nord ^{a)}	7,0	6,0	11,0	3,0	7,0	5,5	13,0	10,5
America Latină	8,0	11,0	11,0	6,5	12,0	8,5	22,0	9,5
Europa Occidentală	5,5	5,5	9,5	4,5	4,5	5,5	7,5	7,5
U.E.(15)	5,5	5,5	9,5	5,0	4,5	5,0	7,0	7,5
Țări în tranziție	5,0	6,5	12,5	10,0	2,5	16,0	17,0	10,0
Asia	7,5	5,0	13,0	1,0	10,5	6,0	6,0	-8,5
- Japonia	1,5	1,0	12,0	-1,5	6,5	5,5	1,5	-5,5
- 6 țări din Asia de Sud-Est ^{b)}	11,5	7,5	11,5	2,0	12,0	4,5	6,5	-16,0

NOTA: Datele pentru Africa și Orientul Mijlociu lipsesc; ele au fost estimate de OMC pentru a putea obține nivelul mondial.

^{a)} Canada și Statele Unite.

^{b)} Hong Kong, China, Malaysia, Republica Coreea, Singapore, Taiwan, Thailanda.

Tabelul 5 - Prognoza prețurilor produselor agroalimentare

- dolari/tonă -

	98/99	99/00	00/01	01/02	02/03	03/04	04/05	05/06	06/07	07/08	08/09
Grâu											
FOB U.S. Gulf	121	135	142	146	150	155	159	163	164	165	167
CIF Rotterdam	142	159	167	172	176	183	187	191	192	194	196
Orez											
FOB U.S. Houston	385	368	371	376	380	388	391	399	402	406	411
FOB Bangkok 5%	295	282	284	288	291	297	299	305	308	310	314
Parboiled											
Porumb											
FOB U.S. Gulf	94	97	99	101	104	107	109	111	113	115	118
CIF Rotterdam	105	108	111	113	116	120	122	125	127	129	132
Orz											
FOB Pacific Northwest	108	110	111	113	116	119	121	123	124	126	129
Sorg											
FOB U.S. Gulf	86	93	96	98	102	105	107	109	111	113	116
Boabe soia											
FOB U.S. Gulf	213	203	207	212	215	216	220	222	226	227	232
CIF Rotterdam	230	215	218	223	226	227	231	233	237	238	243
FOB Decatur	542	540	539	531	520	510	509	507	511	517	526
FOB Rotterdam	571	566	564	555	543	533	532	529	533	540	550
Șroturi soia											
FOB Decatur 44%	148	146	152	159	166	170	175	179	184	186	191

	98/99	99/00	00/01	01/02	02/03	03/04	04/05	05/06	06/07	07/08	08/09
CIF Rotterdam	148	148	154	161	168	172	177	181	185	187	192
Semințe de rapiță											
CIF Hamburg	259	239	240	243	243	243	244	244	246	245	248
Ulei de rapiță											
FOB Rotterdam	560	546	542	531	517	505	502	497	500	504	512
Șroturi de rapiță											
FOB Hamburg	110	100	104	109	114	117	121	124	128	129	133
Zahăr											
FOB Caribbean	165	177	191	199	206	211	216	221	229	237	246
New York Spot	485	475	482	486	488	491	492	494	496	498	500
Bumbac											
Cotlook A Index	1.278	1.231	1.218	1.280	1.356	1.419	1.471	1.521	1.565	1.604	1.632
SUA - preț ferma	1.378	1.201	1.170	1.218	1.278	1.327	1.368	1.406	1.441	1.471	1.493
Carne bovine											
Nebraska Direct Fed-Steer	1.355	1.449	1.528	1.605	1.665	1.644	1.613	1.563	1.530	1.569	1.644
SUA preț cu amănuntul	6	6	6	7	7	7	7	7	7	7	7
Australian Export(CIF US)	1.729	2.031	2.239	2.403	2.512	2.459	2.399	2.311	2.265	2.351	2.489
Carne de porc											
Iowa-Southern Minnesota	700	781	937	980	958	805	922	994	938	864	920
Canada - preț de fermă	803	914	1.043	976	937	855	1.007	1.087	1.028	986	1.068
Carne de pasăre											
SUA - preț cu ridicata	1.391	1.310	1.242	1.258	1.252	1.256	1.253	1.248	1.240	1.239	1.254
Lapte											
Lapte SUA	35	31	30	30	30	30	30	30	30	30	30
Canada - lapte lichid	40	42	42	42	43	43	44	45	46	47	48
Australia - lapte industrial	15	16	16	17	17	17	17	17	17	18	18
Australia - lapte fluid	33	33	34	35	35	35	36	36	36	36	36
Brânzeturi											
FOB Northern Europe	2.225	2.316	2.351	2.436	2.443	2.448	2.463	2.469	2.471	2.485	2.488
U.S. - preț cu ridicată	3.397	2.980	2.920	2.921	2.936	2.948	2.942	2.933	2.922	2.906	2.888
Australia - preț export	2.473	2.564	2.599	2.684	2.691	2.696	2.711	2.717	2.719	2.733	2.736
Unt											
FOB Northern Europe	1.853	1.798	1.761	1.778	1.801	1.826	1.848	1.875	1.886	1.882	1.875
Australia - preț export	1.571	1.516	1.479	1.496	1.519	1.544	1.566	1.594	1.604	1.600	1.593
Lapte praf degresat											
FOB Northern Europe	1.453	1.260	1.289	1.413	1.460	1.486	1.518	1.540	1.568	1.604	1.640
U.S. - preț cu ridicata	2.407	2.258	1.976	1.956	1.983	2.000	2.002	1.988	1.996	2.026	2.064
Australia - preț export	1.560	1.367	1.396	1.520	1.567	1.593	1.625	1.647	1.675	1.711	1.747

PREȚURILE MĂRFURILOR: CICLURI LA NIVEL MONDIAL ȘI TENDINȚE PE TERMEN LUNG

**Comentarii de F. Gerard Adams
la Conferința de Primăvară
a proiectului LINK, Națiunile Unite**

În ultimii ani prețurile mărfurilor primare și-au continuat declinul până la niveluri situate cu mult sub cele înregistrate în ultimii cinci ani și, în unele cazuri, în ultimii zece sau 20 de ani. Declinul, care este posibil să fi ajuns la maximul sau în ultimele câteva săptămâni, pare să reflecte criza din Asia de Est și evoluția slabă a economiilor din diverse țări. Acest declin a avut loc în ciuda faptului că unele țări, în special Statele Unite, Australia etc., se bucura în continuare de economii puternice. Declinul prețurilor a caracterizat o gamă largă de produse, inclusiv țigete, produse agroalimentare și metale neferoase. S-au înregistrat consecințe nefavorabile pentru țările producătoare, mai ales pentru cele care se bazează în mare măsură în obținerea veniturilor din exportul de produse primare. Prețurile scăzute au fost însă benefice pentru țările consumatoare, unde au contribuit la calmarea tendințelor inflaționiste.

Cea mai probabilă cauză a declinului prețurilor o constituie criza din Asia de Est, cu observația ca recentele înviorări arată că ce era mai rău a trecut. Dar tendința pe termen lung de diminuare a prețurilor mărfurilor primare ca urmare a ofertei ridicate, a îmbunătățirilor tehnologice și a scăderii costurilor de producție poate fi de asemenea relevantă, ca și facilitățile create ca urmare a devalorizării monedei în țările producătoare. Privite în perspectiva prognozelor LINK, aceste influențe vor fi resimțite în continuare, indiferent de faptul ca va urma o revigorare rapidă, o stagnare sau chiar o nouă diminuare a prețurilor.

Lucrarea prezintă o serie de grafice ale evoluției prețurilor mărfurilor primare. În fiecare caz prezentăm date anuale începând cu 1970, precum și date trimestriale și lunare pentru perioadele scurse până în primele luni ale anului 1999. Prețurile sunt exprimate în termeni nominali (dolari S.U.A.), în termeni reali (dolari S.U.A. echivalent 1990) și în termenii ratei de schimb efective a diferitelor monede naționale. Prețurile din perioada ianuarie - februarie 1999 au fost folosite ca o estimare pentru 1999. În multe cazuri acestea reprezintă punctul minim cu creșteri modeste ulterioare. Fiecare grafic arată o tendință bazată pe rata de schimb efectiv reală la nivelul prețurilor. Linii care separă tendința pe termen lung de componenta ciclica, sunt în mod tipic descrescătoare. Mai mult, ele sugerează că în ciuda declinului drastic al prețurilor din ultimii ani, multe mărfuri nu se situează mult sub nivelul mediu al

tendințelor specifice pe termen lung. Multe prognoze estimează că prețurile ciclice au atins cel mai scăzut nivel la începutul lui 1999 și că vor urma recuperări ușoare în funcție de înviiorarea economiei mondiale.

Efectele crizei asiatice și ale recesiunii din Japonia

Impactul crizei din Asia de Est se face în mod clar resimțit în scăderea cererii pentru metale și alte mărfuri primare. Deși țările din estul Asiei sunt mici, dacă includem China și Japonia, Asia de Est devine o regiune importantă, care preia între un sfert și jumătate din consumul total mondial de materii prime (Tabelul 1). Mai mult, impactul cererii asupra încetirii drastice a producției industriale din aceste țări este exagerat temporar de către efortul efectuat de agenții economici din țările aflate în situația de a diminua stocurile. Impactul asupra prețurilor metalelor neferoase este aparent.

Din perspectiva producției (Tabelul 2), sursele de ofertă sunt mai variate, dar regiunea Asiei de Est este un furnizor major, mai ales de cositor, cauciuc, uleiuri vegetale și cherestea. Devalorizarea monedelor naționale a determinat majorarea prețurilor locale curente și a oferit facilități producției industriale chiar în condițiile în care prețurile internaționale au scăzut. Prețurile acestor mărfuri au fost puternic lovite în timp ce oferta acestor țări s-a menținut. Într-adevăr, presiunea exercitată de oferta asupra prețurilor pare să crească în cazul cauciucului, a uleiurilor vegetale și al cherestelei. Prețurile mici ale energiei au stimulat de asemenea oferta de aluminiu, metal a cărui producție depinde în mare măsură de costul și disponibilul de energie electrică.

Indicii de prețuri oferiți de Fondul Monetar Internațional

În anexele 1 și 2 sunt arătați pe larg indicii de prețuri oferiți de FMI. Mărfurile agroalimentare sunt dominate de prețurile cerealelor și ale uleiurilor comestibile, în afara Statelor Unite. Băuturile principale sunt cafeaua și cacaoa. Materiile prime agricole sunt dominate de bumbac și cherestea. În domeniul metalelor principalele sunt aluminiul și cuprul, iar la îngrășăminte se remarcă fosfații.

Toate categoriile, cu excepția materiilor prime agricole, arată un trend descendent sistematic. Tendințele în evoluția prețurilor țigăului depind în mare măsură de perioada estimată. Pentru metale și materii prime industriale, produse care sunt în mod normal cele mai afectate de cicluri, datele recente nu sunt departe de tendințele normale pe termen lung.

Tendințele pe termen lung

În cazul metalelor neferoase, principala problemă a ofertei a fost în mod tradițional legată de perioada de timp lungă necesară pentru punerea în funcțiune de noi centre de producție. Ca răspuns la prețurile ridicate

Înregistrate la jumătatea anilor '90, au fost efectuate investiții în noi facilități miniere, care la rândul lor au reflectat modificările semnificative la nivelul tehnologiilor. În 1998 și 1999 s-au remarcat o serie de proiecte care intenționează majorarea ofertei la costuri de producție mici din surse noi. Aceste noi centre de producție care utilizează cele mai recente tehnologii dispun de avantaje legate de costuri reduse comparativ cu minele mai vechi și țin cont de tendința pe termen lung de scădere a prețurilor mărfurilor primare. În unele cazuri folosirea de materiale alternative sau creșterea ponderii produselor secundare contribuie, de asemenea, la trendul descendent al prețurilor.

Metale neferoase

Prețurile cuprului la LME (London Metals Exchange - Bursa de Metale de la Londra) au arătat recent unele creșteri față de cel mai scăzut nivel de 60 cenți/lv. (1 livra = 0,453 kg) înregistrat din 1980 încoace, în timp ce stocurile au atins noi creșteri record. Fenomenul a apărut în ciuda unei creșteri de 5% în consumul de cupru al S.U.A., datorate înviorării semnificative a activităților de construcții, și a creșterilor substanțiale ale cererii în Europa din partea industriei automobilelor. Problema constă în cererea în continuare scăzută din Japonia și în declinul economic drastic din țările din Asia de Est (care a mers până la 50 - 60% în Thailanda și Filipine). Cererea Chinei a continuat să se majoreze în ritmuri moderate, dar multe depind de evoluția în continuare a industriilor din China care produc pentru export, unde se pare ca se înregistrează o încetinire a ritmului producției. În același timp producția de cupru a continuat să crească (producția minieră s-a majorat cu aproape 5%). Diminuarea prețurilor a determinat producătorii cu costuri ridicate din America de Nord să reducă producția, dar producătorii din alte zone, America Latină și Asia, au adus un spor de capacități cu costuri scăzute de producție și dispun de facilități care le permit să-și continue producția la niveluri ridicate. Continuarea trendului descendent al prețurilor de vânzare ar putea să determine în final noi reduceri ale producției.

Prețurile aluminiului situate la circa 50 cenți/lv. se afla la cel mai scăzut nivel ciclic din 1994. În timp ce stocurile au scăzut într-o oarecare măsură, cererea pentru aluminiu suferă din cauza acelorași tendințe divergente care caracterizează cererea pentru celelalte metale neferoase - creșterea cererii în S.U.A. cu majorarea consumului în construcții și automobile, cerere scăzută în Asia cu excepția Chinei. Producția s-a majorat prin punerea în funcțiune de noi topitorii în Rusia și în alte țări care sunt orientate către export. O problema crucială a dezvoltării în continuare a producției o constituie costul energiei electrice și aici se remarcă producătorii din Orientul Mijlociu care se orientează către utilizarea gazului natural în calitate de combustibil. Perspectivele arată ca prețurile aluminiului vor continua să fie scăzute.

Prețurile nichelului au arătat o oarecare revenire către sfârșitul anului 1998 dar la nivelul actual de 2,50 dolari/lv. sunt încă departe de media tipică de 3,00 - 3,50 dolari/lv. Cerea pentru nichel în producția de oțeluri inoxidabile a fost slabă, reflectând cererea diminuată pe ansamblu în Asia. Oferta a crescut din partea producătorilor la care costurile producției sunt scăzute, cum ar fi producția de nichel obținută în Australia din minereuri lateritice care are un cost de producție de 1 dolar/lv., dar în același timp s-a redus din partea celor la care cu costurile de producție sunt ridicate. Prețurile de vânzare scăzute reflectă modificările tehnologice și reducerea costurilor de producție așa ca s-ar putea ca nivelurile mici să se mențină în continuare.

Cositorul nu a cunoscut scăderi de prețuri atât de drastice ca în cazul celorlalte metale. Stocurile de cositor rămân mici.

Zincul, care se întrebuițează pe scară largă la galvanizarea metalelor care intra în componența automobilelor, a fost de asemenea afectat de tendințele divergente înregistrate la nivel mondial. În timp ce prețurile de vânzare sunt mici, stocurile sunt scăzute. O creștere a cererii ar putea să determine și creșterea prețurilor, deși este probabil că majorarea continuă a ofertei din partea Australiei să limiteze o creștere mai accentuată a prețurilor.

Pentru a concluziona:

- s-au înregistrat declinuri ale prețurilor la o gama largă de produse. Față de nivelul ciclic de vârf din 1995 - 1996 prețul mărfurilor au scăzut cu aproape 25%, iar prețurile combustibililor cu aproape 50%;
- în ultimele câteva săptămâni s-au înregistrat unele creșteri de prețuri care pot sugera că piețele respective au ieșit din criză;
- în timp ce criza asiatică reprezintă principala cauză de moment a declinului, prețurile scăzute au mai fost determinate și de tendințele pe termen lung de majorare a ofertei, de îmbunătățire a tehnologiilor utilizate și de creștere a valorii dolarului (mai ales comparativ cu monedele țărilor furnizoare);
- este posibil ca prețurile să-și continue trendul ascendent pe măsura ce stocurile mari determinate de criza asiatică se diminuează, dar, datorită perspectivelor economiei mondiale, este puțin probabil să se înregistreze o creștere rapidă a prețurilor mărfurilor primare.

Tabelul 1 - Asia de Est: ponderea consumului de mărfuri în consumul mondial

- % -

	Indo-nezia	Coreea de Sud	Malaysia	Filipine	Thailandia	Asia de sud-est	Japonia	China	Asia de Est
Aluminiu	08	3,1	0,5	0,2	1,1	5,6	11,2	9,6	29,4
Cupru	07	4,9	1,3	0,6	1,2	8,7	11,4	8,1	33,7
Plumb	1,5	4,1	1,3	0,4	1,4	8,7	5,6	7,3	24,3
Nichel	0,0	6,9	0,0	0,0	0,0	6,9	18,3	3,8	37,7 ^{x)}
Staniu	1,1	5,2	2,9	0,0	2,0	11,2	12,3	13,9	42,2
Zinc	1,1	4,1	0,7	0,6	1,1	7,7	9,7	10,4	31,1
Petrol	1,4	3,1	0,6	0,5	1,1	6,7	7,8	5,5	22,3
Cărbune	0,3	1,5	0,1	0,1	0,4	2,3	3,9	29,7	37,1
Cauciuc	2,9	4,7	5,9	2,6	3,1	19,2	11,4	15,5	46,2
Cereale	2,6	1,0	0,3	0,7	0,8	5,3	2,0	22,2	29,5
Zăhar	2,1	0,0	0,1	1,8	3,9	8,0	0,3	5,9	14,2
Uleiuri vegetale	10,1	0,4	11,0	2,5	1,1	25,1	1,8	10,8	37,7
Lemn	4,7	0,0	2,8	0,7	1,5	9,8	7,7	12,7	31,3

NOTA: Asia de Est inclusiv Hong Kong, Singapore, Taiwan, China. La produse agricole Taiwanul este inclus în China.

Sursa: World Bank, BP Statistical Review of World Energy, Food and Agricultural Organization The WEFA Group.

Tabelul 2 - Asia de Est: ponderea producției de mărfuri în consumul mondial

- % -

	Indo-nezia	Coreea de Sud	Malaysia	Filipine	Thailandia	Asia de sud-est	Japonia	China	Asia de Est
Aluminiu	1,0	0,0	0,0	0,0	0,0	1,0	0,1	9,4	10,5
Cupru	4,8	0,0	0,2	0,4	0,0	5,4	0,0	3,7	9,1
Plumb	0,0	0,1	0,0	0,0	0,2	0,3	0,2	17,5	18,0
Nichel	7,4	0,0	0,0	1,7	0,0	9,1	0,0	4,7	13,8
Staniu	26,4	0,0	2,4	0,0	0,3	29,2	0,0	26,5	55,7
Zinc	0,0	0,1	0,0	0,0	0,3	0,4	1,0	12,1	13,5
Petrol	2,1	0,0	1,0	0,0	0,0	3,1	0,0	4,6	7,7
Cărbune	1,4	0,1	0,0	0,0	0,0	1,5	0,1	30,1	31,8
Cauciuc	24,3	0,0	16,3	3,0	32,0	75,5	0,0	6,1	81,6
Cereale	2,3	0,3	0,1	0,6	1,0	4,3	0,5	17,9	22,7
Zăhar	2,1	0,0	0,1	1,8	3,9	7,9	0,3	5,9	14,1
Uleiuri vegetale	10,1	0,1	11,1	2,9	1,1	25,2	0,1	10,1	35,3
Lemn	9,5	0,0	7,0	0,5	0,3	17,3	4,1	10,7	32,4

NOTA: Asia de Est inclusiv Hong Kong, Singapore, Taiwan, China. La produse agricole Taiwanul este inclus în China.

Sursa: World Bank, BP Statistical Review of World Energy, Food and Agricultural Organization The WEFA Group

^{x)} exclusiv Coreea de Sud

INDEX DE AUTORI

ADOCHIȚEI Mihai N., 162 (XLIX)
ALBOUY M., 457 (XLIX)
ALLEN J., 386 (XLIX)
AMANN B., 459 (XLIX)
AMARIȚEI Constantin, 386 (XLIX)
ANGELESCU I., 324 (XLIX)
ANGHELACHE Cristian, 386 (XLIX)
AOKI M., 455 (XLIX)

BADEA Florica, 386 (XLIX)
BAIN N., 455 (XLIX)
BAL A., 324 (XLIX)
BALAURE V., 324 (XLIX)
BAND D., 455 (XLIX)
BASNO C., 400 (XLIX)
BEILERIAN Gabriela, 80 (XLIX)
BELLI Nicolae, 27 (XLIX)
BERLE A.A., 434 (XLIX)
BERNARD E., 400 (XLIX)
BISTRICEANU Gheorghe D., 162 (XLIX)
BOARIU Alexandru, 386 (XLIX)
BOBOC Șt., 324 (XLIX)
BRAN Florina, 386 (XLIX)
BRAN Paul, 171, 281, 374 (XLIX)
BRATEȘ Teodor, 386 (XLIX)
BRATU Mihai, 387 (XLIX)
BRUCAN Silviu, 184, 236, 281 (XLIX)
BUCHANAN James M., 162 (XLIX)

CARMEN Ioana, 388 (XLIX)
CASSON M., 387 (XLIX)
CHARRAUX G., 426, 438, 439 (XLIX)
CHIRIAC Beatrice, 387 (XLIX)
CIOBANU C., 387 (XLIX)
CIOBANU Gh., 400, 407 (XLIX)
CIOCĂRLIE Alin, 374 (XLIX)
CIOPONEA Mariana Cristina, 80 (XLIX)
CIUMARA Mircea, 372 (XLIX)
COHEN E., 454 (XLIX)

COJOCARU George, 356, 374, 387 (XLIX)
COLLOMP F., 458 (XLIX)
CONSTANTIN A., 388 (XLIX)
CONSTANTINESCU Emil, 372 (XLIX)
CONSTANTINESCU N. Nicolae, 179, 229, 233, 234, 275, 281 (XLIX)
COURET A., 459 (XLIX)
CRISTEA Lucian, 44 (XLIX)

DĂIANU Daniel, 237, 238, 281 (XLIX)
DARDAC N., 400 (XLIX)
DIMA D., 324 (XLIX)
DINCĂ Dan, 43 (XLIX)
DINU Lucia, 387 (XLIX)
DOBRESCU E.M., 327, 387, 388 (XLIX)
DOBROTA N., 387 (XLIX)
DRAGOMIRESCU Simina, 387 (XLIX)
DRAGOȘ Diana, 387 (XLIX)
DRĂGULIN Ion, 238, 239, 240, 281 (XLIX)
DREHUȚĂ Emilian, 162 (XLIX)
DUMINICĂ Luminița, 387 (XLIX)
DUMITRU Dumitru, 70 (XLIX)

EFTIMIE Cristina, 387 (XLIX)

FLORESCU C., 324 (XLIX)
FLORICĂ Gheorghe, 280, 281 (XLIX)
FLOWERS Marilyn R., 162 (XLIX)
FRUNZULICĂ Doru Claudiu, 374 (XLIX)

GARCÍA SÁNCHEZ Antonio, 388 (XLIX)
GASTINEL H., 400, 404 (XLIX)
GEORGESCU Ioan, 388 (XLIX)
GHICA Ion, 8, 15 (XLIX)
GUISSET, X., 388 (XLIX)

- HAUSMAN Daniel M., 169 (XLIX)
 HAYEK, Friedrich A., 178, 179, 252, 276, 281 (XLIX)
 HENRY, G.-M., 388 (XLIX)
 HERMAN E.S., 429, 430 (XLIX)
 HOLDERNESS C.G., 432 (XLIX)
 HYMAN David N., 162 (XLIX)
- IOAN-FRANC, V., 387, 388 (XLIX)
 IONESCU PAȘCANI T.C., 324 (XLIX)
 IORGA N., 324 (XLIX)
 ISAIC-MANIU Ruxanda, 233, 281, 396 (XLIX)
 IVAN Daniela, 388 (XLIX)
- JENSEN M.C., 423, 432, 434 (XLIX)
 JULIEN, P.A., 388 (XLIX)
- KNIGHT Frank, 169 (XLIX)
- LAZEA Valentin, 373 (XLIX)
 LECA-DINU Cristina, 396 (XLIX)
 LESSER E., 430 (XLIX)
 LINCARU Cristina, 387 (XLIX)
 LOGLE Gerard, 109 (XLIX)
- MADGEARU V., 324 (XLIX)
 MANOLESCU Gheorghe, 80 (XLIX)
 MARCHESNAY, M., 388 (XLIX)
 MĂRGUȘ Daniel, 331, 357, 388 (XLIX)
 MARRIS R. L., 434 (XLIX)
 MEANS G.C., 434 (XLIX)
 MIHALACHE Iolanda, 388 (XLIX)
 MLADENATZ G., 324 (XLIX)
 MOLDOVAN Alexandru, 388 (XLIX)
 MOLDOVAN-SCHOLTZ Maria, 386 (XLIX)
 MOLDOVEANU, M., 388 (XLIX)
 MOȚA Ioan, 177, 277 (XLIX)
 MUȘAT Mădălina, 80 (XLIX)
- NEAMȚU Gheorghe, 162 (XLIX)
 NEGREA Emilian, 162 (XLIX)
 NICOLESCU Ovidiu, 185, 335, 353, 373 (XLIX)
- NICOLESCU Ovidiu, 388 (XLIX)
 NORTH D.C., 425 (XLIX)
- OANCEA Ioan, 374 (XLIX)
 OPRÎTESCU Cristiana, 388 (XLIX)
 OSMAN Oana, 388 (XLIX)
- PAIS, Adrian, 388 (XLIX)
 PANĂ Ioan, 388 (XLIX)
 PANĂ Viorel Marian, 372, 387 (XLIX)
 PANĂ Viorica, 388 (XLIX)
 PAPIN R., 388 (XLIX)
 PAPUC Mihai, 285, 324 (XLIX)
 PEARCE J.A., 436 (XLIX)
 PECSI Francisc, 372 (XLIX)
 PEYRARD J., 400 (XLIX)
 PICHET E., 400 (XLIX)
 PIGÉ B., 433 (XLIX)
 PITULESCU Ion, 237, 281 (XLIX)
 POMPONIU Flor, 350, 373 (XLIX)
 POP Iosif, 373 (XLIX)
 POPA Elena, 80 (XLIX)
 POPESCU Coralia, 389 (XLIX)
 POPESCU Delia, 389 (XLIX)
 POPESCU-BOGDĂNEȘTI C., 389 (XLIX)
 POSTOLACHE Tudorel, 8, 13, 14, 324 (XLIX)
 PREDOI Aristide, 389 (XLIX)
 PREOTEASA Manuela, 389 (XLIX)
- RADU Beatrice, 389 (XLIX)
 RAIMBOURG Ph., 452 (XLIX)
 RAȚIU Ion, 372, 388 (XLIX)
 RĂVEȘCU V., 389 (XLIX)
 ROBESCU Dana, 80 (XLIX)
 ROEGEN N.G., 8, 15, 24 (XLIX)
 ROMAN Mihaela, 389 (XLIX)
 ROȘU Camelia, 178, 279, 281 (XLIX)
 ROȘU Viorel, 178, 279, 281 (XLIX)
 RUSSU Corneliu, 389, 390 (XLIX)
- SANDU Petru, 331, 334, 344, 345, 347, 356, 390 (XLIX)
 SÂRBU Monica, 390 (XLIX)

- SATO H., 375 (XLIX)
SAVU Sorana, 390 (XLIX)
SCHILERU I., 324 (XLIX)
SECAN Mirela, 390 (XLIX)
SHEEHARU D.P., 432 (XLIX)
SMITH Adam, 170, 229, 275, 276 (XLIX)
SPERLEA Cristiana, 390 (XLIX)
STAN Radu, 390 (XLIX)
STANCU Vasile, 58 (XLIX)
- STOICA Victor, 165, 281 (XLIX)
STOLOJAN Theodor, 373 (XLIX)
- ȘTEFAN, ADA, 240, 281 (XLIX)
- TALPEȘ Florin, 375 (XLIX)
THADDEN Johannes von, 375 (XLIX)
THIÉTART R.A., 453 (XLIX)
TOFFLER Alvin, 331 (XLIX)
TOLENTINO Arturo L., 390 (XLIX)
TUIU Florea, 390 (XLIX)
- VĂCĂREL Iulian, 162, 244, 246, 247,
250, 281 (XLIX)
VANĈEA Doru, 374 (XLIX)
VARVARA Camelia, 390 (XLIX)
VASILE Dan, 396 (XLIX)
VASILIU Teodora, 391 (XLIX)
VERNIMMEN P., 416 (XLIX)
VIDALIE A., 430 (XLIX)
VISA Doina, 391 (XLIX)
VULCĂNESCU George, 375, 391 (XLIX)
- WALLERSTEIN Immanuel, 252, 273,
281 (XLIX)
WEISBACH M.S., 432 (XLIX)
WOLFGANG Roth, 373 (XLIX)
- XAVIER Frege, 162 (XLIX)
- ZAMAN Gheorghe, 356, 375, 391 (XLIX)
ZAMFIR Cătălin, 10 (XLIX)
ZANE Gh., 8, 24 (XLIX)
ZHARA S.A., 436 (XLIX)