INSTITUTUL NAȚIONAL DE CERCETĂRI ECONOMICE
"COSTIN C. KIRIȚESCU"

# TEZAUR

## Volumul XLV

Academia Română

CENTRUL DE INFORMARE ŞI DOCUMENTARE ECONOMICĂ

INSTITUTUL NAȚIONAL DE CERCETĂRI ECONOMICE
"COSTIN C. KIRIȚESCU"

# TEZAUR

1997

vol. XLV

Centrul de Informare
şi Documentare Economică
Bucureşti, România

Editor: Valeriu IOAN-FRANC

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

Culegere text: Mirela AGAPI, Carmen DIŢULESCU

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

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

ISBN 978-973-159-201-5 Apărut 2016

INSTITUTUL NAȚIONAL DE CERCETĂRI ECONOMICE
"COSTIN C. KIRIȚESCU"

# TEZAUR

1997

vol. XLV

**ACADEMIA ROMÂNĂ**

**CENTRUL DE INFORMARE ŞI DOCUMENTARE ECONOMICĂ**

# SUMAR
## volumul XLV

**PROBLEME ECONOMICE NR. 21/1997** 1

*CARACTERISTICI SOCIOECONOMICE ŞI CULTURALE ALE FAMILIILOR SĂRACE CU MULŢI COPII* 3

CUVÂNT ÎNAINTE 7

Capitolul I. SĂRĂCIA ŞI IMPACTUL SĂU ASUPRA GENERAŢIILOR TINERE 8

1. Categorii socioeconomice cu pondere mare în rândul familiilor numeroase 9
2. Capitole ale consumului greu afectate de starea de sărăcie 11

Capitolul II. CONDIŢII DE VIAŢĂ SPECIFICE FAMILIILOR SĂRACE CU COPII 16

1. Veniturile mici – cauză principală a stării de sărăcie 17
2. Deficiente în alimentatie 19
3. Uzura avansată – caracteristică principală a articolelor de îmbrăcăminte şi a încălţămintei 23
4. Situaţia locuinţelor şi a dotărilor gospodăreşti aflate în folosinţa familiilor sărace cu copii 25

Capitolul III. SĂNĂTATEA, PREGĂTIREA ŞCOLARĂ ŞI COEZIUNEA ÎN FAMILILE SĂRACE CU MULŢI COPII 28

1. Precaritatea sănătăţii în familiile sărace 28
2. Pregătire şcolară deficitară a copiilor din familiile sărace 29
3. Lipsa de unitate în familiile numeroase 33

Capitolul IV. ASPIRAŢII LIMITATE – UNA DINTRE CARACTERISTICILE FAMILIILOR SĂRACE 35

1. Viitorul profesional al copiilor din familiile sărace în viziunea părinţilor 35
2. Modalităţi de utilizare a unor posibile venituri mai mari în opinia celor săraci 38
3. Soluţii de depăşire a dificultăţilor în opţiunea familiilor sărace cu copii 39

Capitolul V. CARACTERISTICI DEMOGRAFICE ŞI DE PLANING FAMILIAL ALE FAMILIILOR SĂRACE CU MULŢI COPII ..... 41
ÎN LOC DE ÎNCHEIERE ..... 44

**PROBLEME ECONOMICE NR. 22/1997 _____ 47**
*SITUAŢIA MACROECONOMICĂ ACTUALĂ A ŢĂRILOR DIN EUROPA CENTRALĂ ŞL DE EST..... 49*
VEDERE DE ANSAMBLU ..... 53
POLONIA MERGE PE DRUMUL REFORMEI ..... 57
REPUBLICA CEHĂ OBŢINE PERFORMANŢE ..... 60
SLOVACIA - CEA MAI PERFORMANTĂ ŢARĂ DIN EUROPA DE EST ÎN 1996 ..... 62
UNGARIA CONTINUĂ PROCESUL DE MACROSTABILIZARE ECONOMICĂ ..... 65
SLOVENIA - REZULTATE PROMIŢĂTOARE..... 68
CROAŢIA - REFACEREA ÎNCEPE ÎNCET ..... 71
REFERINŢE BIBLIOGRAFICE ..... 74

**PROBLEME ECONOMICE NR. 23/1997 _____ 75**
*„MARKETING ŞI CULTURĂ" - UN COMENTARIU DE Prof. univ. dr. NICOLAE BELII -..... 77*
INTRODUCERE ..... 81
1. NOUTATEA TEMATICĂ A LUCRĂRII..... 82
2. CONCEPTELE DE CULTURĂ ŞI MARKETINGUL CULTURAL..... 83
3. CERCETAREA DE MARKETING CULTURAL..... 87
4. PIAŢĂ, CONSUM ŞI POLITICI CULTURALE..... 89

**PROBLEME ECONOMICE NR. 24/1997 _____ 95**
*TENDINŢE ALE COMPETITIVITĂŢII PRODUSELOR INDUSTRIEI PRELUCRĂTOARE DIN ROMÂNIA ..... 97*
Capitolul 1 - ASPECTE ALE COMPETITIVITĂŢII INTERNAŢIONALE CU PRODUSE INDUSTRIALE..... 101
1.1. Consideraţii generale ..... 101
1.2. Influenţa preţului asupra competitivităţii, pe pieţele internaţionale..... 103

Capitolul 2 - COMPETITIVITATEA INTERNAȚIONALĂ A PRODUSELOR INDUSTRIALE ROMÂNEŞTI ..... 107
2.1. Performanțele industriei prelucrătoare românești din perspectiva schimburilor economice cu Uniunea Europeană ..... 107
2.2. Influența structurii costurilor de producție, asupra competitivității ..... 117
2.3. Perspectivele creşterii competitivității produselor industriilor prelucrătoare din România, pe piețele internaționale ..... 118
BIBLIOGRAFIE ..... 131

**PROBLEME ECONOMICE NR. 25/1997 _____ 133**
*ECONOMIA MONDIALĂ. PREVIZIUNI LA ORIZONTUL ANILOR 2010-2015 ..... 135*
VEDERE DE ANSAMBLU ASUPRA SITUAȚIEI ECONOMIEI MONDIALE ..... 139
ȚĂRILE DIN UNIUNEA EUROPEANĂ (UE) ..... 143
ȚĂRILE DIN EUROPA CENTRALĂ ŞI DE EST (ȚECE) ..... 145
STATELE EX-SOVIETICE ..... 147
STATELE ASIATICE ..... 149
STATELE AFRICANE ..... 152
STATELE DE PE CELE DOUĂ CONTINENTE AMERICANE ..... 153
AUSTRALIA ŞI CELELALTE TERITORII DIN PACIFIC ..... 154
STATELE UNITE ALE AMERICII ..... 155
ROMÂNIA ANULUI 2000 ŞI SITUAȚIA ACTUALĂ ..... 157
PREVIZIUNI GLOBALE PENTRU ANII 2010-2015 ..... 159
REFERINȚE BIBLIOGRAFICE ..... 161

**PROBLEME ECONOMICE NR. 26-27-28/1997 _____ 163**
*ROLUL RELAȚIILOR ECONOMICE ROMÂNO-GERMANE ÎN CONTEXTUL ASOCIERII ŞI OPORTUNITĂȚII DE PREADERARE A ROMÂNIEI LA UNIUNEA EUROPEANĂ • ANALIZA EFICIENȚEI SECTORIALE ..... 165*
INTRODUCERE ..... 169

I. PARTICULARITĂȚI ALE ECONOMIEI GERMANE ÎN PREZENT ..... 171
1. Un scenariu de integrare ..... 172
2. Un scenariu restrictiv ..... 177
II. ANALIZA STATISTICO-ECONOMICĂ A VOLUMULUI ŞI A STRUCTURII COMERȚULUI EXTERIOR ROMANO-GERMAN, ÎN PERIOADA 1990-1996 ..... 181
1. Privire de ansamblu asupra schimburilor economice ale României cu țările Uniunii Europene ..... 181
1.1. Tendințe generale ale exporturilor ..... 182
1.2. Tendințe generale ale importurilor ..... 184
1.3. Comerțul exterior al României cu Germania şi cu alți parteneri europeni ..... 185
2. Schimburile externe româno-germane. Tendințe şi modificări structurale ..... 188
2.1. Exporturile efectuate de România pe categorii pe produse ..... 192
2.2. Importurile efectuate de România pe categorii de produse ..... 193
2.3. Specializarea comerțului dintre România şi Germania ..... 195
ANEXE ..... 201
3. Schimburile pe grupe de mărfuri între România şi Germania. Comparație, analiza dinamică, structurală cu alte țări ale U.E. ..... 206
3.1. Grupa produselor agricole şi alimentare ..... 206
3.2. Grupa produselor industriale ..... 209
3.3. Alte produse numai exportate sau numai importate în şi din Germania şi țările U.E. ..... 213
III. EFICIENȚA SCHIMBURILOR DE MĂRFURI ŞI PRODUSE ÎNTRE ROMÂNIA ŞI GERMANIA ..... 216
1. Coeficienții de relevare a avantajelor comparative (R.C.A.) ..... 216
2. Prețurile la importuri şi exporturi ..... 224
IV. BALANȚA COMERCIALĂ A ROMÂNIEI CU R.F.G. ..... 230
1. Deficitul general al balanței comerciale, evoluție şi tendințe: comparație cu alte țări ..... 230
2. Analiza deficitului pe grupe de mărfuri ..... 232
3. Aspecte ale balanței de plăți ..... 234
V. INVESTIȚIILE DIRECTE DE CAPITAL GERMAN ÎN ROMÂNIA ..... 237
CONSTATĂRI ŞI CONCLUZII ..... 243
BIBLIOGRAFIE ..... 248

**PROBLEME ECONOMICE NR. 29/1997 _____ 251**

*RELAȚIILE PUBLICE – COMPONENTĂ ESENȚIALĂ ÎN CUCERIREA PIEȚEI INTERNE ŞI INTERNAȚIONALE..... 253*

1. RELAȚIILE PUBLICE - SEMNIFICAȚII ŞL EVOLUȚII..... 257
   Ce sunt relațiile publice (RP)?..... 257
   Funcțiile relațiilor publice..... 258
   Rolul specialistului în relațiile publice..... 259
   Rădăcini în istorie..... 261
   Dar România?..... 262
2. RELAȚIILE PUBLICE LA ÎNTRETĂIERE DE DRUMURI..... 264
   Comunicarea formalizată în relațiile publice..... 264
   Relațiile publice față în față cu reclama..... 265
   Marketingul - un părinte bun..... 266
   Relațiile publice în diversitate..... 268
3. PULSUL PIEȚEI INTERNE ŞL INTERNAȚIONALE PRIN RELAȚIILE PUBLICE..... 269
   Ce se întâmplă pe plan internațional?..... 269
   Ce spun românii? Ce este de făcut?..... 270

BIBLIOGRAFIE..... 278

**PROBLEME ECONOMICE NR. 30/1997 _____ 279**

*EVALUAREA BENEFICIILOR ŞI COSTURILOR MODERNIZĂRII REȚELEI DE TRANSPORT..... 281*

INTRODUCERE..... 285

COMPARAREA SITUAȚIEI ÎNFĂPTUIRII PROIECTELOR CU SITUAȚIA REALIZĂRII LOR..... 287

DISTRIBUȚIA EFECTELOR ŞI EFORTURILOR AFERENTE PROIECTELOR..... 290

INFLUENȚELE LEGĂTURILOR DINTRE MODURILE DE TRANSPORT ASUPRA BENEFICIILOR ŞI COSTURILOR PROIECTELOR DE MODERNIZARE..... 294

ACTUALIZAREA PERIODICĂ A CALCULELOR ECONOMICE PRIVIND MODERNIZAREA REȚELEI DE TRANSPORT..... 296

**PROBLEME ECONOMICE NR. 31/1997 _____ 299**

*SITUAȚIA ECONOMICĂ A CHINEI. RELAȚIILE CU HONG KONG-UL ŞI TAIWANUL ..... 301*

INTRODUCERE ..... 305

CHINA: DISPARIȚIA LUI DENG XIAOPING NU AFECTEAZĂ CLIMATUL SOCIOECONOMIC ..... 306

TRECEREA CHINEI LA „ECONOMIA DE PIAȚĂ SOCIALĂ” ..... 308

SITUAȚIA ECONOMICĂ A HONK KONG-ULUI ..... 319

SITUAȚIA ECONOMICĂ A TAIWANULUI ..... 321

PREVIZIUNI PENTRU EVOLUȚIA SITUAȚIEI ECONOMICE A CHINEI ..... 323

BIBLIOGRAFIE ..... 324

**PROBLEME ECONOMICE NR. 32-33/1997_____ 325**

*VENITURI SALARIALE - DIAGNOZĂ - PERSPECTIVE ..... 327*

Capitolul 1. CONSIDERAȚII INTRODUCTIVE ..... 331

Capitolul 2. VENITUL SALARIAL ÎN ECONOMIA DE TRANZIȚIE. CONȚINUT. FUNCȚII ..... 344

2.1. Precizări conceptuale ..... 344

2.2. Formarea şi evoluția salariului la frontiera dintre teoriile neoclasice şi cele instituționale ..... 345

2.3. O alternativă promițătoare: sistemul de participare financiară (la profit sau la rezultate) ..... 348

2.4. Natura, funcții şi factori ai evoluției salariului ..... 350

Capitolul 3. REFORMA SISTEMULUI DE SALARII. NECESITATE. CONȚINUT. PRINCIPII. ETAPE ..... 356

3.1. Moştenirea. Repere semnificative ale politicii de salarii înainte de 1989 ..... 357

3.2. Un moment de derută cu efecte pe termen mediu şi lung - anul 1990 ..... 359

3.3. Reforma salariilor - prioritate a creării unei noi piețe a muncii ..... 361

Capitolul 4. EVOLUȚII ATIPICE ALE SALARIILOR. DETERMINĂRI ŞI IMPACT ECONOMIC ŞI SOCIAL ..... 376

4.1. Deteriorarea raportului dintre dinamica salariului nominal şi cea a salariului real ..... 376

4.2. Diferențe de salarii economic nelegitimate, nestimulative ..... 380
4.3. Salariul minim național la frontiera dintre funcția de protecție socială şi control a creşterii costului forței de muncă ..... 386
4.4. Distribuții asimetrice ale salariaților pe grupe de salarii ... 390

**PROBLEME ECONOMICE NR. 34/1997 _____ 393**
*PROBLEME ŞI PERSPECTIVE ALE TRANZIȚIEI ÎN ROMÂNIA ..... 395*
1. INTRODUCERE ..... 399
2. CARACTERISTICILE SISTEMULUI POLITICO-ECONOMIC DIN PERIOADA COMUNISTĂ ..... 402
2.1. Neconcordanța dintre doctrina comunistă şi modul ei de implementare ..... 402
2.2. Tipuri de diferențiere politică şi economică ..... 402
3. PROBLEMELE INSTITUȚIONALE ALE PERIOADEI DE TRANZIȚIE . 404
3.1. Deziderate ale economiilor în tranziție ..... 404
3.2. Probleme structurale şi instituționale ..... 404
3.3. Eşecul remedierii deficiențelor instituționale ..... 408
4. PERSPECTIVE DE ACCELERARE A RITMULUI REFORMEI ..... 411
4.1. Rolul unui stat puternic ..... 411
4.2. Aspectul dual al societăților aflate în tranziție ..... 411
4.3. Modelul creşterii autosusținute ..... 413
4.4. Măsuri macroeconomice necesare implementării modelului creşterii autosusținute ..... 419
5. CONCLUZII ..... 421
BIBLIOGRAFIE ..... 423

**PROBLEME ECONOMICE NR. 35-36/1997 _____ 425**
*INSTITUȚIILE PIEȚEI MUNCII ..... 427*
1. CONCEPTUL ŞL TIPOLOGIA INSTITUȚIILOR ..... 432
2. INSTITUȚIILE PIEȚEI MUNCII: GENEZĂ ŞL CADRU SPECIFIC DE REGLEMENTARE ŞL ACȚIUNE ..... 435
2.1. Geneză ..... 435
2.2. Cadrul general ..... 437

3. TIPOLOGIA INSTITUȚIILOR PIEȚEI MUNCII. FUNCȚII SPECIFICE ..... 439
3.1. Instituții ale cererii de forță de muncă ..... 440
3.2. Instituții ale ofertei de forță de muncă ..... 441
3.3. Instituții ale echilibrului pieței muncii ..... 443
4. PREZENTAREA COMPARATIVĂ A INSTITUȚIILOR ECHILIBRULUI PIEȚEI MUNCII ÎN ROMÂNIA CU CELE DIN ȚĂRILE ASOCIATE ŞI MEMBRE ALE U.E. ..... 455
5. CRITERII DE EVALUARE A ACTIVITĂȚII INSTITUȚIILOR PIEȚEI MUNCII ..... 466
BIBLIOGRAFIE ..... 476

**PROBLEME ECONOMICE NR. 37-38/1997 ..... 477**
*MODELAREA PROCESELOR ECONOMICE ALE TRANZIȚIEI LA ECONOMIA DE PIAȚĂ CU AJUTORUL TEORIEI REȚELELOR ..... 479*
INTRODUCERE ..... 483
1. ACTIVITĂȚI ECONOMICE DESFĂŞURATE ÎN REȚEA ..... 484
1.1. Definire, trăsături ..... 484
1.2. Externalltățile rețelei ..... 486
1.3. Tranzacții în rețea ..... 487
2. MĂSURAREA REȚELEI ..... 494
2.1. Dimensiunile rețelei ..... 494
2.2. Variabilele rețelei ..... 497
3. UTILIZAREA REȚELEI ..... 506
3.1. Funcția de utilitate ..... 506
3.2. Efectul de rețea ..... 508
4. ECONOMIA NAȚIONALĂ CA REȚEA ..... 517
4.1. Abordarea macro ..... 518
4.2. Abordarea micro ..... 521
4.3. Economia tranziției ..... 523
CONCLUZII ..... 528
BIBLIOGRAFIE ..... 540

**PROBLEME ECONOMICE NR. 39-40-41/1997 _____ 543**

*FORMAREA PROFESIONALĂ A FORȚEI DE MUNCĂ • CONȚINUT/MUTAȚII ŞI EXIGENȚE DIN PERSPECTIVA NOII CONSTRUCȚII EUROPENE ..... 545*

1. CÂTEVA REPERE GENERALE..... 551
2. PUNCTUL DE START. O IMAGINE GLOBALĂ ..... 561
   2.1. Indicatorul dezvoltării umane (I.D.U.)..... 561
   2.2. Speranța de viață şcolară. Rata brută sau netă de cuprindere în învățământul de diferite grade ..... 565
   2.3. Învățământul postobligatoriu ..... 567
   2.4. Cheltuieli publice pentru învățământ. Relația cheltuieli pentru formare profesională - politici active ale pieței muncii ..... 569
3. POLITICI DE FORMARE PROFESIONALĂ ÎN ȚĂRILE UNIUNII EUROPENE. OBIECTIVE. PRINCIPII.CARACTERISTICI ..... 572
   3.1. Obiective. Politici de formare profesională ..... 572
   3.2. Obiective ..... 574
   3.3. Principii..... 590
   3.4. Caracteristici..... 593
   3.5. Revigorarea formării profesionale continue, caracteristică şi cerință a formării profesionale..... 599
4. SISTEMUL DE FORMARE PROFESIONALĂ SUB SEMNUL ÎNNOIRII. EVOLUȚII RECENTE. EXIGENȚE VIITOARE ..... 611
   4.1. Nevoia de reformă ..... 611
   4.2. Principalele caracteristici ale formării profesionale inițiale..... 613
   4.3. Evoluții recente. Tendințe. Incertitudini şi blocaje..... 620
   4.4. Parteneriatul transnațional -o şansă ce trebuie valorificată: PROGRAMUL LEONARDO DA VINCI ..... 631
5. REMARCI FINALE..... 640
   5.1. Câteva concluzii ..... 640
   5.2. Probleme deschise ..... 641

REFERINȚE BIBLIOGRAFICE ..... 643

ANEXE ..... 645

**PROBLEME ECONOMICE NR. 42-43/1997 647**

*INVENTARIEREA, REEVALUAREA ŞL PRIVATIZAREA PATRIMONIULUI SOCIETĂȚILOR CU CAPITAL MAJORITAR DE STAT ... 649*

I. PUNCTUL DE VEDERE AL FONDULUI PROPRIETĂȚII DE STAT ... 653

II. UNELE CONCLUZII TEORETICO-METODOLOGICE ŞI PRACTICE ... 658

III. PREȚUL MEDIU DE PIAȚĂ AL ACȚIUNILOR VÂNDUTE DE FONDUL PROPRIETĂȚII DE STAT ... 663

1. Metode şl scheme de privatizare ... 663
2. Obiectivele privatizării ... 664
3. Prețul de piață al acțiunilor vândute de Fondul Proprietății de Stat în perioada 23.12.1992 - 1.11.1996 ... 666
4. Valoarea de piață a acțiunilor vândute de F.P.S. În anul 1996 ... 669
5. Valoarea de piață a acțiunilor la Bursa de Valori Bucureşti şi pe piața OTC (RASDAQ) ... 671
6. Aspecte strategice ... 675

IV. EFECTE RESTRUCTURATIVE ALE PRIVATIZĂRII DE MASĂ ... 678

1. Diversitatea efectelor ... 678
2. Schimbări în management ... 681
3. Supradimensionarea acționarială a Fondurilor Proprietății Private ... 682
4. Dimensiunea socială a privatizării de masă ... 685
5. Fondurile de restructurare ... 687
6. Mărirea participării Fondului Proprietății de Stat la societăți privatizate în masă ... 689
7. Suprasubscrierea ... 691
8. Subsubscrlerea ... 695
9. Blocajele privatizării de masă: forme şl remedii ... 699
10. Creşterea numărului de falimente ... 701
11. Portofolii diversificate ... 702
12. Alte efecte ... 703

ÎNCHEIERE ... 705

**PROBLEME ECONOMICE NR. 44-45/1997 709**

*VENITURI SALARIALE - DIAGNOZĂ. PERSPECTIVE* ..... 711

Capitolul 1. CORELAȚII ÎNTRE COSTUL SALARIAL ŞI PRINCIPALII INDICATORI AI ECONOMIEI ..... 715

1.1. Considerații preliminare ..... 715

1.2. Corelația salariu-productivitate a muncii ..... 722

1.3. Corelația cost salarial-ocupare a forței de muncă ..... 732

1.4. Corelația salariu-inflatie ..... 746

Capitolul 2. POLITICA DE CONTROL A SALARIILOR. NECESITATE. LIMITE ..... 767

Capitolul 3. REPERE STRATEGICE ALE UNEI POLITICI EFICIENTE DE VENITURI SALARIATE ..... 779

3.1. Disfuncționalități şi blocaje ..... 779

3.2. Nevoia de coerentă ..... 783

3.3. Obiective ..... 784

3.4.Mecanisme şi priorități ..... 786

3.5. Restricții ..... 790

3.6. Forțe motrice ..... 792

**PROBLEME ECONOMICE NR. 46/1997 795**

*CONSIDERAȚII PRIVIND ESTIMAREA RITMULUI PROGRESULUI TEHNIC NEÎNCORPORAT ŞL A SUBSTITUȚIEI FACTORILOR DE PRODUCȚIE* • PARTEA I• ..... 797

Capitolul 1 - EVOLUȚIA CONCEPTULUI ŞL A SFEREI DE APLICABILITATE A FUNCȚIILOR DE PRODUCȚIE ..... 801

Capitolul 2 - ASPECTE TEORETICO-METODOLOGICE ALE INTERPRETĂRII REZULTATELOR ESTIMĂRII PARAMETRILOR FUNCȚIILOR DE PRODUCȚIE ..... 807

**INDEX DE AUTORI 829**

INSTITUTUL NAȚIONAL
DE
CERCETĂRI ECONOMICE

# PROBLEME ECONOMICE
# NR. 21/1997

CENTRUL DE INFORMARE
ŞI DOCUMENTARE ECONOMICĂ
BUCUREŞTI

**ACADEMIA ROMÂNĂ**
**INSTITUTUL NAȚIONAL DE CERCETĂRI ECONOMICE**

# CARACTERISTICI SOCIOECONOMICE ŞI CULTURALE ALE FAMILIILOR SĂRACE CU MULȚI COPII

Dr. Gheorghe BARBU (coordonator)
Sorin CACE
Adina MIHĂILESCU
Mihaela TEODORESCU
Lăcrămioara VOINEA

CENTRUL DE INFORMARE ŞI DOCUMENTARE ECONOMICĂ

# CUPRINS

CUVÂNT ÎNAINTE ..... 7
Capitolul I. SĂRĂCIA ŞI IMPACTUL SĂU ASUPRA GENERAȚIILOR TINERE ..... 8
1. Categorii socioeconomice cu pondere mare în rândul familiilor numeroase ..... 9
2. Capitole ale consumului greu afectate de starea de sărăcie ..... 11
Capitolul II. CONDIȚII DE VIAȚĂ SPECIFICE FAMILIILOR SĂRACE CU COPII ..... 16
1. Veniturile mici – cauză principală a stării de sărăcie ..... 17
2. Deficiențe în alimentație ..... 19
3. Uzura avansată – caracteristică principală a articolelor de îmbrăcăminte şi a încălțămintei ..... 23
4. Situația locuințelor şi a dotărilor gospodăreşti aflate în folosința familiilor sărace cu copii ..... 25
Capitolul III. SĂNĂTATEA, PREGĂTIREA ŞCOLARĂ ŞI COEZIUNEA ÎN FAMILILE SĂRACE CU MULȚI COPII ..... 28
1. Precaritatea sănătății în familiile sărace ..... 28
2. Pregătire şcolară deficitară a copiilor din familiile sărace ..... 29
3. Lipsa de unitate în familiile numeroase ..... 33
Capitolul IV. ASPIRAȚII LIMITATE – UNA DINTRE CARACTERISTICILE FAMILIILOR SĂRACE ..... 35
1. Viitorul profesional al copiilor din familiile sărace în viziunea părinților ..... 35
2. Modalități de utilizare a unor posibile venituri mai mari în opinia celor săraci ..... 38
3. Soluții de depăşire a dificultăților în opțiunea familiilor sărace cu copii ..... 39
Capitolul V. CARACTERISTICI DEMOGRAFICE ŞI DE PLANING FAMILIAL ALE FAMILIILOR SĂRACE CU MULȚI COPII ..... 41
ÎN LOC DE ÎNCHEIERE ..... 44

# CUVÂNT ÎNAINTE

Sărăcia, cu implicațiile sale, a devenit, de câțiva ani, o preocupare principală atât pentru cercetarea sociologică şi economică, cât şi pentru autoritățile de stat. Studiile elaborate până în prezent pe această temă, pe lângă clarificările metodologice de identificare a stării de sărăcie, estimează dimensiunile şi evoluția acestui fenomen în anii 90 şi evidențiază categoriile de familii şi zonele țării cele mai afectate.

Analizele globale, deosebit de importante pentru a şti cât de gravă este situația la nivel de țară, se cer a fi completate cu studii care să abordeze condițiile diverselor segmente ale populației sărace, particularitățile zonale ale sărăciei, formele concrete în care se manifestă pauperitatea în diverse tipuri de familii ş.a. Evidențierea formelor concrete pe care le cunoaşte sărăcia şi mai ales a specificului acestora în cazul diverselor grupe de familii permite înțelegerea mai exactă şi mai fină a dificultăților în care se zbat membrii familiilor respective. Ca urmare, se creează şi premise pentru o mai bună alegere şi orientare a mijloacelor destinate atenuării gradului de sărăcie. Asemenea considerente au stat la baza realizării de către un colectiv de autori din Institutul de Cercetare a Calității Vieții a raportului de cercetare de față.

Coordonatorul

# CAPITOLUL I. SĂRĂCIA ŞI IMPACTUL SĂU ASUPRA GENERAŢIILOR TINERE

Concluziile desprinse din analizele[1] efectuate de Institutul de Cercetare a Calităţii Vieţii asupra nivelului de trai al populaţiei autohtone în anii de după 1969 arată, între altele că, în rândul săracilor, poziţia cea mai importantă o deţin familiile cu copii în întreţinere şi mai ales cele cu mai mult de doi, iar în cazul familiilor monoparentale şi cele cu doi copii. Potrivit datelor rezultate din ancheta sociologică desfăşurată la începutul lunii iulie 1994 (pentru iunie acelaşi an), comparativ cu 38,3%, cât a reprezentat media pe ansamblul eşantionului cuplurile familiale cu mai mult de doi copii se înscriau sub minimul de subzistenţă în proporţie de aproape 70%, iar familiile monoparentale cu doi şi mai mulţi copii- într-o proporţie de 76% (deci mai mult de trei sferturi). Dacă avem în vedere că în aceste familii preponderentă este populaţia aflată la vârsta de 0 la 14-15 ani, înseamnă că grosul celor săraci îl formează copiii şi adolescenţii.

Evaluarea consecinţelor acestei situaţii asupra celor mai tinere generaţii, şi într-un anumit fel asupra generaţiilor active din ţara noastră în anii de început ai mileniului trei impune cunoaşterea ponderii pe care o deţine numărul copiilor din familiile menţionate mai sus în totalul copiilor. Potrivit datelor Recensământului populaţiei şi locuinţelor, realizat de Comisia Naţională pentru Statistică la începutul anului 1992, din totalul de 4327,8 mii nuclee familiale cu copii, familiile monoparentale cu doi şi mai mulţi copii şi cuplurile cu peste doi copii însumau 969,8 mii, respectiv 22,4% din total. Numărul copiilor cuprinşi în aceste familii reprezintă 41,5%. Altfel spus, aproximativ o cincime din nucleele familiale cu copii cuprindeau peste două cincimi din copiii existenţi în ţară. Modificările de natură demografică care au avut loc în timpul scurs de la data recensământului menţionat, în special în ceea ce priveşte natalitatea şi mortalitatea infantilă, deşi au fost însemnate, în sens nefavorabil, nu au provocat, după părerea autorilor, schimbări notabile în proporţiile prezentate mai sus.

Revenind la recensământul din 1992, se impune precizarea că din totalul cuplurilor familiale cu copii, cele cu trei şi mai mulţi constituiau 20,4%, iar din ansamblul familiilor monoparentale, cele cu doi copii şi peste reprezentau 32,9%, deci aproape o treime[2].

---

[1] La calcularea unora din datele cuprinse în acest capitol au contribuit Adina Mihăilescu şi Simona Stroie, cercetători ştiinţifici la ICCV. Vezi Cătălin Zamfir (coord.),"Dimensiuni ale sărăciei", Editura Expert, Bucureşti, 1995, pag. 68-50.

[2] Aceste procente, ca şi cele de mai sus, au rezultat din prelucrarea datelor cuprinse în lucrarea „Recensământul populaţiei şi locuinţelor din 7 ianuarie 1992", vol. III, Comisia Naţională pentru Statistică, 1994, pag. 915-940.

## 1. Categorii socioeconomice cu pondere mare în rândul familiilor numeroase

După categoria socioeconomică a capului de familie, la data efectuării recensământului, poziția predominantă în totalul familiilor supuse analizei o dețineau familiile de **muncitori salariați**. Din cele 969,8 mii nuclee familiale avute în vedere, 579,9 mii, respectiv 59,8% erau constituite din familii de muncitori salariați, a căror sursă principală de venituri o reprezintă salariile şi diversele drepturi salariale[1]. Un fapt deosebit de grav în cazul multora din aceste familii îl constituie prezența unei singure persoane active. În ianuarie 1992, dintr-un total de 525,5 mii cupluri în care se aflau trei şi peste trei persoane întreținute, 247,9 mii (47,2%) aveau o singură persoană activă. Or, potrivit calculelor Institutului de Cercetare a Calității Vieții, un venit salarial mediu net la nivelul economiei naționale depăşea, în iunie 1996, cu 30% minimul de subzistență al unui cuplu fără copii din mediul urban şi se situa cu 28% sub minimul de trai decent al acestuia. Pentru familiile de salariați cu trei copii, în luna iunie 1996, un asemenea venit a constituit circa 60% din minimul de subzistență şi circa 37% din minimul de trai decent.

Frecventă, în cazul acestor cupluri, ca de altfel în cel al majorității familiilor de salariați, este situația când ambii părinți sunt activi. Din cele 152003 cupluri cu trei copii în întreținere înregistrate la Recensământul populației şi locuințelor din ianuarie 1992, 98,6% întruneau această condiție. În mod similar au stat lucrurile şi cu familiile cu mai mult de trei copii în întreținere. Ulterior, ca urmare a amplificării unor aspecte negative din economia românească, în multe din aceste familii au apărut şomeri, deci s-a redus numărul persoanelor active.

O imagine aproximativă a modificărilor survenite în ultimii ani în raportul dintre minimul de trai decent şi minimul de subzistență, de o parte, şi veniturile posibile ale unei familii cu trei copii în întreținere, de altă parte, este redată, în linii generate, de următoarele date din tabelul nr. 1.

Datele din tabelul 1 pun în evidență faptul că în cazul familiei de salariați cu trei copii în întreținere, numai prezența a două venituri salariale de mărime cel puțin medie o situează pe aceasta deasupra minimului de subzistență dar o plasează, începând cu anul 1991, sub minimul de trai decent. Această ultimă relație a cunoscut un proces de înrăutățire după 1992, punctul cel mai grav atingându-l în 1993. Pentru familiile de salariați de mărime similară cu venituri mai mici, căderea în sărăcie a devenit o realitate de necontestat. Totodată, fiecare persoană (copil) în plus aflată în grija unei familii de talia celei menționate, prin faptul că la masa nevoilor de consum existente se prezintă cu

[1] La această concluzie s-a ajuns pe baza datelor obținute prin Ancheta integrală a gospodăriilor (AIG), pe o perioadă de 1 an (1.10. 1994-31.09.1995), efectuată într-un număr de 31941 gospodării, de Comisia Națională pentru Statistică.

nevoile sale proprii, la venituri contribuind doar cu o sumă infimă (alocația pentru copii), agravează situația întregii familii[1]. Potrivit datelor Recensământului populației şi locuințelor din ianuarie 1992, dintr-un total de 201,2 mii nuclee familiale de salariați cu patru şi mai mulți copii, 148,2 mii (aproximativ 73%) aveau în structura lor una sau cel mult două persoane active, ceea ce înseamnă un aport de venituri insuficient pentru acoperirea nevoilor elementare de consum.

**Tabelul nr. 1 - Raportul dintre venitul (ipotetic) al unei familii de salariați cu trei copii şi minimele de trai decent şi de subzistență, rezultate din calculele ICCV, pentru octombrie 1990-1995 şi iunie 1996**

*- În% -*

| Structura ipotetică a veniturilor familiei | Tipul de minim de trai | Luna avută în vedere: | | | | | | |
|---|---|---|---|---|---|---|---|---|
| | | Oct.90 | Oct.91 | Oct.92 | Oct.93 | Oct.94 | Oct.95 | Iunie 96 |
| 1. Două venituri salariale medii nete plus alocațiile pentru copii | MS | 190,9 | 152,7 | 125,1 | 100,3 | 105,6 | 126.6 | 124,7 |
| | MD | 118,4 | 94,7 | 77,6 | 62,2 | 65,5 | 78,6 | 77,4 |
| 2. Un venit salarial mediu net plus un salariu minim plus alocațiile pentru copii | MS | 156,5 | 122,9 | 96,6 | 76,6 | 76,1 | 85,0 | 80,3 |
| | MD | 96,5 | 76,3 | 50,9 | 47,5 | 47,2 | 52,7 | 49,8 |
| 3. Un venit salarial mediu net plus un ajutor mediu de şomaj plus alocațiile pentru copii | MS | - | 143,6 | 118,5 | 86,3 | 71,8 | 82,1 | - |
| | MD | - | 89,1 | 73,5 | 53,5 | 44,5 | 50,9 | - |

*MS=Minim de subzistență; MD=Minim de trai decent.*
** În 1990, nu se introdusese ajutorul de şomaj şi de aceea la varianta trei de venituri nu s-a calculate raportul.*
***Ajutorul de şomaj luat în calcul reprezintă media anuală*
****Pentru trim. II 1996 n-au existat date referitoare la ajutorul mediu de şomaj.*

[1] Valorile nivelurilor minime de trai arată că, în cazul familiilor de salariați, al patrulea copil înseamnă o creştere a cheltuielilor minime cu 14,3%, al cincilea – cu 12,5% ş.a.m.d. În timp ce contribuția alocației pentru copii la un venit salarial mediu net a oscilat, după 1991 până în februarie 1997, în jurul a 3%.

Cu o contribuție însemnată la îngroşarea numărului copiilor cu dificultăți se înscriu şi familiile de agricultori individuali. La începutul anului 1992, cuplurile de agricultori individuali cu trei şi mai mulți copii, împreună cu nucleele monoparentale de aceeaşi categorie cu mai mult de un copil au reprezentat aproape 9% din totalul familiilor supuse analizei. În ansamblul familiilor de țărani individuali cu copii, cele două tipuri de nuclee menționate mai sus au constituit aproape o treime (32,2%).

Într-o situație nefericită se află şi copiii ai căror părinți sunt şomeri sau pensionari. Potrivit recensământului amintit, la începutul anului 1992, din totalul cuplurilor de pensionari cu copii în întreținere (637,8 mii), 8,6% (55,1 mii cupluri) nu aveau nicio persoană activă şi îşi duceau existența pe veniturile din pensie, iar 34,8% (aproape 222 mii), cumulau şi veniturile unei singure persoane active. Nucleele monoparentale de pensionari cu copii se prezentau într-o situație şi mai grea: la data recensământului, în totalul familiilor aflate în această situație şi având copii, 27,8% nu beneficiau de nicio persoană activă, iar 72,2% se bucurau de aportul unei singure persoane.

**Împrumuturile constituie** una din soluțiile la care recurg familiile cu mai mulți copii în întreținere pentru a face față cheltuielilor impuse de asigurarea anumitor bunuri şi servicii strict necesare. Din ancheta sociologică efectuată de ICCV în iulie 1994, rezultă că peste 80% din nucleele familiale cu trei şi mai mulți copii în întreținere precum şi din familiile monoparentale cu mai mult de un copil recurg (des sau rar) la împrumuturi, iar cea mai mare parte din acestea (61%) folosesc soluția respectivă în mod frecvent. Evident, acest paliativ nu uşurează, ci complică viața familiilor analizate, de aici şi aprecierea a aproape 85% din total că se descurcă mai greu comparativ cu anul 1989.

## 2. Capitole ale consumului greu afectate de starea de sărăcie

Efectiv, dificultățile familiilor cu copii în întreținere se resimt la toate capitolele consumului, dar aspectele cele mai grave, cu consecințe mari pe planul dezvoltării fizice şi psihice, sunt întâlnite la consumul alimentar. Circa o treime din familiile cu doi şi mai mulți copii cuprinse în eşantionul supus anchetei sociologice efectuate în iulie 1994 considerau că cea mai importantă problemă a lor este mâncarea. Din investigații făcute de echipe de cercetători din ICCV, într-un număr de familii nevoiaşe rezultă că malnutriția şi subnutriția sunt realități ale vieții acestor familii; carnea şi produsele din carne, laptele şi produsele lactate, ouăle şi fructele sunt prezente foarte rar, în cantități mici sau lipsesc, de mult timp, din hrana unui număr însemnat de familii. Însăşi dinamica, după 1990, a datelor statistice referitoare la consumul mediu anual pe locuitor la mai toate grupele de produse alimentare menționate este relevatoare în acest sens. Bunăoară, la carne şi la produse din carne, alimente cu aport însemnat de proteine, în anii 1991-1995 s-a manifestat clar o scădere

dramatică a consumului mediu pe locuitor: de la 61 kg în 1990, la 54,4 kg în 1991 şi la 45,7 kg în 1992 (în următorii trei ani, consumul mediu la aceste produse a rămas aproximativ egal cu cel din 1992: 47,7 kg în 1993, 45,5 kg în 1994 şi 47,8 kg în 1995)[1]. Diminuarea atât de puternică a mediei consumului la aceste produse, ca şi la altele nu putea să rezulte, în principal, decât din deteriorarea consumului familiilor la care a crescut diferența nefavorabilă dintre venituri şi necesarul de resurse pentru acoperirea nevoilor de consum. Ori, amploarea acestei diferențe în fiecare familie se află într-o relație directă cu numărul membrilor săi (număr total dependent de copiii aflați în întreținere) şi într-o relație inversă cu mărimea veniturilor sale.

Din compararea consumului mediu anual pe locuitor, din ultimii ani, la o serie de grupe de produse alimentare cu structura cheltuielilor de consum în anii vizați rezultă un aparent paradox, care constă în faptul că deşi, la multe grupe de produse alimentare, cantitatea medie consumată a scăzut ponderea cheltuielilor pentru consumul alimentar şi pentru băuturi s-a mărit în fiecare an, crescând – în cazul familiilor de salariați de la 49,4%, în 1990, la 60%, în 1994, (în 1995, cheltuielile respective au reprezentat 59,8%). Una din explicații o constituie creşterea mai accentuată a prețurilor la mărfurile alimentare, comparativ cu mărfurile nealimentare şi cu serviciile şi deci, alocarea – în medie – de sume mai mari pentru cantități mai mici de produse.

Evident, creşterea ponderii cheltuielilor pentru procurarea de mărfuri alimentare şi de băuturi a însemnat diminuarea ponderii altor cheltuieli, iar în cazul familiilor nevoiaşe cu venituri mici şi foarte mici, aceasta şi-a găsit expresia în micşorarea sau chiar în eliminarea unor cheltuieli care nu sunt presante, între care se înscriu cele care privesc dotarea gospodăriei cu bunuri de folosință îndelungată[2], asigurarea de îmbrăcăminte şi încălțăminte noi şi mai ales instruirea şi educația, fapt ce i-a afectat şi îi afectează, în principal, pe copii. Privarea copiilor de pregătirea culturală, privare care în multe familii înseamnă renunțarea şi la învățământul primar, reprezintă un dezavantaj enorm pentru integrarea în viața socială, pentru încadrarea în activitate. Problema devine deosebit de gravă în perspectiva diminuării efortului fizic în toate activitățile şi a integrării României în Uniunea Europeană procesul de integrare menționat va înăspri mult, sub anumite aspecte, condițiile de pe piața forței de muncă.

Lipsurile materiale pe care le cunosc cele mai multe din familiile cu număr mare de copii în întreținere, ca şi discernământul scăzut al copiilor lipsiți sau cu un grad scăzut de instruire, la care – în multe cazuri – se adaugă inspirația oferită de modelele negative ale persoanelor adulte din familie,

---

[1] A se vedea *Anuarul Statistic al României 1996*, pag. 194, editat de Comisia Națională pentru Statistică.

[2] Deşi multe din familiile avute în vedere nu au televizor, din cauza presiunii problemelor alimentare foarte puțini fac din acesta o preocupare principală.

favorizează comportamentele deviante. Orientarea spre acte antisociale este legată şi de existenţa în cazul acestora, a unui timp liber supradimensionat, pentru care nu sunt modalităţi admise de folosire, iar cele existente sunt inaccesibile sau greu accesibile.

Condiţiile de trai ale multora din familiile cu număr mare de copii sunt agravate de situaţia spaţiului de locuit, acesta fiind, în general, insuficient, prost echipat şi uneori insalubru; mai mult, sunt semnalate cazuri în care familia este lipsită de locuinţă şi recurge la soluţii extreme, total nesatisfăcătoare. Potrivit datelor Recensământului populaţiei şi locuinţelor din 7 ianuarie 1992 (pag. 472 din vol. III „Clădiri, locuinţe, gospodării"), la data respectivă, peste 4% din populaţia ţării dispunea de un spaţiu de locuit care se situa sub 7 m.p. pe persoană, iar o parte din populaţia inclusă în acest procent (circa o pătrime) avea la dispoziţie în jur de 5 m.p.[1]. Sub acest aspect este grăitor însuşi faptul că peste un sfert (25,3%) din exponenţii familiilor numeroase cuprinse în eşantionul investigat în iulie 1994 arătau că situaţia locuinţei reprezintă o sursă importantă de nemulţumire. Nemulţumirea îşi are cauza nu numai în suprafaţa locuibilă redusă, ci şi în lipsa unor instalaţii (iluminat electric, apă curentă, canalizare, încălzire centrală etc.), care sunt menite să asigure confort, sau chiar în starea improprie pentru locuit.

***

Dimensiunile pe care le cunoaşte sărăcia în rândul copiilor şi consecinţele acesteia reprezintă probleme majore ale prezentului şi ale viitorului. Asumarea unui grad ridicat de responsabilitate din partea statului, a societăţii civile şi a familiei faţă de acest segment al populaţiei, de a cărei calitate vor depinde în viitor, calitatea vieţii întregii populaţii autohtone şi poziţia României în lume, este dependentă, în cel mai înalt grad, de grija manifestată de părinţi faţă de viaţa copiilor lor, de potenţialul economic al ţării, dar şi de modul cum se redistribuie resursele.

În ceea ce priveşte condiţiile de viaţă ale copiilor ni se pare oportun să subliniem rolul principal al părinţilor, indiferent de gradul de pregătire a acestora şi de numărul de copii în întreţinere. Realitatea arată că cei mai mulţi părinţi dau dovadă de responsabilitate ridicată pentru creşterea armonioasă, fizică şi psihică a copiilor lor. Nu în puţine cazuri, atingerea unui asemenea obiectiv se realizează în luptă cu dificultăţi mari şi frecvente, între care insuficienţa disponibilităţilor băneşti, procurarea cu mari greutăţi a unor produse (ca, de exemplu, lapte şi produse lactate), plata unor ore de meditaţii ş.a. Lipsa de grijă pentru copii este caracteristică unui număr mic de părinţi şi mai ales de

[1] Modificările survenite, după 1989, în regimul construcţiei şi asigurării de locuinţe n-au avut, până în prezent efect pozitiv asupra situaţiei menţionate ci, dimpotrivă.

tați. Oricât de puține ar fi aceste cazuri, autoritățile locale, societatea civilă, şcoala au datoria să intervină pentru a înlătura indiferența părinților şi a-i determina să-şi îndeplinească, cu seriozitate şi răspundere, rolul pe care îl au, în mod normal.

Fiind vorba de copii – total nevinovați de eventuala situație grea pe care ar trebui s-o suporte – atât pentru a suplini resursele părinților, cel mai adesea insuficiente pentru a satisface, la un nivel corespunzător, nevoile de consum ale multor copii, cât şi pentru a nu-l lăsa pe aceştia pradă nepăsării unora din părinți, autoritățile locale, instituțiile nonguvernamentale pot interveni cu resurse în vederea normalizării condițiilor de viață. Aceste resurse pot să fie financiare sau materiale (mâncare la cantine, îngrijire în cămine, îmbrăcăminte, asistență medicală ş.a.).

Ajutorul social, acordat la ora actuală tuturor familiilor situate sub un anumit nivel de venituri ar contribui la o mai bună soluționare a problemelor de viață ale copiilor din familiile numeroase dacă ar avea ca un prim-criteriu de mărime numărul copiilor în întreținere, pentru a se evita parazitismul părinților din familiile cu mulți copii, acordarea de ajutoare sporite pentru fiecare copil întreținut trebuie să fie condiționată de interesul tatălui pentru a desfăşura o activitate, excepție făcând, bineînțeles, familiile în care acesta este decedat, invalid sau despărțit de familie.

În şcoli şi mai ales în învățământul liceal, pentru a rezista efortului s-ar impune ca elevii proveniți din familiile sărace să beneficieze de burse chiar dacă nu se înscriu printre cei cu rezultate deosebite la învățătură. O variantă şi mai potrivită şi valabilă pentru toți copiii care provin din aceste familii ar fi asigurarea, în mod gratuit, de locuri în internate, de mâncare la cantine şi de îmbrăcăminte. În afară de un plafon maxim de venituri ale familiei, o altă condiție pentru asigurarea acestor gratuități ar trebui să fie promovarea fiecărui an de învățământ, excluderea de la acest drept a celor repetenți.

Resursele limitate ale statului, fapt datorat, între altele, proastei administrări a multora din societățile comerciale cu capital majoritar de stat, evaziunii fiscale ş.a. fac necesară participarea firmelor particulare la susținerea materială a unor elevi (şi studenți). Pentru aceasta se impune ca statul să recurgă la mijloace cât mai variate în vederea stimulării firmelor respective pentru a-şi asuma asemenea responsabilități.

Rezolvarea problemelor referitoare la evoluția armonioasă a copiilor din țara noastră este o sarcină națională şi de mare importanță având în vedere rolul pe care îl au aceştia în soluționarea problemelor pe care le va ridica viața în viitor.

Dificultățile ce decurg din limitele resurselor nu pot constitui o justificare a ignorării situației copiilor şi în special a celor din familiile sărace. Se impune o redistribuire a resurselor existente astfel încât tinerele vlăstare din familiile numeroase să se înscrie printre segmentele de populație cele mai puțin dezavantajate. Soluția adoptată de actualele autorități statale, de majorare, cu

începere din februarie 1997, a alocației generale la 50.000 de lei şi de acordare cu începere din semestrul II a.c., a unui supliment indexabil familiilor care au cel puțin doi copii, supliment care creşte până la patru şi mai mulți copii în întreținere, va aduce o schimbare, pozitivă în condițiile de viață ale copiilor din familiile sărace, dar nu va rezolva, în totalitate, problemele cu care se confruntă aceştia. Pentru diminuarea la minimum a dificultăților este necesară îmbinarea revigorării economice (care, înseamnă, între altele, ocuparea, într-o măsură mai mare a forței de muncă, creşterea veniturilor populației, atenuarea inflației etc.) cu acțiunea paralelă şi conjugată a tuturor forțelor şi mijloacelor de care dispune societatea, iar rolul principal în concertarea celor din urmă revine organelor locale şi în principal primăriilor.

# CAPITOLUL II. CONDIȚII DE VIAȚĂ SPECIFICE FAMILIILOR SĂRACE CU COPII

În scopul aprofundării cunoaşterii dificultăților şi privațiunilor pe care le suportă familiile sărace cu copii, Institutul de Cercetare a Calității Vieții a desfăşurat, în iunie 1996, o anchetă sociologică într-un număr de 23 localități (17 oraşe şi 6 comune) din 9 județe[1] şi în Municipiul Bucureşti, anchetă care a cuprins, în total, 193 de gospodării (137 din localități urbane, din care 41 în Bucureşti şi 56 de la sate), dintre cele care beneficiază de ajutor social[2]. Prin chestionarul folosit s-a urmărit culegerea de cât mai multe informații care să permită formarea unei imagini cât mai reale a condițiilor pe care le au familiile respective şi să ofere posibilitatea caracterizării multilaterale şi autentice a fizionomiei şi condițiilor lor de viață.

Limitarea anchetei la cele nouă județe şi la Municipiul Bucureşti, ca şi la numărul de gospodării menționat mai sus, a fost impusă, pe de o parte, de lipsa de resurse financiare a ICCV pentru a susține acțiunea, iar, pe de altă parte, de restricțiile de deplasare a operatorilor, aceştia fiind studenți la Facultatea de Sociologie, Psihologie şi Pedagogie din cadrul Universității Bucureşti, care i-a susținut financiar în stagiul de practică efectuată în județele de proveniență.

În legătură cu numărul de 193 de gospodării (familii), ca şi cu județele în care sunt localizate acestea, pot exista dubii cu privire la valabilitatea, cu caracter general, a concluziilor desprinse din datele culese, dubii de care n-au fost scutiți nici inițiatorii acțiunii.

Acceptarea condițiilor menționate ca bază pentru a cunoaşte multilateral problematica reală a familiilor sărace cu copii în întreținere, oricare ar fi şi oriunde s-ar afla acestea, adică efectuarea analizei pe un eşantion de disponibilitate se justifică prin următoarele argumente:

1) sărăcia însăşi este o stare definitorie categorică; conceptul de sărăcie indică insuficiența veniturilor unei familii în raport cu un nivel minim de consum;

2) sărăcia, întâlnită la diverse segmente sociale, cunoaşte grade de intensitate diferite, dar nu discrepanțe izbitoare;

---

[1] Județele în care a fost efectuată ancheta sunt: Braşov, Buzău, Constanța, Galați, Ialomița, Ilfov, Neamț, Olt şi Prahova.

[2] Acțiunea pe teren s-a efectuat asupra 277 de gospodării, dar datorită unor inadvertențe de completare a chestionarului şi mai ales de codificare şi de prelucrare a datelor (ca, de exemplu, prezența în rândul copiilor a persoanelor care au depăşit 16-17 ani şi trecerea nepoților în contul capului de gospodărie) a trebuit să se elimine 84 de cazuri.

3) familia săracă cu copii în întreţinere are, indiferent de situarea sa în teritoriu, cam aceleaşi probleme la fiecare capitol al nivelului de trai.

Argumentele enumerate mai sus arată că pentru a prezenta o imagine fidelă a vieţii reale, la nivel de ţară, a familiilor sărace cu copii în întreţinere este suficientă chiar şi cunoaşterea situaţiei câtorva familii de acest gen, indiferent de zona în care sunt situate acestea.

Chestionarul utilizat pentru obţinerea de informaţii a cuprins mai multe seturi de întrebări unele se referă la comportamentul mamelor faţă de procesul de procreare; altele vizează averea, veniturile directe şi indirecte ale familiei, starea consumului alimentar şi nealimentar în familie, relaţiile care apar în legătură cu procurarea unor mijloace, spaţiul locativ disponibil şi mijloacele din dotarea acestui spaţiu; un alt set de întrebări se referă la gradul de instruire a părinţilor şi a copiilor, la atmosfera din familie, la modalitatea de folosire a timpului liber de către copii, la starea de sănătate şi la atitudinea faţă de serviciile sanitare, la aspiraţiile părinţilor în raport cu situaţia familiei şi cu viitorul copiilor s.a.

Datorită particularităţilor pe care le prezintă cele două medii (urban şi rural) la caracteristicile urmărite prin chestionarul folosit, prelucrarea datelor s-a făcut separat, desprinzându-se însă atât aspectele specifice fiecărui mediu, cât şi cele generale, informaţiile pentru Capitală, au fost integrate mai întâi în ansamblul familiilor sărace cu copii din mediul urban, dar au fost prelucrate şi separat pentru a pune în evidenţă aspectele particulare.

## 1. Veniturile mici – cauză principală a stării de sărăcie

Insuficienţa veniturilor unei familii constituie – aşa cum arată experienţa – motivul neacoperirii nevoilor de consum al apariţiei şi menţinerii decalajului dintre nevoile reale de consum şi gradul de satisfacere a acestora.

În studiul de faţă, pentru a cunoaşte cum stau lucrurile cu familiile sărace incluse în ancheta sociologică din iunie 1996 în ceea ce priveşte veniturile, nu a fost cuprins ajutorul social acordat celor mai sărace familii cu începere din 1 august 1995; au fost luate în considerare veniturile din muncă, din proprietate, pensiile (indiferent de categorie), ajutorul de şomaj, alocaţia de sprijin, bursele, alocaţia de stat pentru copii, alte venituri. Însumând toate aceste tipuri de venituri, în cazul unei structurări pe zece grupe, în iunie 1996 venitul mediu pe persoană (mediu la nivelul fiecărei grupe) a variat între 8800 şi 33500 de lei, în localităţile urbane, şi între 10000 şi 66000 de lei, în cele rurale[1]. Faţă de suma medie necesară asigurării unui nivel minim de subzistenţă (calculat de ICCV), în situaţia unui cuplu cu trei copii în întreţinere, mediile de venituri menţionate

[1] Limitele prezentate sunt, aşa cum se menţionează în text, medii ceea ce înseamnă că în fiecare grupă există familii cu venituri mai mici sau mai mari decât valoarea medie.

se înscriau între 8,9 şi 34,0% la oraş şi între 12,7 şi 83,6% la sat[1]. Din aceste procente rezultă că, pe de o parte, familiile investigate se aflau în general, cu mult sub pragul sărăciei şi, pe de altă parte, că săracii oraşelor se caracterizează printr-o situaţie mult mai proastă decât cei ai satelor.

Procedând la o structurare a familiilor cuprinse în anchetă, pe trei grupe, în funcţie de mărimea medie a sumei veniturilor prezentate mai sus, rezultă următoarea situaţie.

**Tabel nr. 2 - Structura familiilor sărace cu copii, în funcţie de media veniturilor pe persoană, pe cele două tipuri de localităţi şi separat pentru Bucureşti**

*-În%-*

| Grupa de familii<br>În funcţie de mărimea veniturilor medii pe persoană | Total urban | Bucureşti | Rural |
|---|---|---|---|
| Cu venituri medii sub 10.000 de lei | 24,8 | 26,8 | 21,4 |
| Cu venituri medii de 10.000 până la 30.527 | 39,4 | 39,0 | 37,5 |
| Cu venituri medii de 30.527 şi mai mari | 35,8 | 34,2 | 41,1 |

Structura de mai sus pune în evidenţă mai multe aspecte, între care:

1. precumpănirea familiilor cu venituri medii de 10000 şi peste 10000 de lei pe persoană (în luna iunie 1996), în ambele medii; 2. poziţia mai puternică a grupei de mijloc (cu venituri medii între 10000 până la 30527 pe persoană) la oraşe şi a grupei superioare (cu venituri medii de 30527 şi peste) la sate. În ceea ce priveşte familiile monoparentale cuprinse în anchetă, datele arată o oarecare polarizare a acestora cele mai multe, 41,5% la oraş şi 62,5% la sat, fac parte din cea de-a treia grupă, superioară, iar grupa cu situaţia cea mai proastă reprezintă 36,6 şi, respectiv, 25%.

Copiii, prin numărul lor, acţionează, într-o anumită măsură asupra plasării diverselor familii într-o grupă sau alta de venituri, cele mai multe din familiile cu trei şi mai mulţi copii în întreţinere fiind situate în grupele 2 şi 3, deci în cele plasate mai aproape de minimul de trai. Această situaţie se explică, în bună parte, prin contribuţia pe care o au alocaţiile de stat la veniturile familiilor sărace cu copii şi prin regularitatea asigurării alocaţiilor respective.

Aşa cum rezultă din ancheta efectuată, în 1996, în cele 193 de familii sărace cu copii, în 21% din acestea la oraş şi 18% la sat, veniturile erau constituite numai din alocaţii. Procentul familiilor care, din diverse motive (în

[1] Gradul de acoperire relativ mai ridicat în mediul rural se explică atât prin cuantumul mai mare al veniturilor cât şi prin nivelul mai scăzut al minimului de trai, minim aflat la o diferenţă de 20% sub cel calculat pentru o familie similară din mediul urban.

principal din cauza abandonului şcolar), nu au încasat alocaţia de stat pentru copii, în iunie 1996, a fost de 3% la oraş şi de 7% la sat.

Alte venituri au avut şi au o frecvenţă scăzută în rândul familiilor sărace.

Salariile care, pentru populaţia **urbană** reprezintă forma de venit principală, au fost întâlnite la 38% din familiile urbane investigate; deci, ca pondere, cea mai mare parte a acestora se înscriau în categoria celor lipsiţi de venituri salariale. Ca frecvenţă, pe locul următor de venituri ale familiilor sărace din mediul urban a figurat ajutorul de şomaj, acesta fiind obţinut de 19% din totalul familiilor. Veniturile din activităţi pe cont propriu au fost prezente numai la 13% din familii, ceea ce pune în evidenţă manifestarea unei atitudini pasive, de aşteptare, din partea celor mai mulţi capi de familii. La această situaţie contribuie, într-o oarecare măsură, şi lipsa de suport material.

La un procent foarte restrâns din familiile urbane supuse analizei au fost întâlnite şi alte venituri, între care: venituri nenominalizate (8%), pensie de boală (6%), pensie de urmaş (5%), pensie alimentară (4%), pensie de asigurări sociale (2%), burse (3%), alte forme de asistenţă socială (6%).

În mediul **rural**, veniturile familiilor sărace cu copii în întreţinere, sunt mai variate şi cu o prezenţă mai largă. În afară de alocaţia pentru copii, 25% din familiile incluse în ancheta sociologică menţionată au primit salarii, 22% au realizat venituri din activităţi pe cont propriu, atitudinea activă pentru obţinerea de venituri având, la sat, mai multe posibilităţi de manifestare, 18% au obţinut pensii de asigurări sociale de stat, iar 13% în calitate de foşti membri ai CAP, 18% alte venituri nenominalizate, 2% pensii alimentare, 2% pensii de boală şi 2% pensii de incapacitate de muncă.

În afara veniturilor menţionate, atât la oraş cât şi la sat familiilor investigate li s-a acordat, în iunie 1996 şi un ajutor social, a cărui mărime a variat în funcţie de suma veniturilor realizate pe căile prezentate mai sus şi de plafonul maxim de vremuri nete lunare până la care a fost prevăzută acordarea acestui ajutor. Până în octombrie 1996, plafonul respectiv a fost de 81.000 lei pentru o familie formată din două persoane, de 113.000 lei pentru una constituită din trei persoane, de 142.000 lei pentru una compusă din patru persoane şi de 169.000 lei pentru una formată din cinci şi mai multe persoane.

O privire de ansamblu asupra veniturilor pe care le au familiile sărace cu unul şi mai mulţi copii în întreţinere permite să se observe că veniturile rezultate din redistribuire şi care constituie forme de realizare a protecţiei sociale reprezintă suportul principal al acestor familii. Or, cum veniturile populaţiei, indiferent de formă, depind înainte de toate de situaţia economiei, o economie în criză este incapabilă să rezolve satisfăcător problemele sociale.

### 2. Deficienţe în alimentaţie

Veniturile mici prejudiciază satisfacerea întregului sistem de nevoi de consum. Dat fiind faptul că alimentaţia se situează pe primul loc în ansamblul

acestor nevoi, autorii au considerat necesar ca, la început, să evidențieze aspectele cele mai caracteristice ale consumului alimentar al familiilor supuse analizei. Este de remarcat că acest capitol al nevoilor este cel mai mult grevat de evoluția prețurilor şi a veniturilor deoarece, prin caracteristica lor, produsele destinate consumului alimentar se procură şi se epuizează zilnic sau la intervale mici de timp.

Pe primul loc între aspectele referitoare la alimentația familiilor sărace se inscrie lipsa cronică sau aproape cronică a unor produse de bază, devenite inaccesibile sau greu accesibile în cazul familiilor cu venituri reduse. Structura produselor alimentare consumate în familiile sărace cu copii este concludentă în acest sens.

Din datele furnizate de ancheta sociologică efectuată în 1996 rezultă că peste 7% din familiile investigate din mediul urban (în Bucureşti aproape 10%) nu dau copiilor **nimic de mâncare dimineața**. **Pâinea şi ceaiul** sunt alimentele cu aria de cuprindere cea mai largă atât în mediul urban cât şi în cel rural. **Laptele, ouăle**, produse deosebit de importante pentru aportul proteic, atât de necesar creşterii copiilor, se consumă într-o măsură redusă la oraşe. Aceste alimente sunt ceva mai mult întâlnite în micul dejun al copiilor aparținând familiilor sărace de la sate. O parte foarte mare (73%) din familiile sărace cu copii din mediul urban incluse în anchetă (în Bucureşti peste 85%) nu-şi pot permite să asigure copiilor lapte dimineața nici în mod sporadic (un asemenea fapt cunoaşte dimensiuni şi mai mari în rândul familiilor cu 3 şi mai mulți copii şi al celor monoparentale). Este grăitor însuşi faptul că în decursul unei perioade de 10 zile (perioada prevăzută dinaintea momentului efectuării anchetei sociologice) cea mai mare parte (peste 67%) din familiile sărace cu copii de la oraşe nu au cumpărat nici un pic de lapte. În rândul familiilor monoparentale din aceste localități, lipsa laptelui din cumpărături a fost întâlnită în proporție de 69%. Situația din Bucureşti este şi mai gravă, peste 85% din familiile sărace cu copii din acest municipiu cuprinse în ancheta sociologică s-au aflat într-o asemenea situație.

Lucrurile stau cam la fel în ceea ce priveşte cumpărăturile şi la unt, produs de care au fost lipsite în total peste 76% din familiile sărace cu copii din mediul urban şi peste 82% din cel rural. Alte produse, între care, **dulceața, mierea, gemul, diversele sortimente de mezelărie, slănina etc.** au o prezență cu totul redusă în micul dejun al copiilor din familiile sărace supuse investigației din ambele medii.

Neajunsuri mari în alimentația familiilor sărace cu mulți copii, în special a celor din mediul urban, sunt reliefate şi de situația cantităților de alte produse alimentare cumpărate într-o perioadă de 10 zile. Astfel, **carnea şi produsele din carne** au lipsit total din coşul de cumpărături al unei treimi din familiile orăşeneşti investigate, o poziție importantă (peste 70%) deținând-o familiile cu trei şi mai mulți copii în întreținere. În Bucureşti, ponderea familiilor care n-au cumpărat nici un gram de carne a fost mult mai mare: 51,2%, (54,5% în

familiile cu mai puțin de trei copii şi 50,0% în celelalte). 38% din familiile urbane incluse în sondajul efectuat au cumpărat, în perioada menționată, fie cel mult 1 kg (7,3%) fie 2 la 3 kg. (30,7%) carne şi produse din carne, ceea ce înseamnă extrem de puțin (în situația unei familii constituită din 5 persoane, din care trei copii, zilnic revin, în cel mai bun caz – la 3 kg. – 60 de gr.). Proporția nucleelor monoparentale din mediul urban în care carnea şi produsele din carne n-au figurat deloc pe lista de cumpărături în cele 10 zile este de circa 43%.

Consumul de **fructe** este, de asemenea, deficitar; peste două treimi (67,9%) din totalul familiilor urbane chestionate n-au cumpărat, timp de zece zile, nici o fructă şi numai 6,6% şi-au permis să-şi procure patru şi mai multe kg. Familiile sărace cu copii din Municipiul Bucureşti au şi la acest gen de cumpărături o situație mult mai proastă; 80,5% din total n-au cumpărat nici o cantitate de fructe, iar în cazul familiilor cu trei şi mai mulți copii, procentul familiilor care n-au avut acces la astfel de produse este de 86,7%. În mediul rural, procentul foarte mare (82,1%) de familii sărace cu copii care n-au cumpărat deloc fructe este atenuat de proporția (de 51,8%) celor care au reuşit să-şi asigure o parte din fructe din producție proprie.

**Băuturile alcoolice** dețin o poziție restrânsă în cumpărăturile familiilor supuse analizei, ceea ce poate fi considerat un aspect pozitiv. Peste 4/5 din acestea n-au cumpărat, în perioada avută în vedere, nici cea mai redusă cantitate de vin sau de țuică; un procent mic (între 3,6 şi 5,1% la oraşe şi 1,8% la sate) au cumpărat patru şi peste patru litri de asemenea băuturi în decurs de 10 zile. În familiile monoparentale, vinul a lipsit total din cumpărături atât la oraş cât şi la sat, iar țuica s-a regăsit în coşul a mai puțin de 10% din familiile orăşeneşti.

Într-o situație puțin îmbucurătoare se situează cumpărăturile de tutun; procentul familiilor care în perioada menționată, au cumpărat patru şi peste patru pachete de țigări se ridică la 44,5% în mediul urban şi la aproape 43% în cel rural. Proporția familiilor în care fumează cel puțin o persoană în totalul familiilor investigate a fost de peste 67% la oraş şi de 37,5% la sat; soția capului de familie (sau, în cazul nucleelor monoparentale, mama) este fumătoare într-un procent de 29,2% şi respectiv 28,6%, în mediul urban, şi de 26,8%, în mediul rural; printre familiile monoparentale supuse anchetei sociologice pe care se sprijină studiul, în acest ultim mediu n-a fost găsită nicio mamă fumătoare. Copii care fumează au fost întâlniți în 6,6% din familiile orăşeneşti, din care mai mult de 50% sunt familii monoparentale, şi 3,6% în cele săteşti, aici nefiind înregistrată nicio familie monoparentală cu copii marcați de acest viciu.

Revenind la locul deținut de băuturile alcoolice în viața familiilor sărace cu copii este necesar să se facă referiri şi la excesele existente în consumul acestor băuturi, care de foarte multe ori se realizează în cârciumi, acest consum fiind în plus față de cel din familile. Datele sondajului arată că proporția familiilor în care există atracție mare pentru băuturile alcoolice nu este

neglijabilă; în aproape un sfert din aceste familii, din ambele medii, se consumă astfel de băuturi, fie în fiecare zi fie o dată sau de două ori pe săptămână. În grupa de gospodării investigate, procentul familiilor sărace cu copii în care există persoane care se îmbată des se ridică la 15,3% în mediul urban şi la 14,3% în mediul rural, ceea ce nu înseamnă puțin. Pe lângă faptul că antrenează (ca şi în cazul fumatului) cheltuirea irațională a unei părți însemnate din venituri şi aşa mici, asemenea situații induc în familie stări de încordare şi nelinişte, cu consecințe asupra sănătății membrilor de familie şi uneori sunt provocatoare de acte criminale.

În scopul de a surprinde mai nuanțat modul de trai al familiilor sărace cu copii s-a recurs la o serie de întrebări referitoare la numărul de feluri de mâncare consumate la masa principală, la diferențierile între felurile de mâncare servite la mesele din timpul unei zile şi de la o zi la alta, la numărul de mese din timpul unei zile la care participă toți membrii familiei.

În ceea ce priveşte felurile de mâncare consumate la masa principală, datele arată că peste 40% din familiile orăşeneşti (din cele monoparentale 42,9%) şi 39,3% din cele săteşti investigate nu mănâncă decât un singur fel (acesta fiind constituit mai ales din ciorbe), circa 57% din familiile din ambele medii consumă două feluri şi numai 2-3,6 procente – trei feluri[1]. Între mâncărurile servite în timpul zilei, aproape un sfert din familiile orăşeneşti şi circa o treime din cele de la sate nu cunosc nicio diferență, iar între 55-62% din familiile din ambele medii realizează diferențe mici[2]. Ca o continuare a aspectelor prezentate mai înainte, diferențierea produselor consumate în diverse zile este de asemenea, deficitară; în jur de nouă zecimi din familiile orăşeneşti şi săteşti cuprinse în anchetă consumă mâncăruri nediferențiate sau puțin puțin diferențiate de la o zi la alta.

Sărăcia sortimentelor culinare consumate de cea mai mare parte a familiilor sărace cu copii afectează vitalitatea familiilor respective şi, ceea ce este şi mai grav, lezează puternic dezvoltarea fizică şi psihică a copiilor din aceste familii, le diminuează rezistența față de agenții patogeni.

Informațiile obținute în legătură cu numărul de mese din timpul zilei la care participă toți membrii familiei arată că peste 13% (în Bucureşti aproape 16%) din familiile investigate din mediul urban şi peste 7% din cele din mediul rural nu iau nici o masă împreună, iar aproape jumătate (47,3%) din familiile respective de la oraşe şi 37,5% din cele de la sate mănâncă împreună doar la o singură masă din zi. Proporția familiilor în care toți componenții acestora

[1] În Bucureşti, din totalul celor 41 de familii investigate, la masa principală 53,7% consumau un singur fel de mâncare, iar în familiile monoparentale această situație era caracteristică unui procent de 64,3%.

[2] Sub acest aspect, în Capitala țării, aproape 83% din familiile sărace cu copii pe care le-a cuprins ancheta sociologică nu cunoşteau decât cel mult o diferență mică între felurile de mâncare.

mănâncă laolaltă de două sau de trei ori pe zi depăşeşte 55% numai la sate. După părerea autorilor, situaţia meselor, sub aspectul participării tuturor membrilor de familie, se explică nu numai prin programul diferit de activitate a unora (tata la serviciu, copii la şcoală ş.a.m.d.), dar şi prin lipsa de motivaţie (lipsa de mâncăruri pregătite sau inconsistenţa acestora) a tuturor membrilor de familie de a se întruni laolaltă, la un anumit moment în timpul zilei. Din această cauză însăşi coeziunea familiei are de suferit, iar copiii pot vagabonda în voie.

***

Aşa cum rezultă din anchetă, chiar şi la sate, cea mai mare parte din gospodăriile sărace cu copii nu-şi asigură din gospodăriile proprii decât cel mult o mică parte din produsele vegetale şi animale necesare consumului familiei. Datele anchetei arată că situaţia de mai sus este caracteristică la aproape 98% din familiile urbane şi la peste 91% din familiile rurale investigate. De aici rezultă o trăsătură generală şi anume lipsa totală sau existenţa într-o foarte mică măsură a acelor elemente ale proprietăţii (suprafeţe de teren arabil, animale şi păsări) care permit obţinerea de produse agroalimentare în gospodăria proprie.

Dacă în cazul familiilor sărace din mediul urban, acest lucru este, în general, firesc, veniturile populaţiei din acest mediu având alte surse de proveniență, la sate neposedarea de asemenea bunuri sau prezenţa acestora într-o măsură redusă constituie cauza principală a sărăciei. În ansamblul familiilor săteşti supuse investigaţiei, 19,6% nu au nici o bucată de pământ, 26,8% dispun de până la 10 ari, circa 16% au suprafeţe cuprinse între 11 şi 50 de ari, mai puţin de un sfert sunt posesorii unor suprafeţe cuprinse între 51 şi 100 de ari (0,50-1 ha) iar restul mai mult de 1 ha. Precaritatea proprietăţii asupra pământului în aceste gospodării este subliniată şi de lipsa oricăror unelte agricole într-un procent mare (37,5%) din gospodăriile săteşti investigate. Situaţia este şi mai grea în ceea ce priveşte prezenţa animalelor şi a păsărilor în gospodării; peste 40% din aceste familii nu posedă nici măcar o pasăre de curte, iar mai puţin de 36% dispun de una până la 10 păsări. În bună parte, un asemenea fapt se explică prin dificultatea de a le asigura grăunţe.

### 3. Uzura avansată – caracteristică principală a articolelor de îmbrăcăminte şi a încălţămintei

Starea de sărăcie a familiilor investigate este ilustrată şi de gradul de uzură a articolelor de îmbrăcăminte şi de încălţăminte de care dispun acestea. La asemenea bunuri, deoarece nu se epuizează dintr-o dată, ci treptat, putându-se folosi mulţi ani, în cazurile extreme (mai ales când este vorba de adulţi) mult peste limita normală, a existat (în momentul efectuării anchetei sociologice) şi încă mai există posibilitatea să se mai folosească produse procurate înainte de

liberalizarea preţurilor. Ca urmare, la îmbrăcăminte şi la încălţăminte, sărăcia se manifestă mai ales prin gradul de uzură avansată a articolelor folosite. La întrebarea „Când aţi cumpărat ultimul articol de îmbrăcăminte pentru dvs. sau pentru soţul dvs. şi ce anume?", răspunsurile date arată că 61,3% din persoanele întrebate din mediul urban (în Bucureşti 78%) şi 76,8% din cele din mediul rural nu-şi mai amintesc. Ponderea celor care se găsesc în această situaţie este mult mai mare în grupa de familii cu 3 şi mai mulţi copii în întreţinere. În mediul urban, în familiile cu trei copii ponderea celor ce nu-şi mai aminteau a fost de peste 62%, la cele cu 4 – de peste 65%, la cele cu 5 copii – de peste 73%, iar la cele cu 6 şi mai mulţi copii – de 80%. În mediul rural, ponderea acestor cazuri s-a înscris între 71 şi 87,5%. De aici rezultă că îmbrăcămintea multora din părinţi este învechită. La două din întrebările puse în chestionarul administrat, şi anume: „Soţul dvs. are cel puţin un costum de haine bun?" şi "Dvs. aveţi cel puţin o rochie bună?" răspunsurile negative au reprezentat peste 53% la oraşe şi mai mult de 58% la sate la prima, şi 50,7%, respective aproape 45% la cea de-a doua întrebare. Atât în oraşe cât şi la sate, proporţia bărbaţilor – taţi (ca de altfel şi a femeilor –mame) care nu dispun de un costum bun este foarte mare în familiile în care există patru şi mai mulţi copii. În Capitală, procentul părinţilor care se află într-o asemenea situaţie depăşeşte 60%. Parţial, starea proastă pe care o cunosc părinţii la îmbrăcăminte se datorează priorităţilor acordate nevoilor pe care le au copiii la acest capitol al consumului. Se ştie că părinţii acordă, în general, mai multă atenţie înnoirii vestimentaţiei copiilor, care uzează mai repede hainele şi încălţămintea sau ajung să nu le mai poată folosi din cauza creşterii. În ultimele şase luni de zile (faţă de iunie 1996, când a fost efectuată ancheta sociologică), circa 56% (în Bucureşti 39%) din persoanele interogate de la oraşe şi aproape 52% din cele de la sate au cumpărat câte ceva de îmbrăcat pentru copii.

Dificultăţile în care se zbat multe din aceste familii se resimt în însăşi asigurarea copiilor cu articole de îmbrăcăminte. Atât la oraşe, cât şi la sate, mai mult de o treime (37 şi respectiv 53,6%) din familiile cuprinse în ancheta sociologică erau, în momentul desfăşurării acţiunii de teren, în situaţia de a nu-şi mai aminti când au cumpărat ultimele lucruri de îmbrăcăminte pentru copii. În familiile monoparentale, procentul subiecţilor interogaţi care nu-şi mai aminteau de un asemenea act a fost de circa 38% la oraşe şi de 37,5% la sate. O parte din totalul familiilor sărace cu copii cuprinse în anchetă (29,2% la oraşe şi 23,2% la sate) şi-au completat, parţial, îmbrăcămintea copiilor din ajutoarele primite.

Un aspect deosebit de apăsător pentru un procent mare din familiile sărace cu copii (52,6% la oraşe şi 58,9% la sate din familiile investigate) îl constituie lipsa a cel puţin unui costum (rochie) bun(ă) pentru fiecare din copiii de şapte şi peste şapte ani, care, aşa cum este normal, trebuie să frecventeze cursurile unei şcoli. În Bucureşti, lipsa unui costum (rochie) bun(e) pentru copiii de vârstă şcolară din întreţinerea familiilor investigate se întâlneşte la peste 70% din familii. Absenţa unui costum bun sau a unei rochii bune pentru copii

de şapte ani a fost specifică unei proporții de aproape 62% din totalul familiilor monoparentale investigate (în Bucureşti la 78,6%). Consecințele situației menționate nu sunt lipsite de importanță, acestea constituind un motiv serios de nemulțumire personală, de umilință şi de renunțare la frecventarea cursurilor şcolare.

Nici la încălțăminte lucrurile nu stau mai bine. La întrebarea „Câți membrii ai familiei dvs. au o pereche de încălțăminte bună?", peste 43% din subiecții de la oraşe şi peste 67% din cei de la sate au menționat „puțini" sau „niciunul"; în cel din urmă caz s-au aflat (la data efectuării anchetei sociologice) 16,9% din familiile investigate din mediul urban şi 25,5% din cele din mediul rural. În familiile monoparentale sărace, o asemenea situație a fost întâlnită la 19,5% în mediul urban şi la 42,9% în cel rural. Pe ansamblul tuturor cazurilor incluse în anchetă, ponderea familiilor în care toți membrii au o pereche de încălțăminte în stare bună a fost de 18,4% la oraşe şi de 14,5% la sate. Urmărind informațiile obținute de la familiile investigate în funcție de numărul copiilor aflați în întreținere, rezultă că, în familiile cu patru şi cinci copii, ponderea cea mai mare o dețin acelea în care nici un membru de familie nu are o pereche de încățăminte bună.

Situația derizorie a îmbrăcămintei şi încălțămintei membrilor familiilor sărace cu copii, pe lângă faptul că îi pune pe aceştia într-o poziție umilitoare în societate, constituie un pericol mare pentru sănătatea lor, mai ales în sezonul rece al anului.

### 4. Situația locuințelor şi a dotărilor gospodăreşti aflate în folosința familiilor sărace cu copii

Condițiile de locuit pe care le au familiile sărace cu doi şi mai mulți copii în întreținere pun, de asemenea, în evidență situația precară a acestor familii. Aşa cum rezultă din ancheta sociologică efectuată în cele 193 de gospodării, ca şi din Recensământul populației şi locuințelor din ianuarie 1992, formele concrete frecvente prin care este afectată viața familiilor menționate de condițiile de locuit sunt nu atât lipsa unui adăpost propriu, cât mai ales numărul redus de camere de locuit aflate la dispoziția familiei, suprafața ce revine pe o persoană, gradul redus de salubritate şi lipsa unor bunuri de folosință îndelungată din dotarea gospodăriei.

În ceea ce priveşte lipsa unei locuințe proprii, fenomenul cel mai grav rezultat din investigația efectuată în iunie 1996 îl reprezintă, după părerea autorilor, faptul că 10,7% din familiile săteşti cuprinse în anchetă folosesc, ca adăpost, o parte din casă, nu prea încăpătoare a părinților capului de familie sau ai soției acestuia. În mediul urban există şi cazuri de familii sărace (unele semnalate de mass-media) fără niciun adăpost sau cu adăposturi improvizate.

Sub aspectul spațiului de locuit, latura nevralgică cea mai frecventă a familiilor sărace cu mai mulți copii o reprezintă numărul redus de camere (şi de suprafață locuibilă) în raport cu numărul persoanelor din familie (gospodărie).

În mediul urban, aproape 63% din gospodăriile incluse în anchetă, având patru şi mai mulți membrii, dispun de locuințe formate din una şi două camere[1]. Din acestea, 70,6% au în componența lor cinci şi mai multe persoane. Circa 22% din cele 137 gospodării cu trei şi mai mulți membri, din mediul urban, incluse în ancheta menționată, dispun de o singură cameră de locuit. Procentul gospodăriilor având ca nucleu de bază o familie monoparentală, aflate în această situație, ajunge la peste 30%.

În Bucureşti, din totalul gospodăriilor investigate cu patru şi mai multe persoane în structură, jumătate au locuințe formate din una şi două camere, iar o treime din gospodăriile cu mai mult de doi membri locuiesc într-o singură cameră, aspect deosebit de grav mai ales dacă se are în vedere că o parte mare din aceste gospodării sunt constituite din patru şi mai multe persoane.

În mediul sătesc, în totalul gospodăriilor investigate, proporția celor sărace cu patru şi mai multe persoane care locuiesc în una şi două camere este de peste 65%, din care aproape 89% sunt formate din cinci şi mai multe persoane. În acest mediu, proporția gospodăriilor cu mai mult de două persoane care dispun de o singură cameră de dormit este de 18,2%, iar a famiilor monoparentale cu mai mult de 3 membri - de 25%.

La spațiul de locuit insuficient, în unele cazuri se adaugă şi alte neajunsuri: dificultăți în asigurarea încălzirii încăperilor în timpul răcoros şi rece, lipsa curentului electric şi altele. Dependența unui procent din gospodării (9,5% la oraşe şi 30,4% la sate din totalul celor supuse anchetei) de lemne şi cărbune la încălzire şi la pregătirea hranei nu de puține ori nu le permite acestora să-şi asigure căldura şi hrana caldă.

În ceea ce priveşte dotarea, se remarcă lipsa aparatelor electrocasnice devenite uzuale, cum ar fi frigiderul, maşina de spălat rufe, aparatul radio, televizorul ş.a. dintr-un număr relativ mare de gospodării. În totalul gospodăriilor investigate, 37,2% la oraşe şi 67,9% la sate nu dispun de nici un tip de frigider, 70,1% la oraşe şi 76,8% la sate nu au maşină de spălat rufe, 51,8% la oraşe şi 42,9% la sate nu au radio, iar 24,8% (familiile monoparentale în proporție de 40,5%) la oraşe şi 32,1% (familiile monoparentale ajungând la 37,5%) la sate nu au televizor, un procent mare (21,2% la oraşe şi 19,6% la sate) nu au nici dulap pentru haine. În Bucureşti, proporția celor din urmă este mai mare, ajungând la peste 34%.

---

[1] Datele din acest paragraf se referă la toate persoanele din gospodărie, aceasta fiind constituită, într-un număr relativ mic din cazurile investigate, din două familii. Prin natura lucrurilor, în asemenea situații, spațiul locativ nu poate fi departajat pe familii.

Dispunerea de locuință nu constituie, deocamdată, o problemă deosebit de gravă pentru cele mai multe din familiile nevoiaşe. Acest fapt se explică, în principal, prin aceea că, pe de o parte, imediat după 1989 a fost legiferată cumpărarea locuințelor construite de stat, în condiții de plată deosebit de avantajoase, iar, pe de altă parte, prin aplicarea unor chirii foarte reduse celor care au rămas chiriaşi în asemenea locuințe.

În ceea ce priveşte gradul de dotare a gospodăriilor acestor familii cu bunuri de folosință îndelungată, prezența într-o oarecare proporție a unor asemenea bunuri îşi are explicația în faptul că acestea au fost procurate înaintea liberalizării prețurilor, când erau mai accesibile. Dar vechimea şi modul cum arată, în prezent, cea mai mare parte din ele, reprezintă un indiciu al deprecierii respectivelor gospodării.

# CAPITOLUL III. SĂNĂTATEA, PREGĂTIREA ŞCOLARĂ ŞI COEZIUNEA ÎN FAMILILE SĂRACE CU MULȚI COPII

Aşa cum arată realitatea, familiile marcate de sărăcie se confruntă nu numai cu privațiuni materiale ci, ca o consecință a acestora, şi cu serioase probleme de sănătate, de instruire şi de coeziune familială. În multe cazuri, asemenea probleme concură la determinarea sau amplificarea stării de sărăcie şi ca urmare la o şi mai gravă situație în ceea ce priveşte sănătatea şi cultura în familiile respective.

## 1. Precaritatea sănătății în familiile sărace

Răspunsurille subiecților la întrebările din chestionarul administrat în cadrul anchetei sociologice efectuate în iunie 1996[1] au pus în evidență faptul că peste 40% din persoanele aparținând familiilor sărace cu copii din Bucureşti suferă de diferite boli, mai mult de 16% din acestea având boli grave; 21,2% din persoanele segmentului respectiv de familii incluse în ancheta din mediul rural suferă, la rândul lor, de diferite afecțiuni şi circa o treime din persoanele din alte oraşe au, de asemenea, probleme de sănătate.

Cei mai afectați sunt copiii. La grupa de vârstă de 1-3 ani, situația cea mai gravă se prezintă la lotul din Bucureşti. Aici, peste 27% din copii au probleme mari de sănătate şi tot cam atât prezintă unele deficiențe. Pe ansamblul familiilor din oraşele incluse în anchetă, proporția copiilor care se află într-o asemenea situație, adică au unele probleme de sănătate, este de peste 21%. Pentru această grupă de vârstă, în mediul rural răspunsurile n-au indicat o stare gravă de sănătate.

Alt grup de risc îl reprezintă copiii preşcolari (4-7 ani) din familiile sărace. În grupa copiilor preşcolari din Bucureşti scad, ca pondere, cazurile grave, mărindu-se în schimb numărul celor care au probleme de sănătate (31,6% din copii). Este de semnalat că, începând cu vârsta de 4 la 7 ani, apar probleme grave de sănătate şi în rândul copiilor din familiile sărace de la sate. Şi în mediul urban-provincie fenomenul prezintă aceeaşi particularitate, dar mai atenuată.

La şcolari, se constată că, în alte oraşe, procentul copiilor cu unele probleme de sănătate este mai mare cu aproximativ 2,5 puncte procentuale decât cel al copiilor din Bucureşti. Această diferență îşi are, probabil, explicația

---

[1] Răspunsurile subiecților la întrebarea „Cum apreciați starea sănătății membrilor familiei dvs.?" au fost orientate de următoarele variante: 1. fără probleme importante; 2. unele probleme de sănătate; 3. mari probleme de sănătate.

într-o mai bună organizare a programelor de îngrijire a sănătății în Capitală şi în respectarea în mai mare măsură a normelor de igienă.

Deşi sănătatea pe care o au nu este întotdeauna bună, părinții apelează foarte puțin la serviciile medicale. Bărbații, - respectiv capii de familie – care au mari probleme cu sănătatea se prezintă la medic, în general, „în situații grave" (50% dintre bucureşteni, 23,1% din cei din mediul urban-provincie), sau „când se simt rău" (50% din mediul rural şi 61,5% din urban-provincie). Foarte mic este numărul acelora care recurg la controale periodice. Deosebit de alarmante sunt situațiile în care se ignoră total (din inconştiență sau din cauza situației financiare) serviciile medicale. În Bucureşti, 16,7% din bărbații-părinți cuprinşi în anchetă, cu probleme mari de sănătate, nu merg la doctor niciodată, iar la sate 12,5%.

Cea mai mare parte dintre femeile-mame cu unele probleme de sănătate, indiferent de mediu, se prezintă la medic doar când sunt bolnave (peste 50% din femeile intervievate). Şi la acest gen de persoane, lotul din Bucureşti cunoaşte un procentaj mai ridicat (60%) de femei cu unele probleme de sănătate care se adresează serviciilor medicale numai când boala se agravează. Femeile care au fost cuprinse în anchetă şi care au mari probleme de sănătate recurg la serviciile medicale în proporții diferite:

- la controlul periodic se prezintă peste 27% din persoanele respective din mediul urban şi 20% din cel rural; în Capitală, proporția femeilor care apelează la serviciile medicale este mai mică decât media pe urban (provincie);
- când sunt bolnave se prezintă, la doctor, mai puțin de o treime din femeile din urban-provincie, 20% din rural şi aproape 45% din Bucureşti;
- În situații grave recurg la medic 45,5% din femeile din mediul urban şi 40% din cele din mediul rural; nici chiar atunci când au probleme mari de sănătate nu se prezintă la medic 20% de femei din mediul rural şi peste 22% din Bucureşti (față de 10%, media pe total urban).

Starea de sănătate precară a unora din membrii de familie este menționată de unii din subiecții intervievați ca o cauză a căderii în sărăcie. Peste 10% din familiile anchetate din mediul urban şi aproape 8% din cele de la sate apreciau că situația pe care o avea familia la data efectuării anchetei (iunie 1996) se datora îmbolnăvirii sau accidentării unuia din componenții săi (părinți sau copii).

## 2. Pregătire şcolară deficitară a copiilor din familiile sărace

În familiile sărace cu mulți copii se manifestă deficiențe mari şi în ceea ce priveşte instruirea şi, pe un plan mai larg, pregătirea culturală. Din ancheta efectuată a reieşit că puțin dintre copiii preşcolari merg la grădiniță, doar 11%

din familiile bucureştene cuprinse în anchetă şi 18% din alte oraşe pot face faţă taxelor pe care trebuie să le achite la grădiniţă. Circa o treime din familiile de bucureşteni supuse analizei şi peste 27% din familiile rurale au declarat că nu-şi pot permite trimiterea copiilor la grădiniţă din cauza cheltuielilor suplimentare antrenate de includerea copiilor în astfel de instituţii. Cele mai afectate sunt familiile numeroase. Astfel, dintre familiile cu patru copii în întreţinere, 60% consideră că cheltuielile mari impuse de frecventarea grădiniţei constituie cauza renunţării la serviciile instituţiei respective.

Deşi, la prima vedere educaţia preşcolară a copiilor din familiile sărace are o însemnătate mai mică comparativ cu alte neajunsuri întâmpinate de aceste familii, nu trebuie uitat că lipsa unei asemenea educaţii le amplifică inegalitatea şanselor de reuşită şcolară şi în viaţă, inegalitate generată de mediul sociocultural din care provin copiii respectivi.

Neparticiparea unui număr de copii din familiile sărace la o formă de educaţie şi învăţământ se continuă şi în perioada vârstei şcolare. Din cele 193 familii sărace cu copii cuprinse în lotul supus analizei, 129 de familii din mediul urban şi 53 de familii din mediul rural aveau, în luna în care a fost efectuată ancheta sociologică, copii de vârstă şcolară (în total 469 de copii, vârsta acestora fiind cuprinsă între 7 şi 16 ani). Din acestea, peste 16% din familiile din mediul urban şi aproape 27% din cele din mediul rural aveau copii care nu urmau nicio şcoală, cu toate că învăţământul obligatoriu (8 clase) este gratuit şi că frecventarea acestuia condiţionează acordarea unor venituri: alocaţie pentru copii ş.a. O parte din copiii aflaţi în această situaţie nu au parcurs niciun an de învăţământ, iar alţii au părăsit şcoala înaintea încheierii unui ciclu sau au abandonat pregătirea după terminarea ciclului primar.

Între copiii din mediul urban care au abandonat şcoala predomină cei care au terminat cel mult 6 clase iar, în mediul rural, fenomenul capătă o mai mare amploare la cei cu peste 6 clase terminate. Din datele sondajului reiese că procentul cel mai mare al copiilor săraci care părăsesc şcoala se înregistrează după terminarea celor patru clase primare. 26,7% din copiii de la sate şi 20,8% din cei de la oraş au abandonat şcoala după terminarea primelor patru clase.

În urma prelucrării datelor furnizate de ancheta sociologică s-a observat că un prim factor favorizant pentru abandonul şcolar este numărul mare de copii în întreţinerea unei familii sărace. Cu cât familia este mai numeroasă cu atât mai mare este probabilitatea ca unul sau doi dintre ei să renunţe la pregătirea şcolară. Acest fapt rezultă din prezentarea ponderii familiilor sărace de diferite mărimi ai căror copii nu urmează cursurile unei şcoli.

În mediul urban - provincie, situaţia era, în iunie 1996, următoarea:

- dintre familiile cu 6 copii în întreţinere, 38,5% din familii aveau unul sau mai mulţi copii care au abandonat şcoala;
- dintre familiile cu 5 copii – 21,4%;
- dintre cele cu 4 copii – 15%;

– dintre familiile cu 3 copii – 13,6%.

În Bucureşti, ponderea familiilor cu 6 copii în rândul cărora s-a înregistrat abandon şcolar era de 33,3%, iar în cazul familiilor cu 5 copii – de 50%. Dintre familiile cu patru copii în întreţinere peste 11% din familii aveau copii care au abandonat şcoala.

În mediul rural, dintre familiile cu 6 copii, în aproape 38% din familii, unul sau mai mulţi copii nu frecventează şcoala, situaţia fiind foarte apropiată, ca proporţie, cu mediul urban-provincie. În familiile cu 5 copii în întreţinere, ponderea familiilor în care s-a constatat abandon şcolar a fost de peste 64%. Pe măsură ce numărul copiilor din componenţa familiei a scăzut s-a redus şi proporţia familiilor în care a fost prezent acest fenomen.

În familiile sărace cu peste patru copii în întreţinere acţionează mai mulţi factori care concură la slăbirea atenţiei pentru pregătirea şcolară. Dacă în cazul familiilor cu până la trei copii dorinţa de a urma o şcoală încă există, piedica principală fiind condiţiile materiale, în familiile cu mai mulţi copii, la abandonul şcolar participă, în mod egal, lipsa de resurse şi lipsa de interes faţă de şcoală, 5,7% din familiile de la sate incluse în anchetă şi peste 2,5% familii de la oraşe au copii cărora nu le place să înveţe.

Aşa cum s-a arătat, abandonul şcolar este determinat şi de alte motive specifice familiilor sărace, între care: starea precară a sănătăţii, distanţa mare a şcolii faţă de locuinţă, părăsirea căminului familial, atmosfera tensionată din familie, atitudinea nepăsătoare a părinţilor faţă de pregătirea copiilor. Un factor cu pondere mare în determinarea abandonului şcolar este însă nivelul **scăzut al veniturilor**.

Gratuitatea învăţământului obligatoriu nu degrevează familiile sărace cu copii de toate cheltuielile impuse de derularea în bune condiţii a activităţii şcolare. Cel mai pregnant, dificultăţile de acoperire a nevoilor unui elev se resimt în lotul din mediul rural. Peste 26% dintre familiile de la sate care au copii de vârstă şcolară au considerat că este „prea scump” pentru bugetul lor să întreţină pe copii la şcoală. De altfel, acestea sunt familiile ai căror copii au abandonat şcoala. Veridicitatea acestei cauze este confirmată de răspunsurile obţinute la alte întrebări. Astfel, atunci când la masa principală a familiilor se consumă un singur fel de mâncare, procentul familiilor în care copiii nu urmează şcoala atinge 50%, indiferent de mediu. În familiile în care copiilor nu le-a fost înnoită îmbrăcămintea de foarte mult timp (subiecţii răspund „nu-mi amintesc de când”), proporţia familiilor în care există copii care au abandonat şcoala se ridică la 45%, în mediul rural şi la aproape 30%, în mediul urban (fără Bucureşti).

Aşa cum a reieşit din investigaţia sociologică efectuată, abandonul şcolar se află, de asemenea, într-o relaţie strânsă cu gradul de pregătire a capului de familie. Acest aspect este evidenţiat de datele din tabelul următor:

**Tabel nr. 3 - Proporția abandonului şcolar în funcție de pregătirea şcolară a capului de familie**

*-În%-*

| Pregătirea şcolară a capului de familie | Urban | Rural |
|---|---|---|
| Fără şcoală | 100,0 | 33,3 |
| Cu şcoală primară | 42,9 | 50,0 |
| Cu gimnaziu | 17,6 | 35,0 |
| Cu liceu/şcoală profesională | 2,8 | 10,0 |
| Cu altă pregătire | 0,0 | 0,0 |

Grupând familiile (care au făcut parte din eşantion şi în care s-a constatat abandon şcolar) după pregătirea capului de familie, se observă că cei mai expuşi fenomenului de abandon şcolar sunt copiii ai căror părinți nu au pregătire şcolară sau au una precară. Analiza motivelor care au dus la o astfel de situație, aşa cum au fost prezentate acestea de părinți, a pus în evidență, pe de o parte, faptul că părinții fără pregătire şcolară sunt cei care, în mod inevitabil, au şi cele mai multe dificultăți în a-şi găsi un loc de muncă care să le permită întreținerea familiei, deci şi a copiilor la şcoală, iar, pe de altă parte, interesul scăzut manifestat de aceştia pentru pregătirea şcolară a copiilor lor.

Cu toate că proporția copiilor care au abandonat şcoala din motive de sănătate este redusă, (aproximativ 15%, cazurile fiind semnalate numai în lotul din mediul urban), problema sănătății copiilor nu poate fi subestimată nici atunci când se analizează abandonul şcolar.

Studiul efectuat pe cele 193 de familii sărace a pus în evidență şi alte aspecte care reflectă o pregătire şcolară total insuficientă a copiilor proveniți din aceste familii. Cei mai mulți din copiii care urmează şcoala au disponibilități reduse pentru studiu şi pentru activități cultural-educative: vizionarea de filme, lectura, practicarea sportului.

Din analiza modalităților de petrecere a timpului liber, răspunsurile părinților – subiecți din mediul rural au pus în evidență faptul că proprii lor copii petrec puțin timp pentru a învăța (timp afectat lecțiilor), pentru a citi, a face sport. Pe de altă parte, copiii din familiile de la oraşe (asupra cărora s-a efectuat studiul) se orientează, comparativ cu cei de la sat, mai puțin spre joacă; în 87,8% din familiile bucureştene cuprinse în anchetă copiii nu se joacă în timpul lor liber. Considerând biserica şi viața religioasă drept o componentă importantă a educației copiilor şi sprijin moral pentru aceştia, 25% din familiile din mediul rural au copii care îşi alocă timp pentru astfel de activități. Sintetic, modul de utilizare a timpului liber de copiii din familiile sărace este prezentat în tabelul următor.

**Tabel nr. 4 - Modalități de folosire a timpului liber de către copiii din familiile sărace cuprinse în ancheta din iunie 1996**

| | Urban-provincie | Bucureşti | Rural |
|---|---|---|---|
| Se întâlnesc cu prietenii | 43,8 | 41,5 | 44,6 |
| Se joacă | 30,2 | 12,2 | 35,6 |
| Vizionează filme | 24,0 | 19,5 | 28,6 |
| Practică sport | 31,3 | 26,8 | 8,9 |
| Învață | 18,8 | 22,0 | 17,9 |
| Merg la biserică | 15,6 | 19,5 | 25,0 |
| Citesc literatură | 5,2 | 22,0 | 10,7 |
| Merg la meciuri | 11,5 | 2,4 | 8,9 |
| Vizionează spectacole de teatru | - | 2,4 | ,1,8 |
| Vizitează expoziții | 1,0 | - | 1,8 |
| Citesc presa | 1,0 | 2,4 | - |
| Merg la restaurant | 3,1 | - | - |
| Altceva | 10,4 | 7,3 | 12,5 |

După cum se poate observa, niciuna din variante nu a atins 50%, ceea ce înseamnă că, în mod obişnuit, copiii familiilor sărace nu au un program definit de petrecere a timpului extraşcolar. Mai mult, se constată că acordă un timp redus pregătirii lecțiilor. Chiar şi procentul de sub 50% al celor care se joacă sau care se întâlnesc cu prietenii în timp liber este prea mic şi arată că ei îşi simt copilăria numai în parte.

Pregătirea şcolară precară are implicații asupra viitorului acestor tineri. Ei nu vor fi capabili să presteze decât o muncă necalificată, prost plătită. Ca urmare, sărăcia generează la rândul său sărăcie.

### 3. Lipsa de unitate în familiile numeroase

Gradul în care familiile sărace reuşesc să-şi păstreze coeziunea este deosebit de important pentru copiii aflați în întreținere. Din păcate, în urma sondajului efectuat în cele 193 gospodării, s-a constatat că există familii în care o parte din copii, mai ales cei de 7-16 ani, nu se regăsesc alături de părinții şi frații lor. Astfel, se poate spune că familia este alterată în coeziunea ei.

Situația cea mai gravă, ca pondere, este în mediul rural (16,1% familii). Aici se întâlneşte un procent mai mare, față de mediul urban de familii în care părinții sunt nevoiți să se despartă de unul din copii pentru a asigura întreținerea celorlalți, 9% din familii au copii în îngrijirea bunicilor. Unii dintre copii sunt dați spre creştere şi altor rude (3,6% din total familii). În mediul urban, un procent mai mic decât în rural (13,5% din familii), au copii cu care nu locuiesc împreună; aceştia se află la bunici, şi mai ales în leagăne sau în alte instituții specializate de ocrotire a copilului.

Un aspect îngrijorător pentru societate este faptul că unii dintre copiii minori ai familiilor sărace, lipsite de mijloace elementare de trai, părăsesc

căminul familial în căutarea unui „trai mai bun”, 5,2% din familiile din oraşele de provincie pe care le-a cuprins ancheta se aflau în situația ca unul sau chiar doi copii să fi fugit de acasă. Din lotul de familii de la sate, în această situație se aflau 3,6%.

Este posibil ca unii dintre copiii care-şi părăsesc casa părintească pentru o perioadă mai lungă (cum sunt unii din oraşele de provincie şi din mediul rural) sau mai scurtă de timp (cazul unora din Bucureşti) să se regăsească printre copiii străzii.

Cei mai expuşi fenomenului de înstrăinare sunt copiii din familiile numeroase (cu mai mult de patru copii), dar apar asemenea situații şi în familiile cu doi copii. În alte oraşe decât Municipiul Bucureşti, 13,3% din familiile cu 2 copii au apelat la bunici pentru întreținerea şi îngrijirea unuia dintre copii sau la leagăne de copii. În familiile monoparentale, indiferent de mediul de reşedință, se înregistrează, de asemenea, un număr mai mare de cazuri în care copiii sunt dați în îngrijirea unor instituții specializate (4%) sau au fugit de acasă (4%).

Într-o situație similară, cu anumite particularități, se află şi unii dintre copiii de vârstă preşcolară din familiile sărace.

O privire asupra coeziunii familiilor sărace arată că deşi situația nu este alarmantă, există destule cazuri de familii sărace în care se manifestă disensiuni, certuri. Aceste cazuri predomină la sate, unde 26,8% din familiile incluse în anchetă au frecvente neînțelegeri; mai mult, în 3,6% dintre familiile intervievate există neînțelegeri dese care uneori capătă forme violente. Familiile sărace din mediul urban, deşi au de mai multe ori (decât cele din rural) discuții, au mai rar certuri violente.

# CAPITOLUL IV. ASPIRAȚII LIMITATE – UNA DINTRE CARACTERISTICILE FAMILIILOR SĂRACE

Pentru a realiza o caracterizare cât mai completă a vieții familiilor sărace cu copii în întreținere, colectivul de autori a considerat că este utilă şi prezentarea intențiilor, dorințelor şi aspirațiilor capului de familie. În acest context, incursiunea în sfera aspirațiilor urmăreşte trei dimensiuni, viitorul profesional al copiilor, orientarea şi folosirea unor posibile venituri suplimentare, soluții întrevăzute pentru îmbunătățirea situației materiale[1].

Fiecare dimensiune şi respectiv fiecare tip de aspirații vor fi prezentate având în vedere mediul de proveniență a familiei sărace cu copii. Putem vorbi de trei medii specifice: urban-provincie, urban-Bucureşti, rural. Între acestea există diferențe determinate de stilurile de viață şi oportunitățile pentru fiecare mediu în parte.

## 1. Viitorul profesional al copiilor din familiile sărace în viziunea părinților

În privința formulărilor unor opțiuni la întrebarea „Ce ați dori să ajungă, în viață, copiii dumneavoastră?" se constată că orientarea principală a familiilor sărace este spre alegerea unei meserii[2].

Aproximativ 43,6% dintre locuitorii săraci ai oraşelor din provincie doresc o meserie pentru copiii lor. Cei mai mulți dintre aceştia au studii medii, sunt salariați sau fără loc de muncă, 82,9% dintre părinții care optează pentru învățarea unei meserii de către copiii lor şi angajarea acestora au copiii în familie. Celelalte familii au copii care se află în leagăne, instituții speciale sau au plecat de acasă.

Pe poziția a doua, în ierarhia preferințelor, apare „ce se va putea" (20,2%). 57,9% dintre cei care răspund în acest fel au absolvit şcoala profesională sau liceul. În ceea ce privşte ocupația, 36,8% sunt fără loc de muncă, iar 26,3% sunt salariați. Cei mai mulți dintre capii de familie care aleg această variantă au probleme existențiale de cel puțin şase ani, adică începând cu 1990. Dezinteresul arătat față de viitorul copiilor este confirmat şi de faptul că 10,5% din cei încadrați la acest tip de răspuns au copii plecați de

---

[1] Limitarea la aceste dimensiuni a decurs din înțelegerea efectelor pe care le are starea materială asupra viziunii celor mai mulți din părinții săraci.

[2] Meseria este privită în sensul de activitate destinată realizării unui bun material (cum ar fi activitatea de cizmar, croitor, zidar, dulgher, instalator, sudor, strungar, etc.) sau efectuării unui serviciu (frizer, coafor, şofer, etc.).

acasă şi mai mult decât atât, 31,6% din copiii lor au încetat să mai frecventeze şcoala. 17% din familiile din mediul urban doresc schimbarea statutului social al copiilor şi respectiv absolvirea unei facultăți. Mulți dintre părinții care se gândesc la o asemenea perspectivă au absolvit liceul, ceea ce explică o mai clară orientare spre profesii cu studii superioare. Referitor la ocupație, se poate spune că predomină salariații (31,3%), şomerii (18,8%) şi cei fără loc de muncă (18,8%). Starea de sănătate a celor care optează pentru urmarea unei facultăți este, în cele mai multe cazuri, bună sau cu mici probleme, interesantă este, de asemenea, constatarea că aceşti părinți au copiii în grija lor şi că nu intenționează să-i retragă de la şcoală. Apare, în acest context, evident faptul că un climat familial sănătos contribuie în mod hotărâtor la clădirea viitorului profesional al copiilor.

„Ce vor ei" este aprecierea care apare în 12,8% din cazuri. Şi acest procent este destul de ridicat pentru a confirma că aspirațiile privind profesiile copiilor sunt relativ limitate. Nu este vorba despre dobândirea unei autonomii de către copii ci, mai degrabă, de punerea în evidență a dezinteresului manifestat de părinți față de aceştia. Este bine cunoscut faptul că, în condiții de criză, de regulă, coeziunea familiei creşte dar sunt situații când o criză la nivel macrosocial determină şi o criză la nivel familial.

O apreciere mai puțin aşteptată se referă la profesarea unei activități pe cont propriu. Numai 4,3% dintre persoanele sărace din mediul urban aleg această soluție. Se observă, astfel, lipsa spiritului de întreprinzător sau neîncrederea în inițierea unei afaceri pe cont proporiu.

În Bucureşti, care este un mediu rezidențial specific ca urmare a aglomerării urbane, aprecierile tind să urmeze o altă configurație. Pe primul loc se află tot învățarea unei meserii şi angajarea, dar procentul este simțitor mai redus (36,6% din totalul săracilor care locuiesc în Bucureşti). Aproximativ 80% dintre cei care optează pentru această variantă au cel puțin gimnaziul terminat. O notă pozitivă este dată de faptul că toți copiii acestor persoane sunt îngrijiți în propriile lor familii.

Plecând de la constatarea că Municipiul Bucureşti este un oraş care oferă multe oportunități în ceea ce priveşte afacerile, 19,5% din familiile cu care s-a discutat cred că viitorul profesional al copiilor se poate concretiza prin inițierea unei activități pe cont propriu.

În poziția a treia se situează răspunsul „ce vor ei", 17,1% din cazuri, iar în pozițiile 4 şi 5 „ce se va putea" şi urmărea unei facultăți (în procente egale 12,2%).

Pentru săracii din urban (atât din provincie cât şi din Bucureşti) se constată configurații de aspirații profesionale pentru copiii lor ceva mai bine orientate spre ieşirea din starea gravă în care se află. Urmarea unei facultăți sau inițierea unei activități pe cont propriu sunt două din opțiunile care confirmă cele menționate anterior.

Pentru familiile din rural, distribuția răspunsurilor este oarecum asemănătoare dar apar şi unele diferențe de opțiuni. Aproximativ 41% din familiile din mediul rural optează pentru învățarea unei meserii şi angajarea ca salariat la o întreprindere, indiferent de forma de proprietate (de stat, privată, mixtă). Acest fapt se explică prin dorința capilor de familie de a spori numărul persoanelor care aduc venituri în gospodărie. Cu cât numărul membrilor din familie este mai mare cu atât este mai evidentă această opțiune (familiile cu mai mult de cinci membrii aleg, în cea mai mare parte, această variantă de răspuns).

În ceea ce priveşte nivelul de şcolarizare, se constată că părinții care au 8 clase şi chiar mai mult (şcoală profesională, liceu) sunt tentați să aleagă tot învățarea unei meserii şi angajarea, ca salariați, dar într-o proporție ceva mai scăzută decât cei care au sub 8 clase (şcoală primară) sau nu au şcoală.

50% dintre capii de familie salariați din mediul rural din lotul avut în vedere apreciază că învățarea meseriei este foarte importantă. Într-un mod similar răspund şi cei care nu au loc de muncă. Procentul celor din urmă în rândul familiilor din mediul rural este destul de ridicat (30,4%). Acestea sunt, în principal, persoane tinere, care fie că nu au lucrat niciodată fie că şi-au pierdut locul de muncă la puțin timp după angajare.

Un alt factor determinant al nivelului şi configurației aspirațiilor familiilor sărace cu copii din mediul rural este starea de sănătate a capului de familie. Se constată că aproximativ 48% din totalul acestora au avut unele probleme şi chiar probleme grave de sănătate. Şi aceste persoane consideră că învățarea meseriei şi angajarea ca salariați sunt prioritare pentru copii lor.

Dacă dificultățile legate de condițiile de viață sunt mai vechi (5-6 ani sau mai mult) se observă că alegerea meseriei este tot pe primul loc în ierarhia preferințelor.

Cele mai multe familii din mediul rural care optează pentru învățarea unei meserii şi angajare au copiii în familie (87%); restul familiilor (13%) au copii în îngrijirea bunicilor. Peste ¼ dintre părinții care doresc învățarea unei meserii au copii care au renunțat la şcoală. Probabil că, în mediul rural, dificultățile materiale îi determină pe mulți părinți să nu-şi mai trimită copiii la şcoală.

Al doilea răspuns care apare la întrebarea menționată anterior, ca ordine a preferințelor, este „ce se va putea”, în proporție de 23,2%. Dintre cei care aleg această variantă cei mai mulți au pregătire şcolară medie. De remarcat că majoritatea celor care răspund în acest mod sunt familii în care capul de gospodărie este salariat sau fără loc de muncă. Acest gen de răspuns arată dezorientarea capilor de familie în ceea ce priveşte viitorul profesional al copiilor. Ei nu pot să-şi proiecteze viitorul deoarece condițiile materiale precare de trai îi determină să gândească mai ales la „viața de zi cu zi” şi mai puțin la ceea ce vor face copiii lor peste câțiva ani.

16,1% din cazuri optează pentru o activitate pe cont propriu. Cel mai mulți capi de familie din această grupă au gimnaziu, sunt salariați sau fără loc de muncă şi fără probleme importante de sănătate.

Un alt răspuns care arată orizontul limitat referitor la aspirațiile părinților este „ce vor ei” şi îl întâlnim în 10,7% din cazuri. Prin asociere cu răspunsul „ce se va putea”, se constată că unul din trei capi de familie din mediul rural nu are o imagine prea clară despre viitorul propriilor lui copii.

Dorința ca fii şi fiicele lor să urmeze o facultate este prezentă la 7,1% din părinți. Toate persoanele care răspund în acest fel au ca studii o şcoală profesională sau liceul. Referitor la ocupație, 50% dintre ei sunt şomeri, iar restul sunt salariați sau țărani, în procente egale (25%).

Ca o concluzie, se poate spune că familiile sărace din mediul rural nu au un nivel de aspirații pentru copiii lor mult diferit de situația în care se găsesc. Această perpetuare a stilului de viață se datorează, probabil, faptului că cei mai mulți din locuitorii satelor au, în această perioadă, dificultăți permanente şi acestea îi obligă să gândească la rezolvarea problemelor de la „o zi la alta” şi mai puțin la viitor.

Aspirațiile familiilor sărace nu tind spre un nivel ridicat, iar configurația lor este relativ eterogenă pentru fiecare mediu rezidențial, în parte.

## 2. Modalități de utilizare a unor posibile venituri mai mari în opinia celor săraci

Dacă familiile sărace cu copii ar avea venituri mai mari le-ar utiliza cu precădere pentru cumpărarea de alimente.

Cumpărarea de alimente strict necesare (52,6%) şi de alimente dorite de copii (8,4%), ca opțiuni ale familiilor sărace din mediul urban, se situează la un nivel comparabil cu opțiunile din mediul rural. 21,1% din familiile sărace din urban ar folosi sumele suplimentare pentru a cumpăra îmbrăcăminte copiilor. După cum se observă, situația în acest mediu rezidențial este chiar mai dificilă decât în rural deoarece 4/5 din totalul săracilor se opresc la satisfacerea nevoilor alimentare şi de îmbrăcăminte. Doar 9,5% din familiile sărace din urban – provincie doresc cumpărarea/construirea unei case. Probabil că cei mai mulți orăşeni săraci din provincie au propriile lor locuințe şi nu intenționează să cumpere sau să construiască altele.

În Bucureşti, configurația opțiunilor este şi mai interesantă. 45% dintre bucureştenii săraci, din lotul studiat, ar cheltui sumele suplimentare pentru a cumpăra alimentele strict necesare, 15% pentru alimentele dorite de copii, iar 17,5% pentru îmbrăcăminte. Faptul că 27,5% dintre săracii Capitalei doresc să cumpere/construiască o casă confirmă cererea mare de locuințe din Bucureşti. Dorința mai mare a bucureştenilor săraci, din lotul studiat, de a avea o casă se explică atât prin lipsa acesteia dar şi prin existența unor condiții precare de locuit.

Distribuția răspunsurilor din rural este apropiată de cea din urban-provincie. 51,8% din familiile sărace din rural ar folosi sumele suplimentare de

bani pentru cumpărarea de alimente care sunt strict necesare, iar 10,7% din acestea ar cumpăra alimentele dorite de copil. Dacă la aceste două răspunsuri se adaugă şi faptul că 12,5% din familiile sărace ar folosi sumele suplimentare pentru cumpărarea de îmbrăcăminte pentru copil se conturează un tablou al sărăciei. Deoarece aproximativ 60% din familiile sărace de la sate ar cheltui un posibil spor de venituri pe alimente se poate aprecia că această intenție nu reprezintă o aspirație a familiilor sărace, ci mai degrabă o necesitate stringentă; ¾ din săracii satelor nu depăşesc pragul trebuințelor biologice. O categorie aparte de preferințe pune în evidență dorința de cumpărare/construire a unei case (23,2% din familiile sărace).

Din evaluarea acestor opțiuni rezultă că, în mod firesc, ca urmare a condițiilor dificile de viață, cele mai multe dintre familiile sărace au dorințe şi aspirații limitate.

### 3. Soluții de depăşire a dificultăților în opțiunea familiilor sărace cu copii

Din analiza soluțiilor pe care familiile sărace cu copii în întreținere le au în vedere în scopul depăşirii dificultăților rezultă că o mare parte dintre aceştia apreciază că situația s-ar îmbunătăți dacă ar găsi un loc de muncă.

În oraşele din provincie, „găsirea unui loc de muncă” este plasată pe primul loc dar procentul celor care optează pentru această soluție este sensibil mai scăzut (30,4%) decât în mediul rural. Găsirea unui loc de muncă mai bine plătit este soluția optimă pentru 24,6% din total. Accentul care se pune, în urban, pe sprijinul copiilor este ceva mai mic decât în rural. Câştigurile suplimentare din alte activități ocupă un loc important în configurația aspirațiilor persoanelor sărace din urban (15,9% dintre săraci). De asemenea, tinde să crească şi semnificația recalificării sau schimbării meseriei (8,7% din total).

Pentru Bucureşti, căile prin care se poate depăşi situația dificilă din prezent sunt mult diferite față de celelalte medii rezidențiale. Astfel, numai 25% din bucureştenii săraci cred că găsirea unui loc de muncă îi poate ajuta. În schimb, 35,7% dintre aceştia susțin că un loc de muncă mai bine plătit poate schimba situația. Se constată că un rol destul de mare este acordat copiilor care ar putea aduce venituri în gospodărie (peste 20% din totalul săracilor îşi pun speranța în aportul copiilor). Câştigurile suplimentare sunt văzute ca o soluție de ieşire din situația pe care o au de 10,7% din bucureştenii săraci incluşi în ancheta sociologică din iunie 1996.

În mediul rural, 54,3% din capii familiilor sărace consideră că un loc de muncă ar contribui în mod substanțial la depăşirea situației dificile. Dintre aceştia, cei mai mulți au pregătire şcolară medie şi sunt fără loc de muncă (52%), şomeri (12%) sau fără contract (12%).

28,3% din familiile sărace de la sate apreciază că un loc de muncă mai bine plătit ar determina creşterea nivelului de trai. O parte din persoanele sărace îşi pun speranța în copii, fie prin angajarea ca salariați şi aducerea de venituri în familie fie prin ieşirea acestora din familie şi întreprinderea unor acțiuni pe cont propriu.

În concluzie, îmbunătățirea situației materiale a familiilor sărace este văzută a se realiza diferit de la un mediu la altul. Cu toate acestea, dorința de a avea un loc de muncă ocupă o poziție centrală pentru familiile sărace din cele trei medii. În acest context, crearea unor noi locuri de muncă ar contribui, în mod substanțial, la depăşirea situațiilor materiale dificile în care se află unele familii.

# CAPITOLUL V. CARACTERISTICI DEMOGRAFICE ŞI DE PLANING FAMILIAL ALE FAMILIILOR SĂRACE CU MULȚI COPII

Mai puțin legate de condițiile de trai pe care le au familiile sărace cu copii, problemele demografice şi de planificare familială specifice – aşa cum au rezultat acestea din ancheta sociologică efectuată la jumătatea anului 1996 – sunt prezente în lucrarea de față cu scopul de a avea o imagine cât mai amplă asupra vieții şi comportamentului tipului respectiv de familie.

Prin limitele menționate la începutul capitolului II, ancheta sociologică efectuată în luna iunie 1996 nu permite cunoaşterea exactă şi completă a fenomenelor demografice pentru segmentul de familii sărace cu copii în întreținere. Cu toate acestea, pot fi desprinse unele concluzii ce caracterizează situația familiilor respective.

Potrivit informațiilor obținute, femeile intervievate în cadrul anchetei se înscriu în modelul general de comportament al femeilor din țara noastră: s-au căsătorit, respectiv au avut prima naştere la o vârstă relativ redusă şi provin din familii mai numeroase decât cele pe care le-au întemeiat. Vârsta medie la căsătorie este de 19,3 ani, iar prima naştere a survenit repede: la 20,4 ani. Un studiu de mare amploare efectuat în țara noastră de către UNICEF (vezi: Cercetarea Sănătății Reproducției, România 1993, Raport final) ajunsese la o concluzie asemănătoare: pentru femeile cu un nivel socioeconomic scăzut, vârsta medie la prima căsătorie este de 19,6 ani iar vârsta medie la prima naştere de 21,2 ani.

Tot din cauza limitelor eşantionului supus anchetei sociologice, n-a fost posibilă cercetarea acestor fenomene în funcție de mediul de rezidență al familiilor (urban şi rural) sau în funcție de pregătirea şcolară şi de grupa ocupațională a mamelor.

Căsătorindu-se la o vârstă cuprinsă între 19 şi 20 de ani, femeile au posibilitatea să nască un număr mai mare de copii decât dacă s-ar căsători ceva mai târziu[1].

Deoarece femeile-mame din familiile sărace cuprinse în eşantion au o pregătire şcolară mai redusă decât media națională, nu surprinde pe nimeni faptul că vârsta, la prima naştere, este redusă şi că aproape un sfert din femeile intervievate au născut primul lor copii înainte de a împlini 19 ani. Corelând acest rezultat cu faptul că doar 35% dintre femei au avut un loc de muncă după naşterea primului copil, ne putem explica numărul mare de copii

[1] În general, în țara noastră nu există o diferență mare de timp între momentul activității sexuale şi căsătorie.

născuți comparativ cu media națională. Desigur, la aceasta a contribuit şi tradiția, majoritatea acestor femei provenind din familii numeroase.

În general, generației actuale îi este caracteristică o fertilitate mai redusă decât cea a generației precedente. Femeile sărace cuprinse în ancheta sociologică se înscriu şi ele în această tendință. În medie, mamele femeilor intervievate au avut 4,1 copii în timp ce acestea au 3,4 copii. Acest fenomen nu poate fi pus numai pe seama nivelului de trai; aici intervin şi o serie de factori educaționali, culturali, sociali etc.

Comparând numărul de copii doriți în momentul căsătoriei de către femeile cuprinse în anchetă, când s-au căsătorit, cu numărul de copii doriți acum (în momentul efectuării anchetei) se observă o diferență însemnată. Multe dintre femei (44%) nu s-au gândit, când s-au căsătorit, la un număr anume de copii. 20% dintre ele s-au gândit să aibă câți copii vor veni şi doar 7% nu au dorit nici un copil. Restul femeilor (29%) au dorit 1,2 sau 3 copii (în medie 2).

În prezent, (respectiv la data realizării anchetei sociologice), cea mai mare parte a femeilor (84%), nu îşi mai doresc copii. Doar 6,9% mai vor copii (4% câți vor veni, 2,2% un singur copil). Restul (8,6%) nu s-au gândit la această problemă.

Peste trei sferturi din femeile intervievate nu s-au gândit, în momentul căsătoriei, să folosească vreun mijloc de control al sarcinii. Surprinzător este faptul că multe dintre femeile care nu au dorit nici un copil (67%), n-au avut în vedere folosirea vreunui mijloc de contracepție. Puținele femei care s-au gândit să planifice numărul de membri ai familiei au optat pentru întreruperea sarcinii ca mijloc de planificare familială.

Majoritatea femeilor chestionate s-au căsătorit înainte de decembrie 1989, când mijloacele de contracepție nu erau acceptate în România şi în consecință folosirea lor era ilegală; aceasta explică de ce doar 3% din femei s-au gândit să recurgă la asemenea mijloace.

Odată cu apariția ultimului copil, proporția femeilor dispuse să folosească un mijloc de control al sarcinilor creşte la aproape 50%. Şi de această dată, întreruperea sarcinii rămâne principalul mijloc.

Întrebându-le pe femei dacă au folosit vreodată mijloace de control al sarcinii, răspunsurile arată o creştere a procentului de femei care au folosit mijloace contraceptive de la 8,3%, înainte de 1990, la 18,1% după şi a numărului de întreruperi de sarcină la 36,5% după 1990, față de 20,2% înainte.

Preferința femeilor din familiile sărace pentru avort ca mijloc de control al sarcinilor are explicații multiple şi înainte de toate lipsa de mijloace financiare necesare asigurării de consultații periodice sau de mijloace contraceptive (care includ pilulele, steriletul, vaccinarea contraceptivă, prezervativul şi altele). Totodată, aceste femei, fiind lipsite de mijloace financiare (sau poate tocmai de aceea), au o pregătire şcolară redusă (doar 34% sunt absolvente de liceu sau

de şcoală profesională); ca urmare, accesul la informațiile referitoare la metodele moderne de contracepție le-a fost şi le rămâne limitat.

Avortul, deşi comportă multe riscuri, este soluția cea mai aleasă de femeile care doresc să scape de o sarcină nedorită. Prețul mai redus practicat în trecut pentru o astfel de intervenție, în comparație cu alte mijloace de contracepție, face ca aceasta să fie de multe ori singura soluție accesibilă pentru femeile din familiile aflate sub pragul de sărăcie.

La nivelul întregii societăți româneşti se resimte o lipsă acută de informații privind planingul familial, lipsă determinată, pe de o parte, de faptul că, în România, acesta a fost exclus, vreme de mai mulți ani, iar, pe de altă parte, de lipsa unei infrastructuri şi logistici corespunzătoare după 1989. În cazul femeilor din familiile sărace, femei ce au adesea o pregătire şcolară redusă, această lipsă de informații este şi mai evidentă. Ele, chiar dacă au auzit vreodată de un mijloc modern de contracepție, cel mai adesea de la o prietenă sau rudă, nu ştiu de unde să şi-l procure şi cum să-l folosească corect.

În aceste condiții, principalul motiv invocat de femeile cuprinse în ancheta sociologică, pentru care acestea nu au folosit mijloace moderne de contracepție înainte de 1990, este lipsa de informații (44%), urmată de dorința de a avea copii (12%), de teama că îi afectează sănătatea (11%) şi de motive religioase (10,5%).

După 1990, situația se schimbă puțin; acum principalul motiv este prețul ridicat al mijloacelor contraceptive (24%), urmat de lipsa de informații (21%), de teama că acestea pot afecta sănătatea (16,5%), de dorința de a mai avea copii (11%) şi de teama de păcat (12%).

Femeile care nu au recurs la întreruperea sarcinii înainte de 1990, nu au făcut-o în special datorită faptului că aceasta era ilegală (21,5%), pentru că şi-au dorit copii (20%) sau pentru că este păcat (18%).

După 1990, odată cu legalizarea avortului, apare mai frecvent teama crescută față de efectele negative ale acestuia.

În concluzie, se poate spune că, în general, mamele din familiile sărace cu mulți copii s-au căsătorit şi au născut primul copil mai devreme decât celelalte femei. Numărul mare de copii poate îi privit ca rezultat al faptului că aceste femei au folosit rareori mijloace contraceptive şi că resimt lipsa informațiilor referitoare la planing-ul familial, precum şi lipsa de mijloace financiare necesare utilizării acestor mijloace.

# ÎN LOC DE ÎNCHEIERE

Deşi nu poate fi vorba de un tablou exhaustiv al dificultăților şi problemelor pe care le întâmpină familiile sărace cu copii, aspectele rezultate din ancheta sociologică efectuată de Institutul de Cercetare a Calității Vieții, în iunie 1996, pun în evidență o gamă largă de manifestări ale sărăciei în diversele compartimente ale vieții acestor familii. Prin analiza întreprinsă s-a realizat trecerea de la înțelesuri generale, vagi, la cunoaşterea mai în detaliu a realităților pe care le trăieşte un segment important din populația autohtonă, important nu atât prin ponderea segmentului respectiv în numărul total al locuitorilor din țară, cât mai ales prin faptul că include o proporție mare din ceea ce ar urma să fie forța de muncă activă a României în primele decenii ale mileniului trei.

În timpul scurs de la data când au fost culese informațiile care au stat la baza elaborării raportului de față au fost adoptate măsuri care au determinat creşterea veniturilor nominale ale familiilor sărace cu copii. Între aceste măsuri se înscriu mărirea, de câteva ori (prin indexare), a plafonului de venituri până la care se acordă ajutorul social, măsură valabilă pentru toate categoriile cele mai sărace de familii şi mai ales majorarea alocației pentru copii. În bună parte, efectul sporturilor de venituri nominale a fost anulat de creşterea mare a prețurilor şi tarifelor la bunurile şi serviciile de consum. Ca urmare, în lunile care au trecut de la data efectuării anchetei sociologice menționate nu au avut loc modificări pozitive sensibile în diversele compartimente ale vieții familiilor sărace cu copii în întreținere.

Din cele prezentate în cuprinsul lucrării de față rezultă că sărăcia materială, cea suportată cel mai greu de cei aflați în această situație, este însoțită de o sărăcie spirituală, în special pe planul instruirii, precum şi de o stare precară a sănătății. Situația generală pe care o cunosc cei loviți de sărăcie, chiar dacă nu şochează, provoacă compasiune având în vedere preponderența generațiilor cele mai puțin responsabile de condițiile pe care le suportă şi stârneşte atitudini meditative şi chiar de reacție. Este de presupus că tabloul prezentat are un efect mai mare (decât aprecierile globale, nenuanțate, cu privire la sărăcie) asupra factorilor responsabili pe linie de stat, asupra instituțiilor neguvernamentale şi asupra societății civile în adoptarea de măsuri care să aibă rezultate pozitive în direcția diminuării atât a dimensiunilor cât şi a gradului de sărăcie. Pentru societatea civilă, în ansamblul său, reacția cea mai potrivită este - după părerea autorilor raportului de față - aceea de susținere, prin atitudine şi activitate, a măsurilor îndreptate spre revigorarea economiei naționale.

**În seria „Politici sociale" au mai apărut:**

| | | |
|---|---|---|
| 1. | Prof. dr. Cătălin Zamfir şi colectiv | - Liniamente ale politicii de protecție socială pentru România anilor 90, 1991 |
| 2. | Dr. Gheorghe Barbu, Gheorghe Viorel, Dr. Hildegard Puwak | - Dimensiunea sărăciei în România, 1992 |
| 3. | Dr. Hildegard Puwak | - Sărăcia în România (Distribuția teritorială şi intensitatea manifestării fenomenului sărăciei), 1992 |
| 4. | Mihaela Codin, Mirela Zecheriu | - Starea de şomaj şi comportamentul şomerilor, 1992 |
| 5. | Dr. Andrei Novak | - Evaluarea calității unor servicii sociale şi autorității publice, 1992 |
| 6. | Dr. Gheorghe Barbu şi colectiv | - Analiza comparativă a nivelului de trai în Republica Moldova şi în România, 1992 |
| 7. | Dr. Gheorghe Barbu şi colectiv | - Tendințe ale raportului dintre veniturile salariaților şi pensionarilor din România şi nivelul minim de trai, 1992 |
| 8. | Prof. dr. Elena Zamfir Prof. dr. Cătălin Zamfir | - Populația de rromi (situația socioeconomică şi coordonatele unui program de sprijin), 1993 |
| 9. | Prof. dr. Cătălin Zamfir şi colectiv | - Situația social-economică a copilului în România: propunerea unui program prioritar de urgență de protecție, 1993 |
| 10. | Dr. Gheorghe Barbu, Dr. Andrei Novak şi colectiv | - Minimul de trai-instrument util pentru determinarea dimensiunilor sărăciei şi pentru o politică socială adaptată la realități, 1993 |
| 11. | Corneliu Prisăcaru | - Pensionarii în perioada 1990-1995,1996. |

INSTITUTUL NAȚIONAL
DE
CERCETĂRI ECONOMICE

# PROBLEME ECONOMICE
# NR. 22/1997

CENTRUL DE INFORMARE
ŞI DOCUMENTARE ECONOMICĂ
BUCUREŞTI

**ACADEMIA ROMÂNĂ**
**INSTITUTUL NAȚIONAL DE CERCETĂRI ECONOMICE**
INSTITUTUL DE ECONOMIE NAȚIONALĂ

# SITUAȚIA MACROECONOMICĂ ACTUALĂ A ȚĂRILOR DIN EUROPA CENTRALĂ ŞI DE EST

Mihai BRATU

CENTRUL DE INFORMARE ŞI DOCUMENTARE ECONOMICĂ

## CUPRINS

VEDERE DE ANSAMBLU ..... 53
POLONIA MERGE PE DRUMUL REFORMEI ..... 57
REPUBLICA CEHĂ OBȚINE PERFORMANȚE ..... 60
SLOVACIA - CEA MAI PERFORMANTĂ ȚARĂ DIN EUROPA DE EST ÎN 1996 ..... 62
UNGARIA CONTINUĂ PROCESUL DE MACROSTABILIZARE ECONOMICĂ ..... 65
SLOVENIA - REZULTATE PROMIȚĂTOARE..... 68
CROAȚIA - REFACEREA ÎNCEPE ÎNCET ..... 71
REFERINȚE BIBLIOGRAFICE ..... 74

# VEDERE DE ANSAMBLU

Europa de Est a înregistrat în 1996 un ritm mediu de creştere.economică de 4%, inferior celui din 1995.

Creşterea economica este relativ mare în Polonia, care în 1996 a înregistrat un ritm de creştere de 6% şi în Slovacia (7%). Economia cehă a înregistrat, de asemenea, o creştere susținută.

}n cele mai multe state aflate în tranziție, din estul şi centrul Europei, creşterea economică din 1996 a fost susținută de cererea internă, atât de cererea din sectorul privat, cât şi de investițiile de capital fix, contribuția la exporturile nete fiind negativă. Investițiile de capital fix au cunoscut o creştere remarcabilă în unele țări, precum: Polonia, Republica Cehă, Slovacia şi Slovenia. În Republica Cehă au beneficiat de pe urma creşterii investițiilor de capital fix activitățile nonfinanciare, în Polonia numeroase sectoare economice, în Slovacia şi în Slovenia acestea s-au canalizat, în principal, pe infrastructura economică.(rețele de drumuri, telecomunicații).

Deşi producția a crescut în Europa de Est după anul 1993 (s-a înregistrat o creştere de 14% a P.I.B. şi de 23% a producției industriale între anii 1993-1996), rata anuală a şomajului pe ansamblu, nu s-a modificat. Creşterea producției a fost însoțită de o scădere continuă a numărului de salariați în unele țări studiate, iar productivitatea muncii în sectorul industrial a crescut rapid. Există încă un număr mare de angajați în marile întreprinderi de stat, care vor fi concediați. Încetinirea creşterii economice a dus la creşterea şomajului în țările Europei Centrale şi de Est. Numărul total al şomerilor a ajuns la circa 7,5 milioane persoane la începutul lui 1994, stabilindu-se la 6 milioane de persoane în al treilea trimestru al anului 1996, dar în trimestru! următor al anului 1996, numărul şomerilor a crescut cu peste 120000 de persoane.

Rata şomajului este mai mare în rândul femeilor, Ungaria făcând excepție de la această regulă. De asemenea, şomajul îi afectează foarte puternic pe tineri (cei sub 25 ani). În al treilea rând, un mare număr de persoane sunt astăzi şomere de mai mult de un an.

Pentru viitor se întrevăd puține speranțe de reducere a numărului şomerilor în țările Europei Centrale şi de Est, studiate. Existența unei mai mari mase de şomeri de lungă durată, printre care se află foarte mulți tineri, prezintă un important risc de instabilitate socială.

Pe termen scurt, politicile de intervenție pe piața muncii, coroborate cu măsurile de protecție socială, pot aduce o îmbunătățire temporară a situației, dar soluțiile durabile se găsesc în investițiile de capital fix, rezultând de aici că politicile menite să stimuleze investițiile trebuie să se afle în centrul eforturilor de combatere a şomajului.

Inflația a început să scadă în 1996. În Ungaria şi în Polonia, progresele rămân lente, iar rata inflației a rămas la 19-20%, programele bugetare din aceste țări stabilind un recul al ratei inflației de 15%, respectiv 13%. Unul din principalele motive ale ritmului lent de scădere a ratei inflației în țările studiate este creşterea salariilor reale, mai repede decât creşterea productivității muncii.

Tendința de evoluție necontrolată a productivității muncii se manifestă în toate statele Europei Centrale şi de Est; se observă o creştere puternică a investițiilor de capital fix în ceea ce priveşte infrastructura economică în unele țări (Polonia, Republica Cehă, Slovacia şi Slovenia), ceea ce ar conduce pe termen mediu la creşteri semnificative ale productivității muncii, dar în celelalte state, creşterea producției per muncitor rămâne ributară-reluării producției de la un nivel scăzut al privatizării resurselor: Restructurarea mărilor întreprinderi de stat este lentă iar la unele țări, privatizarea este ezitantă şi prost orientată; aceşti factori au tendința de a descuraja investițiile de. capital fix (străin şi autohton) şi de a.obstrucționa creşterea productivității muncii. Pe. de altă parte, creşterea cheltuielilor salariale este mare şi are tendința de a se accelera în cele mai multe din țările Europei Centrale şi de Est.

Presiunile făcute de sindicate pentru creşterea salariilor-nominale sunt influențate de doi factori: Primul factor, constă în aceea că multe guverne din țările central şi est-europene nu au trecut la liberalizarea prețurilor, acestea cunoscând periodic creşteri uriaşe. Sunt afectate o" serie de sectoare sensibile: chiriile," prețurile mărfurilor (aici se includ şi tarifele pentru transportul în comun), energia. Pe de altă parte, măsurile prin care aceste schimbări de prețuri pot fi limitate sunt în funcție de conjunctura existentă în economia, țării respective la un moment dat.

Expansiunea sectorului serviciilor conduce în cea mai mare parte arărilor în tranziție, la creşterea salariilor nominale. Ca regulă generală, prețurile în acest sector au tendința să crească, mai repede decât prețurile.produselor nealimentare şi, în 1996, ca şi în anii precedenți, acestea au condus la creşterea prețurilor de consum.

Productivitatea muncii în sectorul, serviciilor creşte mai lent decât în alte sectoare ale economiei.

Aspectul esențial al modelului scandinav de inflație este de a şti sectorul care "dă tonul" în ceea ce priveşte creşterea salariilor. Dacă marja de creştere este determinată de creşterea productivității. În sectorul bunurilor de consum; creşterea prețurilor în sectorul serviciilor va continua să o depăşească pe cea din restul sectoarelor economiei, dar competitivitatea producției de bunuri nu vor fi afectate. Dacă totuşi, modelul se pune în funcțiune în sens invers, aşa cum s-a întâmplat în statele Europei Occidentale între anii 70-80 şi creşterile salariale din sectorul care nu produce bunuri de consum le vor depăşi pe cele din restul economiei, rentabilitatea producției destinată exportului va scădea.

Este dificil de ştiut dacă acest mecanism care funcționează în sens invers este fezabil pentru statele Europei Centrale şi de Est.

Creşterea inflaţiei depinde de orientarea politicii macroeconomice şi de eficacitatea instrumentelor politicii monetare şi bugetare. În majoritatea ţărilor aflate în tranziţie, politica macroeconomică are ca obiectiv, eliminarea dezechilibrelor interne şi externe, ca şi atenuarea efectelor creşterii abrupte a preţurilor.

Unele ţări, precum Ungaria, Polonia, Republica Cehă, Slovenia şi Croaţia au, obţinut rezultate apreciabile în lupta contra inflaţiei, dar acest succes se datoreşte intrărilor de capital străin care ameninţă să destabilizeze controlul intern asupra monedei naţionale şi să destabilizeze cursul de schimb, scăzând competitivitatea sectorului producător de bunuri de consum. Au fost luate diverse măsuri pentru a rezolva problema, cea mai bună dovedindu-se lărgirea marjei de fluctuaţie oficială a cursului de schimb, dar aceste măsuri au fost însoţite şi de restrângerea politicii monetare (în Ungaria, Polonia, Republica Cehă şi Slovacia). Autorităţile monetare din aceste ţări sunt obligate să frâneze pătrunderile de capital străin pentru a evita obstacolele în calea producţiei şi investiţiilor de capital fix.

Înainte de anul 1989, cea mai mare parte a ţărilor Europei Centrale şi de Est, înregistrau excedente ale balanţei comerciale. Încetul cu încetul, balanţa comercială a început să devină deficitară.

În anul 1996 deficitele comerciale s-au mărit, mai ales în semestrul al doilea al anului. Deficitul balanţei comerciale s-a dubla în Polonia, s-a mărit de 6 ori în Slovacia, iar în alte ţări deteriorarea balanţei comerciale a fost între 50-70%. Excepţie a făcut Slovenia.

Deficitele balanţei comerciale din ţările central şi est-europene sunt cauzate de scăderea bruscă a exporturilor cu 25% în 1995 şi de creşterea rapidă a importurilor cu 11%.

Scăderea volumului exporturilor statelor studiate este cauzată de factori externi şi interni.

Printre factorii externi se numără scăderea exporturilor către Europa Occidentală, din cauza recesiunii din zonă.

Dintre factorii interni care au contribuit la slăbirea competitivităţii internaţionale a ţărilor central şi est-europene amintim creşterea cheltuielilor salariate şi aprecierea monedelor naţionale (în special faţă de marca germană). În plus, întârzierile survenite în cadrul restructurării întreprinderilor industriale (mai ales în cazul celor mari) au dus la obţinerea unui nivel al productivităţii mai scăzut decât cel prevăzut.

Cu toate deficitele comerciale înregistrate, finanţarea acestor deficite, în principal din surse private, nu a pus până acum probleme. Fluxurile de capital străin în ţările Europei Centrale şi de Est, din anul 1996, sunt estimate la peste 15 miliarde de dolari, ceea ce a fost suficient pentru finanţarea deficitelor fără să afecteze rezervele globale. Investiţiile străine directe (47%) şi împrumuturile pe termen mediu şi lung (22%) sunt sursele de finanţare cele mai importante,

în timp ce investiţiile de portofoliu şi împrumuturile pe termen scurt reprezintă circa 16%.

Ţările din Europa Centrală şi de Est studiate au o economie de piaţă deschisă; ponderea exporturilor în cadrul P.I.B. se situează între 19% în Polonia şi circa 50% în Slovacia, în anul 1996.

În ceea ce priveşte datoria externă, Europa Centrală şi de Est este considerată o regiune puţin îndatorată.

Pentru câştigarea încrederii investitorilor străini, guvernele ţărilor în tranziţie trebuie să facă progrese reale în ceea ce priveşte reforma sistemului financiar-bancar şi restructurarea capacităţilor de producţie.

Trebuie, subliniat că, spre deosebire de statele Europei Occidentale, care în anii '40-50 au beneficiat de Planul Marshall şi de alte subvenţii publice pentru finanţarea deficitelor lor curente, ţările central şi est-europene aflate în tranziţie sunt în mare măsură tributare fluxurilor financiare private, care sunt mult mai puţin stabile şi sigure decât subvenţiile publice. Este deci esenţial ca programele de reformă şi de ajustare să fie judecate serios, coerent şi transparent de către cei care finanţează deficitele.

# POLONIA MERGE PE DRUMUL REFORMEI

În ultimul an, Polonia a înregistrat, o creştere a P.I.B. cu 5,5% faţă de anul precedent, ritmul de creştere păstrându-se şi pentru 1997.

În anul 1996, consumul privat a crescut cu 4% în termeni reali, faţă de 1995, iar formarea brută de capital fix a crescut cu 20%, faţă de 1995. Consumul din sectorul privat va creşte în 1997 la fel de repede ca în 1996, iar formarea brută de capital fix va creşte cu 15%.

Producţia industrială a Poloniei înregistrează o creştere accentuată, cu creşteri reale posibile de 8,5% atât în 1996, cât şi în 1997. Aceasta face ca Polonia să fie singura ţară din Europa de Est care a atins nivelul producţiei industriale din 1989.

Creşterea economică din Polonia are efect limitat pe piaţa forţei de muncă. Rata şomajului nu va scădea sub 14% până la sfârşitul anului 1997. Aceasta situează Polonia pe unul din ultimele locuri în rândul ţărilor est-europene, ca nivel de ocupare a forţei de muncă.

Rata inflaţiei continuă să scadă, dar rămâne totuşi la un nivel înalt. Pentru 1996 a fost prognozată o rată a inflaţiei de 22% (după circa 28% în 1995), iar indicatorii economici arată că inflaţia va scădea la 16% în 1997.

În ianuarie 1996, Banca Naţională a Poloniei a scăzut ratele principalelor dobânzi cu 2%, aducând rata de scont la 23% şi rata dobânzii la creditul Lombard la 26%. În iulie 1996 s-a mai făcut o reducere a ratei de scont la 22% şi a ratei dobânzii la creditul Lombard la 25%, combinată cu o relaxare, în ceea ce priveşte rezervele valutare minime.

Principalul obiectiv al politicii de stabilizare monetară a guvernului polonez este de a opri creşterile salariale la firmele de stat şi de a limita creşterea preţurilor la bunurile şi serviciile furnizate de stat.

Deficitul public în 1996 şi în 1997 nu a fost şi nu va fi mai mare de 2,8% din P.I.B.

Polonia înregistrează un deficit al balanţei contului curent începând cu 1991. Deficitul balanţei contului curent a fost în 1995 de 2,3 miliarde de dolari, iar deficitul balanţei comerciale va creşte de la 6,2 miliarde de dolari în 1995, la 10,4 miliarde de dolari. Deteriorarea puternică a balanţei comerciale este cauzată, în principal, de scăderea volumului exporturilor, ca urmare a recesiunii din Uniunea Europeană, care deţine mai mult de 70% din comerţul exterior al Poloniei. În 1996 exporturile au fost mai modeste comparativ cu 1995, iar importurile au crescut cu 24%, după o creştere de 35% în 1995.

Previziunile arată că deficitul balanţei contului curent va creşte în 1997. Acest deficit, cifrat la 2 miliarde dolari, adică 1,5% din P.I.B., va rămâne relativ scăzut, comparativ cu cel al Republicii Cehe sau Slovaciei.

Relațiile Poloniei cu Occidentul s-au întărit prin obținerea calității de membru al OCDE (după Republica Cehă şi Ungaria, Polonia este a treia țară est-europeană care aderă la OCDE).

Procesul de privatizare din Polonia a fos încetinit din cauza neînțelegerilor politice. Părți din industria tutunului au fost deja vândute investitorilor străini la sfârşitul anului 1995. Vânzarea liniilor aeriene LOT şi privatizarea din industria cupriferă, planificată pentru 1996 au fost amânate pentru 1997. Părți din sectorul de telecomunicații, din sectorul energetic şi din cel bancar sunt, de asemenea, prevăzute a fi privatizate în 1997-1998. În plus, programul de privatizare în masă a început la sfârşitul anului 1994; în cadrul acestuia 500 de firme mari şi mijlocii au fost transferate la 15 fonduri naționale de investiții unde cetățenii polonezi au dreptul de a deține acțiuni.

Încheierea cu succes a Acordului cu Clubul de la Paris (guvernele occidentale) în 1991 şi cu Clubul de la Londra (băncile comerciale occidentale) în 1994 a dus la scăderea datoriei externe a Poloniei. De atunci, datoria externă brută a fost redusă la circa 40 miliarde de dolari, comparativ cu 48,5 miliarde de dolari în 1990. Deşi în termeni absoluți Polonia rămâne țara din Europa Centrală şi de Est cea mai îndatorată, anumiți indicatori de îndatorare relevă un alt aspect. La o îndatorare de 1100 dolari/locuitor, Polonia împreună cu Slovacia au cel mai mic nivel de îndatorare din centrul şi estul Europei (în ceea ce priveşte îndatorarea pe locuitor), iar ca procent din P.I.B. (31% în 1996) datoria Poloniei este relativ scăzută.

Investițiile străine directe în Polonia au fost estimate la 10,5 miliarde de dolari la sfârşitul anului 1996.

Cu toate acestea volumul total al investițiilor străine directe pe locuitor este de 270 dolari, foarte mic în comparație cu cel al Ungariei, de 1500 dolari/locuitor şi chiar în urma Slovaciei şi a Republicii Cehe. Cei mai importanți investitori străini în economia poloneză sunt: SUA, Germania, Italia, Olanda, Franța şi Austria. Fluxuri masive de capital străin sunt aşteptate pentru 1997-1998.

Se prevede o creştere economică în Polonia între 5% şi 6% pe an, până la sfârşitul secolului.

Reducerea ratei inflației sub 7%, până în anul 2000 este un obiectiv destul de îndrăzneț. Estimările arată că rata inflației nu va scădea sub 10%.

În viitor va trebui pus accentul pe scăderea ratei inflației şi reducerea ratei şomajului. Privatizarea prevăzută pentru companiile de importanță strategică va da economiei poloneze o impetuozitate în plus (o va face mai puternică).

Investițiile străine directe în economia poloneză prevăzute pentru anii viitori vor avea un efect pozitiv asupra, procesului de restructurare şi asupra potențialului economic al Poloniei.

**Tabelul nr. 1 - Indicatorii macroeconomici ai Poloniei**

- în % -

| Schimbări față de anul anterior | 1990 | 1991 | 1992 | 1993 | 1994 | 1995 | 1996[x] | 1997[x] |
|---|---|---|---|---|---|---|---|---|
| P.I.B. real | -11,6 | - 7,0 | 2,6 | 3,8 | 5,2 | 7,0 | 5,5 | 5,5 |
| Producția industrială reală | -24,2 | - 8,0 | 2,8 | 6,4 | 12,1 | 9,4 | 8,5 | 8,5 |
| Formarea brută de capital fix | -10,1 | - 4,1 | 0,4 | 2,3 | 8,2 | 21,2 | 20,0 | 15,0 |
| Prețurile de consum | 586 | 70 | 43,0 | 35,3 | 32,2 | 27,8 | 22,0 | 16,0 |
| Rata șomajului (la sfârșitul perioadei) | 6,3 | 11,8 | 13,6 | 16,4 | 16,0 | 14,9 | 14,0 | 14,0 |

în milioane dolari

| | | | | | | | | |
|---|---|---|---|---|---|---|---|---|
| Volumul exporturilor | 14322 | 14903 | 13187 | 14143 | 17242 | 22896 | 25600 | - |
| Volumul importurilor | 9528 | 15522 | 15913 | 18835 | 21569 | 29050 | 36000 | - |
| Soldul balanței comerciale | 4794 | - 618 | - 2726 | - 4692 | - 4327 | - 6155 | -10400 | - |
| Soldul balanței contului curent[1)] | 716 | - 1359 | - 269 | -2329 | - 944 | - 2299 | - 400 | - 2000 |
| Datoria externă brută | 48475 | 48412 | 47044 | 47246 | 42174 | 43900 | 40000 | - |
| Rezervele valutare (inclusiv cele de aur) | 4680 | 3814 | 4287 | 4281 | 6029 | 14963 | 18000 | - |
| Cursul mediu de schimb al zlotului în raport cu dolarul | 0,95 | 1,06 | 1,36 | 1,81 | 2,27 | 2,42 | 2,74 | - |

x = previziuni; 1) Cifrele pentru 1996 și 1997 includ exporturile neînregistrate.
Sursa: WIIW, OCDE, Departamentul Economic al Băncii Austria.

# REPUBLICA CEHĂ OBȚINE PERFORMANȚE

Cu un P.I.B. Înregistrând o creştere de circa 5% în 1996 față de 1995, Republica Cehă are una dintre economiile cele mai performante din estul Europei.

Principalul sprijin pentru dezvoltarea economică îl constituie cererea internă.

Consumul din sectorul privat va creşte cu 7% în 1997, la fel ca şi în 1996, în termeni reali.

Producția industrială înregistrează o creştere, în termeni reali de 8,5% în 1996 şi respectiv 1997, cel mai înalt nivel din Europa de Est.

Rata şomajului este foarte scăzută - respectiv 3% . Această rată scăzută a şomajului se datoreşte absorbției de forță de muncă din sectorul primar şi secundar de către sectorul terțiar, al serviciilor.

Republica Cehă are una dintre cele mai scăzute rate ale inflației din Europa Centrală şi de Est (9,1% în 1995), dar nu va fi capabilă să reducă această cifră prea mult în viitorul apropiat, deoarece există factori inflaționişti, precum: creşterea salariilor mai rapidă decât creşterea productivității muncii, creşterea prețurilor etc.

La mijlocul anului 1996, previziunile unei inflații mai ridicate au dus la întărirea măsurilor de politică monetară restrictivă. În iunie 1996, rata de scont a crescut cu 1% până la 10,5% iar rata dobânzii la creditul Lombard cu 1,5% până la 14%, în timp ce rezervele valutare au scăzut.

Ultima măsură luată de Republica Cehă în sectorul monetar o constituie liberalizarea cursului monedei naționale - coroana.

Politica bugetară îşi menține cursul restrictiv.

Din 1995, Rebublica Cehă a început să înregistreze deficite ale balanței comerciale şi ale contului curent.

Balanța contului curent pentru .1996 a înregistrat un deficit de 3,4 miliarde dolari, adică 6,8% din P.I.B. Situația se datoreşte creşterii volumului importurilor de bunuri de consum şi de capital, care nu poate fi acoperită de relativ uşoara creştere a exporturilor. Creşterea moderată a exporturilor se datoreşte slăbiciunilor economice din Europa Occidentală, principalul partener comercial al Cehiei.

Programul de privatizare în masă se află în cea de a doua etapă, respectiv a privatizării prin metoda MEBO, prin licitații sau prin vânzarea directă a companiilor. Scopul celei de a doua etape de privatizare este de a promova restructurarea companiilor cehe prin injecția de capital şi know-how din exterior. La sfârşitul lunii iunie 1996, datoria externă brută a Republicii Cehe era de 16,7 miliarde de dolari, ceea ce reprezintă o rapidă îndatorare a țării față de ultimii ani. Îndatorarea este de 1600 de dolari/locuitor. Cehia se află

undeva la mijloc, ca nivel de îndatorare, între statele din Europa Centrală şi de Est.

Investiţiile străine directe în economia cehă au fost estimate la 7,4 miliardede dolari, la sfârşitul anului 1996, cu un influx de capital străin pentru 1996 cuprins între 1 şi 1,5 miliarde dolari, mai puţin decât în anul anterior (2,5 miliarde dolari). Ca nivel al investiţiilor străine directe pe locuitor, Republica Cehă se află pe locul 3 în Europa Centrală, şi de Est, cu 720 dolari/locuitor, după Ungaria cu 1500 dolari/locuitor şi Slovenia cu 800 dolari investiţi pe locuitor: O treime din totalul investiţiilor străine directe în economia Republicii Cehe o constituie investiţiile germane, urmează apoi Statele Unite, Elveţia, Franţa şi Austria.

Economia cehă va înregistra, conform specialiştilor, un ritm de creştere între 4 şi 4,5% pe an, până în anul 2000.

Refacerea accelerată a economiilor statelor din Europa Occidentală şi mai ales a Germaniei, partener comercial de prim rang al Cehiei, înseamnă că dezvoltarea economică a ţării va fi influenţată pozitiv de creşterea volumului exporturilor. Măsurile referitoare la politica importurilor vor avea ca efect echilibrarea balanţei comerciale, prin reducerea importurilor.

Principalele probleme cu care se va confrunta Guvernul ceh în anii următori vor fi: accelerarea procesului de restructurare a economiei şi crearea unui puternic sistem bancar.

**Tabelul nr. 2 - Indicatorii macroeconomici ai Republicii Cehe**

- în,% -

| Schimbări faţă de anul anterior | 1990 | 1991 | 1992 | 1993 | 1994 | 1995 | 1996x | 1997x |
|---|---|---|---|---|---|---|---|---|
| P.I.B. real | -1,2 | -14,2 | -6,4 | -0,9 | 2,6 | 4,8 | 4,7 | 5,0 |
| Producţia industrială reală | -3,3 | -24,4 | -7,9 | -5,3 | 2,1 | 9,2 | 8,5 | 8,5 |
| Formarea brută de capital fix | 6,5 | -32,5 | 16,6 | 8,0 | 16,9 | 14,8 | 13,0 | 13,0 |
| Preţurile de consum | 9,9 | 56,7 | 11,1 | 20,8 | 10,0 | 9,1 | 9,0 | 10,0 |
| Rata şomajului (la sfârşitul perioadei) | 0,8 | 4,1 | 2,6 | 3,5 | 3,2 | 2,9 | 3,0 | 3,0 |

în milioane dolari

| | | | | | | | | |
|---|---|---|---|---|---|---|---|---|
| Volumul exporturilor | - | - | - | -13205 | 14255 | 21655 | 22400- | |
| Volumul importurilor | - | - | - | 12859 | 14971 | 25262 | 28000 | - |
| Soldul balanţei comerciale | - | - | - | 346 | - 716 | -3607 | -5600 | - |
| Soldul balanţei contului curent | - | - | - | -115 | - 50 | -1892 | -3400 | -3700 |
| Datoria externă brută | - | - | 7082 | 8496 | 10694 | 16346 | 16900 | - |
| Rezervele valutare (inclusiv cele de aur) | - | - | 1231 | 3872 | 6243 | 14023 | -12700 | |
| Cursul mediu de schimb al coroanei cehe în raport cu dolarul | 18,0 | 29,5 | 28,3 | 29,2 | 28,8 | 26,5 | 28,0 | - |

x = previziuni.

Sursa: WIIW, OCDE, Departamentul Economic al Băncii Austria.

# SLOVACIA - CEA MAI PERFORMANTĂ ȚARĂ DIN EUROPA DE EST ÎN 1996

Din anul 1994, Slovacia înregistrează un proces de creştere economică puternică, susținută de activitatea de export. Creşterea volumului exporturilor cu 28% (în termeni nominali, în dolari) în 1995, creşterea consumului în sectorul privat cu 3,4% în termeni reali, precum şi creşterea formării brute de capital fix de 9,4% au contribuit la creşterea P.I.B. În 1995 cu 7,4%. Acestea au făcut ca Slovacia să aibă, în 1995, una dintre cele mai înalte rate de creştere din Europa Centrală şi de Est. În 1996, cererea internă a crescut chiar mai mult decât în 1995 (consumul în sectorul privat a crescut cu 6%, în termeni reali), investițiile de capital brut au crescut cu 20% în termeni reali, deşi o scădere a exporturilor cu 3%, în termeni nominali a condus la diminuarea creşterii economice".

Cu toate acestea, cu o creştere a P.I.B. real de 6%, Slovacia ocupă primul loc, având cea mai înaltă cotă de creştere economică în 1996.

Producția industrială reală a crescut cu 4%, după o creştere remarcabilă de 8,3% în 1995.

Dezvoltarea economică rapidă a afectat puternic ocuparea forței de muncă. Rata înaltă a şomajului nu va scădea, totuşi sub 13%, până la sfârşitul lui 1997.

Cu o rată anuală a inflației de 7% în 1996 şi cu o cifră asemănătoare şi în 1997, conform previziunilor, Slovacia are una dintre cele mai scăzute rate ale inflației din Europa de Est.[k]

După reducerea (scăderea ratei de scont cu 1%, până la 8,8% în ianuarie 1996, rata dobânzii la creditul Lombard a rămas neschimbată la 13%), Banca Națională a Slovaciei a crescut marja de fluctuație a monedei naționale față de coşul valutar (60% marca germană, 40% dolarul american) cu ±5%. Marja va creşte din nou cu ±7% la începutul lui 1997.

Deficitul bugetar al Slovaciei se cifrează la 3,5% din P.I.B., în anul 1996.

În 1995, Slovacia a fost singura țară din Europa Centrală şi de Est care a înregistrat un surplus al balanței comerciale şi al balanței contului curent.

În mai 1994, Slovacia a aplicat o taxă suplimentară la import, de 10%, la bunurile de consum, indiferent de țara de proveniență, aceasta fiind redusă la 7,5% în luna iunie 1996, ca urmare a presiunilor internaționale.

Taxa la import va fi înlăturată în cursul anului 1997.

În ciuda acestor măsuri a existat o creştere importantă a volumului importurilor în 1995, de aproape 28% (în termeni nominali, în dolari). Oricum,

creşterea simultană a volumului exporturilor cu mai mult de 28% a condus la obținerea unui. surplus al balanței comerciale de 60 milioane dolari.

Au fost obținute rezultate pozitive în balanța serviciilor, în special în turism, ceea ce a condus la creşterea surplusului balanței contului curent la un total de 650 de milioane de dolari. Pe de altă parte, în 1996, situația comerțului exterior s-a înrăutățit considerabil. Cu un volum al importurilor care a crescut cu circa 18% (în termeni nominali, în dolari), exporturile au scăzut cu 3%, rezultând un deficit al balanței comerciale de miliarde de dolari şi un deficit al balanței contului curent de 1,3 miliarde de dolari.

Ca procentaj din P.I.B., Slovacia a înregistrat un deficit de 7%, ocupând primul loc în Europa Centrală şi de Est, împreună cu Cehia.

Pentru 1997 se preconizează ca deficitul balanței contului curent să fie, de asemenea, de 1,5 miliarde dolari, adică 6% din P.I.B.

Principalul motiv pentru scăderea exporturilor în 1996 îl reprezintă slăbiciunile economiilor statelor vest-europene, state care reprezintă o treime din totalul comerțului Slovaciei.

De la.suspendarea celei de a doua etape a procesului de privatizare, din decembrie 1994, reluarea a fost amânată de câteva ori. În iulie 1995, Parlamentul slovac a aprobat trei noi documente în ceea ce priveşte privatizarea. Documentele conțin o listă a celor mai importante companii strategice din domeniul energiei electrice, al gazelor naturale, al apărării, al chimiei şi din sectorul telecomunicațiilor, care nu vor fi privatizate sau vor fi privatizate parțial.

Guvernul deține dreptul de a fi consultat în luarea deciziilor strategice în mai mult de 40 de companii mari (unele dintre acestea fiind deja parțial privatizate).

Cetățenii slovaci nu mai au dreptul să-şi schimbe cupoanele de privatizare pe acțiuni la companiile proprietate de stat, ci numai pentru împrumuturi guvernamentale, pe termen de 5 ani. În plus, drepturile fondurilor de investiții care au achiziționat un număr de acțiuni la companii, în prima etapă a privatizării, au fost reduse. Ca rezultat al acestor restricții, în special al suspendării privatizării prin cupoane, vânzările directe au început să crească. Investitorii autohtoni beneficiază de un tratament preferențial.

Privatizarea celor mai mari patru instituții financiare, trei bănci şi o companie de asigurări, nu este planificată să înceapă până la mijlocul anului 1997.

La sfârşitul, anului 1996, datoria externă brută a Slovaciei a fost de 6,4 miliarde de dolari. Raportată la numărul de locuitori, datoria Slovaciei continuă să fie mică - 1200 dolari/locuitor, iar ca procentaj din P.I.B., datoria externă reprezintă circa 30%, ceea ce plasează Slovacia undeva la mijloc ca nivel de îndatorare între statele din Europa Centrală şi de Est.

Pentru următorii ani se aşteaptă o creştere a datoriei externe.

Investiţiile străine directe au fost estimate la 900 milioane dolari, la sfârşitul anului 1996. Mai mult de o cincime din totalul acestor investiţii o deţine Austria, urmată de Germania, Republica Cehă şi Statele Unite.

Cele mai importante motive pentru neimplicarea investitorilor străini sunt: conflictele politice existente, ca şi procesul de privatizare. Neimplicarea investitorilor străini reprezintă o slăbiciune pentru economia slovacă.

Pe termen mediu, economia slovacă va înregistra un ritm mediu de creştere între 4-5% pe an. Rata inflaţiei se va situa între 5-6%, printre cele mai scăzute din Europa Centrală şi de Est, iar datoria externă nu va da bătaie de cap Guvernului de la Bratislava.

Deficitul balanţei contului curent se prevede să rămână înalt în viitorii ani, ca rezultat al anulării taxelor de import, la începutul anului 1997. Exporturile Slovaciei vor contribui la însănătoşirea economiei, dar procesul de restructurare trebuie accelerat. Investiţiile străine directe vor avea de jucat un rol esenţial în acest proces de restucturare a economiei slovace.

**Tabelul nr. 3 - Indicatorii macroeconomici ai Slovaciei**

- în % -

| Schimbări faţă de anul anterior | 1990 | 1991 | 1992 | 1993 | 1994 | 1995 | 1996 x | 1997 x |
|---|---|---|---|---|---|---|---|---|
| P.I.B. real | -2,5 | -14,5 | -6,5 | -3,7 | 4,9 | 7,4 | 6,0 | 5,0 |
| Producţia industrială reală | -4,0 | -19,4 | -9,0 | -3,8 | 4,9 | 8,3 | 4,0 | 4,0 |
| Formarea brută de capital fix | 4,8 | -27,3 | 11,4 | 2,3 | 1,1 | 9,4 | 20,0 | 10,0 |
| Preţurile de consum | 10,6 | 61,2 | 10,0 | 23,2 | 13,4 | 9,9 | 7,0 | 7,0 |
| Rata şomajului (la sfârşitul perioadei) | 1,6 | 11,8 | 10,4 | 14,4 | 14,8 | 13,1 | 13,0 | 13,0 |

în milioane dolari

| | | | | | | | | |
|---|---|---|---|---|---|---|---|---|
| Volumul exporturilor | - | - | - | 5447 | 6691 | 8545 | 8300 | - |
| Volumul importurilor | - | - | - | 6334 | 6611 | 8485 | 10000 | - |
| Soldul balanţei comerciale | - | - | - | -887 | 80 | 60 | -1700 | - |
| Soldul balanţei contului curent | - | - | - | -601 | 665 | 646 | -1300 | -1500 |
| Datoria externă brută | - | - | 2981 | 3626 | 4310 | 5800 | 6400 | - |
| Rezervele valutare (inclusiv cele de aur) | - | - | 409 | 450 | 1745 | 3400 | 3800 | - |
| Cursul mediu de schimb al coroanei slovace în raport cu dolarul | 18,0 | 29,5 | 28,3 | 30,8 | 32,0 | 29,7 | 30,2 | - |

x = previziuni.

Sursa: WIIW, OCDE, Departamentul Economic al Băncii Austria.

# UNGARIA CONTINUĂ PROCESUL DE MACROSTABILIZARE ECONOMICĂ

Datorită programului de stabilizare, început în martie 1995, a început să se cunoască o oarecare redresare. Creşterea P.I.B. real în 1996 a fost de 0,5%, fiind estimată o creştere economică de 2% pentru 1997.

Principalul sprijin pentru dezvoltarea economică îl constituie exporturile. Pe de altă parte, cererea internă a scăzut datorită programului de stabilizare. Consumul în sectorul privat a scăzut cu până la 3% în termeni reali în 1996, după o scădere de 4,5% în 1995, deoarece salariile reale au scăzut cu încă 10%, în 1996, după ce scăzuseră cu 12% în 1995. În 1997 consumul din sectorul privat se aşteaptă să stagneze. Formarea brută de capital fix a crescut moderat cu 3% în termeni reali în 1996, dar previziunile arată că această rată de creştere va fi. depăşită considerabil în 1997, atingând un nivel superior cu 10%, faţă de 1995. În 1997, se aşteaptă să se înregistreze o creştere a producţiei industriale.

Rata şomajului în Ungaria a rămas constantă, la un nivel ridicat. Rata şomajului va înregistra o valoare cuprinsă între 10% şi 11% până la sfârşitul anului 1997.

În comparaţie cu celelalte ţări din centrul şi din estul Europei, studiate aici, rata anuală a inflaţiei în Ungaria este foarte ridicată (Croaţia, Slovacia şi Republica Cehă, au o rată a inflaţiei de o singură cifră).

Rata anuală a inflaţiei în 1995 a fost de 28%, a scăzut până la 23% în 1996 şi va scădea până la 19% în 1997, dar o scădere ulterioară va fi dificil de realizat. Presiunile inflaţioniste se exercită prin creşterile de preţuri şi prin creşterea mai rapidă a salariilor reale decât productivitatea muncii.

Măsurile de stabilizare introduse în martie 1995 au îmbunătăţit în mod considerabil poziţia comerţului exterior al Ungariei. A fost "introdusă" o devalorizare iniţială de 9% a forintului, urmată de o devalorizare ulterioară de 8%.

În anul 1996, deficitul balanţei contului curent s-a cifrat în jurul sumei de 1,8 miliarde dolari, adică 4% din P.I.B., ceea ce reprezintă jumătate din "vârful" din 1994 (aproape ,4 miliarde dolari, adică mai mult de 9% din P.I.B.).

Volumul exporturilor, care a crescut cu 20% în 1995 (în termeni nominali, în dolari SUA) şi cu 6% în 1996, va avea pentru 1997 valori încurajatoare . Acest sector este sprijinit de devalorizarea lunară a forintului:

Circa 60% din comerţul exterior al Ungariei se derulează cu Uniunea Europeană, urmând apoi ţările din Europa Centrală şi de Est.

Pe de altă parte, importurile, care au stagnat în 1996, vor creşte în viitorii ani, ca urmare a creşterilor în termeni reali a salariilor, aşteptate pentru anul

fiscal 1997-1998 şi datorită scăderii cu 8% a taxelor la import, într-o primă fază, apoi a desfiinţării acestor taxe la mijlocul anului 1997.

Obiectivul de limitare a deficitului balanţei contului curent între 2-2,5 miliarde dolari, în următorii ani, pare a fi realist.

În iunie 1995 s-a trecut la o nouă etapă a procesului de privatizare, după progresul lent al privatizării din 1994 şi de la începutul anului 1995. Părţi din companiile furnizoare de curent electric, companiile furnizoare ce deţineau monopolul în domeniul petrolului şi al gazelor naturale, precum şi companiile de telecomunicaţii au fost vândute unor investitori strategici din afara ţării.

Au fost făcute progrese şi în privatizarea bancară. Părţi din Budapest Bank (Banca Budapesta) au fost achiziţionate de firma General Electric Services şi de Banca Europeană pentru Reconstrucţie şi Dezvoltare (BERD) în 1995, iar Banca de Comerţ Exterior a Ungariei a fost vândută unei societăţi bancare germane, Bayrische Landesbank, precum şi BERD, în 1994. Banca de Economii Regionale (OTP) a fost parţial privatizată, dar cu succes, prin intermediul Bursei de Valori, iar Banca Magyar Hitel a fost vândută băncii ABN-Amro: Toate acestea arată că cele mai importante companii maghiare au fost până acum privatizate.

Alte proiecte de privatizare pentru anul 1997 includ Banca de Comerţ şi Credit (Kereskedelmi es Hitelbank); alte părţi din Compania de petrol şi gaze naturale (MOL), precum şi Liniile Aeriene Malev.

La sfârşitul anului 1996, datoria externă brută a ţării a fost de 29,5 miliarde de dolari. Cu o îndatorare de 2900 dolari/locuitor, sau 60% din P.I.B., Ungaria este cel mai îndatorat stat din centrul şi estul Europei, dar situaţia datoriei s-a îmbunătăţit semnificativ între timp. Datoria externă brută a scăzut, de la sfârşitul anului 1995, cu circa 2 miliarde de dolari.

Îmbunătăţirea situaţiei datoriei externe este reflectata de indicatorii de îndatorare: ca procentaj din P.I.B., datoria externă a fost de 70% la sfârşitul lui 1995 (în 1996 a fost de 60% din P.I.B.), plăţile serviciului datoriei ca procentaj din cifra de export au scăzut de la 43% în 1994, la 39% în 1995 şi mai departe în 1996.

Ungaria a reuşit să atragă circa o treime din numărul total al investitorilor din centrul şi estul Europei. Cadrul legal transparent, de timpuriu favorabil investitorilor străini, şi politica de privatizare contribuie la poziţia privilegiată a Ungariei, ca loc preferat pentru investiţiile străine directe. Suma totală investită în Ungaria, în anul 1995, a fost de 4 miliarde de dolari. Investiţiile străine directe au fost estimate, la sfârşitul anului 1996, la un total de 15,3 miliarde de dolari. Pătrunderea de capital străin va continua în următorii ani, datorită proiectelor de privatizare care continuă să fie atractive.

Spre deosebire de alte state din centrul şi estul Europei, Ungaria nu a mai înregistrat o creştere economică puternică din 1994. Cu toate acestea, măsurile aplicate la începutul anului 1995 pentru a opri deficitul balanţei contului curent şi al serviciului datoriei interne şi externe vor forma bazele

pentru susţinerea creşterii economice în viitorii ani. Aceasta înseamnă că, începând din 1998, creşterea reală a P.I.B. va ajunge între 4% şi 5% pe an, permiţând Ungariei să atingă rate de creştere economică comparabile cu ale celor mai bine situate state din centrul şi estul Europei.

În viitor, prioritatea numărul unu o. constituie combaterea inflaţiei. Previziunile arată că rata inflaţiei în Ungaria nu va scădea sub 10% înainte de anul 2000.

**Tabelul nr. 4 - îndicatorii macroeconomici ai Ungariei**

- în % -

| Schimbări faţă de anul anterior | 1990 | 1991 | 1992 | 1993 | 1994 | 1995 | 1996 x | 1997 x |
|---|---|---|---|---|---|---|---|---|
| P.I.B. real | -3,5 | -11,9 | -3,1 | -0,6 | 2,9 | 1,5 | 0,5 | 2,0 |
| Producţia industrială reală | -10,2 | -16,6 | -9,7 | 4,0 | 9,6 | 4,8 | 3,0 | 5,0 |
| Formarea brută de capital fix | -9,6 | -12,1 | -1,5 | 2,5 | 12,3 | 1,2 | 3,0 | 10,0 |
| Preţurile de consum | 28,9 | 35,0 | 23,0 | 22,5 | 18,8 | 28,2 | 23,0 | 19,0 |
| Rata şomajului (la sfârşitul perioadei) | 1,9 | 7,8 | 13,2 | 13,3 | 10,9 | 10,9 | 11,0 | 11,0 |

în milioane dolari

| | | | | | | | | |
|---|---|---|---|---|---|---|---|---|
| Volumul exporturilor | 9551 | 10216 | 10678 | 8908 | 10736 | 12905 | 13700 | - |
| Volumul importurilor | 8622 | 11438 | 11120 | 12630 | 14620 | 15406 | 15500 | - |
| Soldul balanţei comerciale | 929 | -1221 | -442 | -3722 | -3884 | -2501 | -1800 | - |
| Soldul balanţei contului curent | 127 | 267 | 324 | -3455 | -3911 | -2480 | -1800 | -1700 |
| Datoria externă brută | 21270 | 22658 | 21438 | 24560 | 28521 | 31655 | 29500 | - |
| Rezervele valutare (fără rezervele de aur) | 1069 | 3935 | 4347 | 6691 | 6727 | 11968 | - | - |
| Cursul mediu de schimb al forintului, în raport cu dolarul | 63,2 | 74,8 | 79,0 | 92,0 | 105,1 | 125,7 | 150,0 | - |

x = previziuni.

Sursa: WIIW, OCDE, Departamentul Economic al Băncii Austria.

# SLOVENIA - REZULTATE PROMIȚĂTOARE

Slovenia nu va putea să-şi menţină ritmul de creştere economică din anii 1994 şi 1995 (când a înregistrat o creştere a P.I.B. cu 4% ) nici în 1996, nici în 1997. Principalul motiv îl constituie scăderea volumului exporturilor. În acelaşi timp, volumul cererii interne este mai mic decât în anii anteriori.

În 1996, consumul privat a crescut cu 3% în termeni reali, iar previziunile pentru 1997 arată o cifră de 3,5%, în timp ce în anii 1994 şi 1995, consumul privat a crescut cu 5,5% în medie pe an, în termeni reali.

Formarea de capital brut fix a crescut cu 13% pe an, în termeni reali, între 1993-1995, cu 14% în 1996 şi va creşte cu 8% în 1997.

Producția industrială a stagnat în 1996, după o creştere moderată în 1995, de 2%. Producția industrială a Sloveniei nu a putut atinge nivelul pe care l-a avut în 1989.

Rata anuală a şomajului rămâne ridicată. Aceasta a fost de 14% la sfârşitul anului 1996 şi poate scădea la 13% până la sfârşitul lui 1997.

Ca şi în alte țări din Europa Centrală şi de Est, bătălia pentru reducerea ratei inflației în Slovenia s-a dovedit dificilă. Rata inflației a fost de 11% în 1996 şi va scădea la 9% în 1997, scăzând pentru prima oara sub 10%. Această rată a inflației face ca Slovenia să se situeze printre statele cu cele mai mici rate ale inflației din Europa Centrală şi de Est . Obiectivul reducerii ratei anuale a inflației rămâne pe ordinea de zi a Guvernului de la Ljubljana.

Politica monetară îşi va menține cursul restrictiv.

Rata de scont a fost menținută la 10%, de la ultima reducere, din aprilie 1995, iar rata dobânzii la creditul Lombard este de 11%.

Sectorul public nu exercită presiuni inflaționiste.

Deficitul bugetar nu va depăşi 0,8% din P.I.B. În 1997, rămânând moderat!

În anul 1995, balanța contului curent al Sloveniei a înregistrat un deficit de 36 milioane[1] dolari, pentru prima pară de la obținerea independenței de stat. Deficitul creşte acum constant, dar rămâne unul dintre cele mai scăzute din Europa Centrală şi de Est, atât în cifre absolute (în 1996: 150 milioane de dolari; 1997: conform previziunilor, 200 milioane de dolari), cât şi ca procentaj din P.I.B. (aproape 1% din P.I.B. În 1996 şi respectiv în 1997).

Motivul creşterii deficitului balanței comerciale în 1995 a fost creşterea volumului importurilor ( cu 30% în termeni nominali, în dolari), care a dus la producerea unui deficit al balanței comerciale de 1,2 miliarde de dolari.

Anul 1996 a marcat scăderea volumului importurilor cu 2% şi a volumului exporturilor cu 3%, aceasta corespunzând unei creşteri a deficitului balanței comerciale, care a atins cifra de 1,3 miliarde de dolari.

Scăderea importurilor în 1996 se datoreşte încetinirii creşterii economice şi scăderii cererii interne, iar scăderea volumului exporturilor este cauzată de slăbiciunea economica generală a Europei Occidentale (circa 70% din comerţul exterior al Sloveniei se desfăşoară cu statele Uniunii Europene).

În 1997, vor exista o serie de factori care vor stimula sectorul de export al Sloveniei. Europa Occidentală va înregistra o uşoară redresare economică. În septembrie 1996, Slovenia a semnat Acordul de Asociere la Uniunea Europeană.

În plus, pătrunderea Sloveniei în CEFTA (Acordul Central European pentru Comerţ Liber) va aduce noi pieţe, făcându-se un pas important în politica externă prin aderarea ca membru al OCDE în martie 1996.

Procesul-de privatizare a fost mult mai lent decât în celelalte state din Europa Centrală şi de Est.

Metoda predominantă pentru privatizarea întreprinderilor mici şi mijlocii este privatizarea internă, prin trecerea pachetului majoritar al acţiunilor în mâinile angajaţilor şi ale echipei de manageri (metoda MEBO), în timp ce companiile mai mari sunt vândute la licitaţie sau sunt privatizate prin vânzare directă. Procesul de privatizare din Slovenia oferă prea puţin investitorilor străini, de aici rezultând lipsa de capital proaspăt şi lipsa de know-how din exterior, ceea ce reprezintă o slăbiciune a economiei slovene. Procesul de privatizare va fi încheiat până la sfârşitul lui 1997. Datoria externă brută â Sloveniei a fost de 3,5 miliarde de dolari în iunie 1996. Aceasta reprezintă 20% din P.I.B.

Acordul încheiat în iunie 1995 cu Clubul de la Londra a fost implementat cu succes. Conform Acordului, Slovenia a fost scutită de datoria ce revenea din partea fostei Iugoslavii, şi 18% din totalul acţiunilor sale, în valoare de 800 milioane de dolari, au fost transformate în acţiuni guvernamentale.

Nu a fost încheiat nici un acord cu privire la distribuirea activelor fostei Iugoslavii însumând 660 milioane de dolari. Propunerea Băncii pentru Reglementări Internaţionale este ca Slovenia să primească 16,4% (100 milioane dolari) din totalul activelor.

Investiţiile străine directe (ISD) sunt estimate la un. total de 1,6 miliarde de dolari, la sfârşitul lui 1996, cu pătrunderi de capital modeste în 1996, de 130 de milioane de dolari. Deşi Slovenia ocupă locul doi în Europa Centrală şi de Est în ceea ce priveşte suma investită,pe locuitor, după Ungaria (investiţiile estimate pentru Slovenia se situau la 800 dolari/locuitor la sfârşitul lui 1996, în comparaţie cu Ungaria, care-avea la aceeaşi dată 1500 de dolari/locuitor), pătrunderile de capital sunt mici (pentru 1997 se estimează un volum al ISD de 160 milioane dolari, ceea ce va face ca Slovenia să fie depăşită la acest capitol de Republica Cehă).

Principalele 'motive ale reticenţei investitorilor străini sunt privatizarea înceată; şi restricţiile legii, ca de exemplu interzicerea cumpărării" de .pământ de către străini.

Economia Sloveniei va înregistra un ritm mediu de creştere între 3% şi 4% pe an, până în anul 2000.

Rata anuală a inflației este una dintre cele mai scăzute din Europa Centrală şi de Est.

Deteriorarea-balanței contului curent nu este prea mare.

Noi opinăm că, pentru viitor, în contextul dat al Sloveniei, principalele obiective, ale politicii economice trebuie să urmărească accelerarea procesului de restructurare şi creşterea ISD.

**Tabelul nr. 5 - Indicatorii macroeconomici ai Sloveniei**

- în% -

| Schimbări față de anul anterior | 1990 | 1991 | 1992 | 1993 | 1994 | 1995 | 1996 x | 1997 x |
|---|---|---|---|---|---|---|---|---|
| P.I.B. real | -4,7 | -8,1 | -5,4 | 1,9 | 4,9 | 3,5 | 2,0 | 3,0 |
| Producția industrială reală | -10,5 | -12,4 | -13,2 | -2,8 | 6,4 | 2,0 | 0,0 | 2,0 |
| Formarea brută de capital fix | - | -14,8 | -14,9 | 8,8 | 12,2 | 18,4 | 14,0 | 8,0 |
| Prețurile de consum | 550 | 118 | 201 | 32,3 | 19,8 | 12,6 | 11,0 | 9,0 |
| Rata șomajului (la sfârșitul perioadei) | 5,8 | 10,1 | 13,4 | 15,4 | 14,2 | 14,5 | 14,0 | 13,0 |

în milioane dolari

| | | | | | | | | |
|---|---|---|---|---|---|---|---|---|
| Volumul exporturilor | - | - | 6681 | 6083 | 6828 | 8286 | 8000 | - |
| Volumul importurilor | - | - | 6141 | 6501 | 7304 | 9451 | 9300 | - |
| Soldul balanței comerciale | - | - | 540 | -418 | -476 | -1165 | -1300 | - |
| Balanța contului curent | 518 | 129 | 926 | 192 | 540 | -36 | -150 | -200 |
| Datoria externă brută | 1954 | 1866 | 1741 | 1873 | 2258 | 2970 | 4100 | - |
| Rezervele valutare (fără rezervele de aur) | - | 112 | 716 | 788 | 1480 | 1800 | 2400 | - |
| Cursul mediu de schimb al tolarului sloven în raport cu dolarul | 11,3 | 27,6 | 81,3 | 113,2 | 128,8 | 118,5 | 134,6 | - |

x = previziuni.

Sursa: WIIW, OCDE, Departamentul Economic al Băncii Austria.

# CROAȚIA - REFACEREA ÎNCEPE ÎNCET

Excesiv de optimistă estimarea de refacere rapidă a economiei croate, după încheierea Acordului de Pace de la Dayton (SUA), nu a fost realizată. Politica monetară restrictivă a asigurat condițiile stabilizării macroeconomice, formării bazei pentru refacerea ulterioară a economiei croate. Pentru 1996 a fost preconizată o rată de creştere economică de 3,5%,

Pentru 1997 este aşteptată o creştere a P.I.B. cu 5%, în principal datorită măsurilor de refacere şi modernizare a turismului şi a infrastructurii de transporturi.

Producția industrială a crescut cu numai 2,3% în primele 8 luni ale anului 1996, comparativ cu aceeaşi perioadă din anul precedent: Această creştere este distribuită inegal între diferitele sectoare economice. În timp ce domeniile legate de reconstrucția țării înregistrează o creştere puternică (de exemplu construcția de nave maritime, industria energiei electrice şi sectorul mecanic), sectoarele care depind de consumul privat sunt într-un continuu declin.

Rata şomajului a ajuns la 18,4% la sfârşitul lui septembrie 1996. Printre cauze se pot enumera: restructurarea marilor întreprinderi de stat şi efectul sezonier al; unor activități: Pe termen scurt nu se aşteaptă o îmbunătățire a ocupării forței de muncă. Numărul şomerilor, la sfârşitul anului 1996, a atins, cifra de 250.000 de persoane.

Rata anuală a inflației a fost în 1995 de 2%, situând Croația pe primul loc între țările central şi est-europene în ceea ce priveşte nivelul ratei anuale, a inflației: în 1996, rata inflației a fost, de asemenea, apropiată de cea din 1995.

Creşterea tarifelor serviciilor cu 8°5% în perioada ianuarie - august 1996 este. Motivul principal pentru care rata anuală a inflației în 1996 a fost de 4;5%.

Deficitul bugetar în 1996 a fost planificat să nu depăşească 400 milioane dolari, adică 2,2% din P.I.B.

Ca o condiție a sprijinului financiar, FMI (Fondul. Monetar Internațional) a stipulat un deficit maxim de 2,523% din P.I.B., iar Guvernul de la Zagreb are toate şansele să îndeplinească acest obiectiv.

Politica monetară restrictivă va continua să garanteze stabilitatea, cursului monedei naționale croate - kuna. Pătrunderile puternice de capital străin în turism, în vara trecută, au dus la fluctuații minore ale cursului de schimb. Din vara lui 1996 cursul de schimb este din nou de 3-6 kuna pentru 1.DM.

Creşterea câştigurilor obținute din servicii (turism şi transporturi) a ajutat la reducerea deficitului balanței contului curent, în prima jumătate-a anului 1996, cu aproape 20%, comparativ cu aceeaşi perioadă din 1995. Cu toate acestea, pe ansamblu, pe an, deficitul balanței contului.curent se situa la circa 1,1 miliarde de dolari sau 6% din PI.B.

Deficitul balanței comerciale este acelaşi în 1996 ca şi în 1995. Volumul exporturilor, ca şi al importurilor, se află în scădere, deficitul balanței comerciale cifrându-se la 2,9 miliarde dolari.

Scăderea volumului exporturilor este cauzată de aprecierea monedei naționale - kuna, cât şi de scăderea cererii din Germania, principalul partener comercial al Croației.

Nivelul rezervelor valutare a continuat să crească în prima jumătate a anului 1996, atingând aproape 1,9 miliarde dolari, ceea ce echivalează cu acoperirea importurilor pe 3 luni.

Datoria externă brută a Croației a depăşit 4,5 miliarde dolari la sfârşitul lunii iulie 1996. Această sumă include partea Croației din datoria fostei lugoslavii. În cadrul negocierilor cu Clubul de la Londra, din primăvara lui 1996, Croația s-a angajat să accepte 29,5% din datoria externă a fostei lugoslavii. Au fost emise obligațiuni în valoare de 1,46 miliarde dolari, de către Guvernul croat, pentru a fi scutit de datoria sa, din partea fostei lugoslavii (conform Noului Acord Financiar, vechiul acord al datoriei cu fosta lugoslavie a fost anulat).

Tratând cu creditorii-din Clubul de la Londra şi cu un an înainte cu creditorii din Clubul de la Paris, drumul pe piața internațională de capital s-a deschis mai uşor pentru Croația.

Există semne pozitive în ceea ce priveşte creşterea ISD, după ce în 1995 s-a înregistrat, pentru prima oară în ultimii ani, o creştere atingând 320 milioane de dolari.

Principalii investitori în Croația sunt: Austria, cu 70 milioane de dolari investiți, Germania, Franța, Statele Unite, Olanda.

Până la sfârşitul lui 1996, totalul ISD a fost de numai 1,3 miliarde de dolari, reflectând relativ limitata atracție a investitorilor străini pentru Croația.

În afară de condițiile politice nesigure din regiune, investitorii se confruntă cu cheltuieli ridicate cu forța de muncă.

Se intenționează crearea unei agenții de promovare a investițiilor. Se oferă reducerea impozitelor în nou-înființatele zone libere. Taxa de 25% pe profit, practicată de Croația, este printre cele mai mici dintre cele practicate de statele fostului bloc comunist, iar veniturile din dividende sunt neimpozabile.

Se are în vedere pentru 1997 introducerea unei "reforme" a impozitului pe venit şi introducerea TVA de 22%.

Guvernul croat face mari eforturi pentru atragerea investitorilor străini, al căror capital este absolut necesar pentru refacerea infrastructurii economice, şi continuarea procesului de refacere economică în general.

Există mari posibilități de investiții în domeniul turismului şi al infrastructurii. Previziunile pentru următorii ani sunt optimiste, indicând o creştere economică continuă şi condiții macroeconomice stabile, sprijinite de o politică monetară şi fiscală bine organizată.

## Tabelul nr. 6 - Indicatorii macroeconomici ai Croației

în %

| Schimbări față de anul anterior | 1990 | 1991 | 1992 | 1993 | 1994 | 1995 | 1996 x | 1997 x |
|---|---|---|---|---|---|---|---|---|
| P.I.B. real | -8,5 | -20,9 | -9,7 | -3,7 | 0,8 | -1,5 | 3,5 | 5,0 |
| Producția industrială reală | -11,3 | -28,5 | -14,6 | -5,9 | -2,7 | 0,3 | 3,5 | 4,5 |
| Formarea brută de capital fix | -16,2 | -40,0 | -59,1 | -32,1 | 16,1 | -25,1 | -30,0 | - |
| Prețurile de consum | 610,0 | 123,0 | 665,5 | 1517,5 | 97,6 | 2,0 | 4,5 | - |
| Rata șomajului (la sfârșitul perioadei) | 11,4 | 18,2 | 17,8 | 16,9 | 17,0 | 17,6 | 18,0 | 19,0 |

în milioane dolari

| | | | | | | | | |
|---|---|---|---|---|---|---|---|---|
| Volumul exporturilor | 4020 | 3292 | 4598 | 3904 | 4260 | 4633 | 4300 | - |
| Volumul importurilor | 5188 | 3828 | 4461 | 4666 | 5229 | 7510 | 7200 | - |
| Soldul balanței comerciale | -1168 | -536 | 137 | -762 | -969 | -2877 | -2900 | |
| Soldul balanței contului curent | -593 | -589 | 823 | 104 | 103 | -1712 | -1100 | -1000 |
| Datoria externă brută | - | 2771 | 2713 | 2638 | 3007 | 3661 | - | - |
| Rezervele valutare (la sfârșitul perioadei) | - | - | 167 | 613 | 1401 | 1755 | - | - |
| Cursul mediu de schimb al dinarului croat în raport cu dolarul | - | - | 0,26 | 3,58 | 6,00 | 5,23 | - | - |

x = previziuni.

Sursa: WIIW, OCDE, Departamentul Economic al Băncii Austria.

## REFERINȚE BIBLIOGRAFICE


- Business Central Europe 1995 - 1997.
- New Europe - 1995 - 1997..
- Central Europe Economic Review -1996 - 1997.
- East-West Magazine -1996.
- Raportul ONU, cu privire la situația fostelor state socialiste - 1997

INSTITUTUL NAȚIONAL
DE
CERCETĂRI ECONOMICE

# PROBLEME ECONOMICE
# NR. 23/1997

CENTRUL DE INFORMARE
ŞI DOCUMENTARE ECONOMICĂ
BUCUREŞTI

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

# „MARKETING ŞI CULTURĂ”

**- un comentariu de prof. univ. dr. Nicolae BELII -**

CENTRUL DE INFORMARE ŞI DOCUMENTARE ECONOMICĂ

*Comentariu realizat de*
*Prof. univ. dr. N. Belli*
*pe marginea cărții „Marketing şi cultură”,*
*autori Maria MOLDOVEANU şi Valeriu IOAN-FRANC,*
*apărută la Editura Expert, Bucureşti, 1997, pag. 228*

## CUPRINS

INTRODUCERE ..... 81
1. NOUTATEA TEMATICĂ A LUCRĂRII..... 82
2. CONCEPTELE DE CULTURĂ ŞI MARKETINGUL CULTURAL..... 83
3. CERCETAREA DE MARKETING CULTURAL..... 87
4. PIAȚĂ, CONSUM ŞI POLITICI CULTURALE..... 89

# INTRODUCERE

Când o carte este bună, lectura ei seamănă cu vizita unui prieten înțelept. Folosim anume această asociere îndemnați nu de nostalgia figurilor de stil-încântătoare, de altfel, prin frumusețea şi puterea lor de sugestie – ci de faptul că exprimă un mare adevăr: asemenea înțeleptului, de la care ai întotdeauna ceva de învățat, şi cartea bună, lecturând-o, te poate îmbogăți ştiințific şi moral.

În această ordine de apreciere se înscrie şi cartea „Marketing şi cultură". Depozitând în paginile sale idei şi cunoştințe noi această carte devine un veritabil mesager de învățăminte, legitimându-i, astfel, o prezență meritorie atât în literatura noastră economică din anii recenți, cât şi un loc în biblioteca personală. Este şi motivul pentru care dorim să zăbovim puțin asupra ei, semnalându-i apariția nu printr-un anunț de tip publicitar, ci printr-o recenzie-dezbatere. Asumându-ne un asemenea demers, credem că cel mai util mod de a transmite cititorului mesajul cărții ar fi încercarea de a-i descifra principalele sale probleme.

# 1. NOUTATEA TEMATICĂ A LUCRĂRII

1.1. O primă problemă ar fi noutatea temei pe care ne-o sugerează însuşi titlul lucrării: „Marketing şi cultură”. Ne oprim asupra lui dintr-o îndoită necesitate. În primul rând, fiindcă exprimă o temă care, în cercetarea noastră economică de până acum, fie că lipseşte, fie că se întâlneşte foarte rar şi fragmentat. În al doilea rând, fiindcă asocierea celor două noțiuni – marketing şi cultură – ne oferă un titlu care, la *prima vista*, pare insolit, dacă nu chiar şocant. Evident, această apreciere este o percepție spontană, vinovată că porneşte de la aparențe, fără a fi trecut în prealabil prin purgatoriul filtrant al judecății raționale. Pe fondul acestei împrejurări, pripeala din noi se răzvrăteşte întrebând: cum, adică, poate el, marketingul cultural, să creeze o „Cina cea de Taină”, o „Capelă Sixtină”, un „David” etc.? Putem, oare, să vindem cultura pe piață tot aşa cum vindem prozaicele şireturi de pantofi? Vom recunoaşte, însă, că dilema, deşi tulburătoare, este doar aparentă. Căci răspunsul la întrebare este categoric, da! Da, fiindcă este o chestiune de înțelepciune să accepți că în viață orice este posibil; apoi, fiindcă orice creație umană, materializată într-un anume produs, material sau spiritual, este reflexul unei nevoi, evidente sau potențiale, poate avea cerere şi deci se poate vinde, anume la un preț care să asigure cerințele de existență, atât ale creatorului şi consumatorului, cât şi ale agenților economici şi sociali de piață care intermediază circulația ei în societate. Încheiem zăbava asupra noutății tematicii cu opinia că, într-o formulare puțin schimbată, ca de pildă “Marketingul culturii” în loc de “Marketing şi cultură” ar fi fost, poate, mai acoperitor pentru conținutul lucrării.

1.2. Autorii îşi expun materia investigată în succesiunea următoarelor probleme mari:

1) definirea conceptelor de cultură şi marketing cultural;

2) caracterizarea domeniului areal, a metodelor şi tehnicilor de cercetare a fenomenului cultural şi a pieței sale;

3) analiza consumului cultural din societate şi a comportamentului său de piață;

4) politici şi strategii de piață privind serviciile culturale din societate şi

5) instituția sponsorizării creației culturale şi potențiale stimulative ale acesteia. În general, o discuție despre structura tematicii unei lucrări prezintă interes din perspectiva a cel puțin trei cerințe: dacă ceea ce s-a spus era necesar să se spună, dacă ceea ce nu trebuia spus, fiind inutil sau minor, a fost evitat şi dacă nu s-a spus trebuia spus. În mare, aceste cerințe, impuse de structura tematică a lucrării acoperă complexitatea realității cercetate. La o reeditare a lucrării am vedea o analiză mai consistentă a funcțiilor marketingului cultural în stimularea actului cultural atât în veriga sa de creație ca atare, cât şi în legăturile sale fireşti cu socialul şi tranziția actuală.

# 2. CONCEPTELE DE CULTURĂ ŞI MARKETINGUL CULTURAL

**Î**n orice discuție - spunea Voltaire - ca să fii înțeles este necesar ca, mai întâi, să-ți precizezi termenii cu care operezi. Supunându-se rigorilor acestei logici, autorii, ca să fie înțeleşi despre ce anume vor să discute, încep lucrarea cu clarificarea conceptuală a termenilor de cultură şi marketing cultural. Era normală această clarificare, pentru că cele două concepte, fiind premise teoretico-metodologice fundamentale ale cercetării, devin, prin modul în care sunt definite, un fel de cod genetic al întregii lucrări. Pe de altă parte, clarificarea lor constituie partea cea mai complexă şi dificilă, fiindcă solicită gândirea să participe la actul numit ”creație teoretică”, ceea ce s-o recunoaştem, nu-i la îndemâna oricui. Autorii rezolvă problema conceptualizării celor doi termeni într-o manieră care merită s-o reținem. Specificitatea lor ne obligă la o tratare separată, iar importanța lor fundamentală pentru lucrare ne îndeamnă la răscolirea lor mai insistentă.

2.1. Conceptul de cultură. Definirea şi caracterizarea acestui concept, tratat pe un spațiu restrâns, chiar foarte restrâns față de importanța lui, au dat cu siguranță foarte mult de furcă autorilor, până să ajungă la o expresie acceptabilă pentru nevoile lucrării. Faptul nu ne miră, fiindcă termenul de cultură, fiind abordat de etnologi, antropologi, sociologi, filozofi, ziarişti, politologi, economişti etc., are, după cum spun pe drept cuvând autorii, peste 300 de definiții, iar fiecare din ele cunoaşte, mai mulți critici decât aderenți. Într-adevăr, „accepțiunile termenului sunt de o diversitate deconcertantă”. Şi, am adăuga noi, nu de azi şi nici de ieri. Probabil că tocmai această „diversitate deconcertantă” o avea în vedere şi marele nostru învățat, Nicolae Iorga, care, într-un studiu, devenit clasic, despre „Elementele culturii româneşti-Originea şi caracterul lor”, îşi prevenea cititorii, încă de la început, că cei care cugetă asupra culturii trebuie să se apropie de ea cu grijă şi prudență. „Cultură – scria el – e un termen de care cugetarea se apropie cu pază”. Aceasta pentru că, explică tot el, termenul de cultură este „sau creat printr-o întrebuințare curentă de orişicine, sau deformat pentru anumite scopuri”. Şi astăzi asistăm la un fenomen similar când la cultură se pricepe oricine şi o interpretează cum vrea.

Aflați sub presiunea acestei „diversități deconcertante” în interpretarea fenomenului cultural, autorii au dat un semn de înțelepciune nelăsându-se atraşi de ideea inventarierii şi discutării sutelor de conceptualizări, fapt care ar fi împins întreaga dezbatere în mocirla amănuntului. Dar nici să facă abstracție de ele nu puteau. Filtrând diversele interpretări prin creuzetul propriei gândiri şi adăugând la premisele inițiale concluziile personale, autorii ne oferă un concept sprijinit pe doi stâlpi de rezistență: „cultura ca sistem de bunuri culturale, împreună cu valoarea ce le este recunoscută şi cultura ca totalitate a

instituțiilor şi activităților implicate în promovarea şi difuzarea ei inclusiv activitatea de creație a culturii".

Merită, credem, să comparăm conceptul de cultură al autorilor cu cel întâlnit în lucrările clasice de cultură generală. De pildă, în „Dicționarul explicativ al limbii române", apărut sub egida Academiei Române, reluându-se aprecieri similare făcute în lucrări anterioare, cultura este definită ca „Totalitatea valorilor materiale şi spirituale create de omenire în procesul practicii social-istorice, precum şi a instituțiilor necesare pentru crearea şi comunicarea acestor valori". Cu alte cuvinte, cultura are două dimensiuni definitorii: materială şi spirituală. Cultura materială exprimă creația bunurilor materiale şi deprinderile oamenilor folosite în această creație, condiționate, ca nivel şi structură, de gradul de dezvoltare şi diversificare a tehnicii şi ştiinței. În schimb, cultura spirituală, reflectând existența umană pe planul conştiinței, se exprimă concret prin creația de idei, concepții şi teorii economice, politice, juridice, filozofice, morale, artistice, ştiințifice, religioase etc. Comparând între ele cele două conceptualizări, constatăm o mare similitudine de conținut, dar totodată şi o diferență, prin plusul de precizare adus de autori: cultura ca sistem şi valoarea bunurilor şi serviciilor culturale recunoscută de piața culturală.

În elaborarea conceptului de cultură, autorii au dat dovadă de mult bun simț profesional asumându-şi un rol pe puterile lor, reuşind astfel să-l joace bine. Merită să subliniem acest fapt fiindcă, de regulă, un rol peste puteri este jucat rău, în timp ce rolul care poate fi jucat bine rămâne nejucat. Evitarea unui asemenea pericol ne îngăduie să observăm la autori nu numai o ținută de sobrietate ştiințifică, ci şi o repulsie față de ridicolul pe care-l generează epatarea, teribilismul şi diletantismul. Pe de altă parte însă adevărat este şi faptul că nu numai ce s-a spus de către autori este important, ci şi ceea ce nu s-a spus sau s-a spus mai în fugă poate fi important. Făcând această precizare, suntem conştienți de posibilitatea ca autorii să fi folosit alt „cântar" decât noi în aprecierea semnificației problemelor şi selectarea lor pentru a fi reținute în lucrare. Avem în vedere mai ales restricțiile dure impuse de spațiul restrâns disponibil, costurile editoriale mari, la care se adaugă şi tirania convingerii că, astăzi, lumea, prinsă în vârtejul neajunsurilor tranziției şi preocupată aproape obsesiv de afaceri, nu prea are timp de citit, iar când vrea să citească, ea caută ceva cât mai scurt cu putință. Cu toate acestea parcă nu avem linişte până nu subliniem ce anume probleme netratate în lucrare sunt importante şi merită discutate. Avem în vedere două asemenea probleme mari: a) relația dintre cultură şi social şi b) cultura şi tranziția.

Relația dintre cultură şi social are un caracter primordial în orice tentativă de conceptualizare a culturii şi marketingului cultural. Relația este definită prin funcția-scop a culturii. Fără o țintire spre un anume țel, ea – cultura – rămâne un simplu nour fără ploaie. Or, nu umbra, ci ploaia lui, absorbită de pământ, înverzeşte câmpurile. La fel şi cultura: menirea ei este să înlăture întunericul

neştiinţei. În termenii economiei de piaţă această menire constă în formarea capitalului uman. Este adevărat că un asemenea proces este costisitor. Dar tot adevărat este şi faptul că ignoranţa poporului este incomparabil mai costisitoare decât cultivarea lui. Mai mult decât atât, experienţele istorice naţionale – investigate de marii economişti postbelici – demonstrează că investiţia în om şi formarea capitalului uman este cea mai rentabilă din societate. Merită amintiţi, cu titlu de exemplu: Fr. Perroux cu studiul „Les couts de l'homme", Al. Sauvy cu lucrarea „Theorie generale de la population" şi mai ales W.N. Rostow care, în lucrarea fundamentală „Procesul creşterii economice" operează două mutaţii semnificative: a) concepe această creştere axată nu pe factorul capital (ca la J. Robinson, R. F. Harrod etc.), ci pe factorii socioculturali şi b) considerarea creşterii ca rezultat al jocului a şase propensiuni, din care primele patru sunt de ordin sociocultural, începând cu ştiinţele fundamentale, fizice şi umanistice. Aceste exemple şi altele similare – neinvocate aici din motive de spaţiu – arată clar că, în orice societate umană, cultura are o legătură cauzală indisolubilă cu productivitatea populaţiei şi creşterea economică. În acelaşi timp însă, cultura este implicată direct şi în domeniul comportamentului social al populaţiei. Prin cultură, aceasta percepe mai înalt socialul, drepturile şi responsabilităţile sale civice, raporturile de autoritate faţă de instituţii şi legislaţie, ca şi raporturile de solidaritate umană din societate. Credem, aşadar, că relaţia dintre cultură şi social, chiar limitată la aspectele arătate mai sus, nu poate lipsi din laboratorul de elaborare şi structurare a conceptului de cultură.

Cultura şi tranziţia. Ne oprim asupra acestei relaţii, fiindcă întotdeauna şi pretutindeni, cultura a reprezentat chiagul mişcărilor transformatoare. Tranziţia este şi ea un proces transformator. În plus, după cum arată experienţa de până acum, tranziţia ţărilor ex-socialiste este însoţită pretutindeni de mari dificultăţi, deseori chiar bulversante. Ne limităm doar să subliniem existenţa unei relaţii cauzale directe între nivelul de cultură generală al populaţiei din ţările angajate în tranziţie şi gradul de dificultate al acestui proces istoric. Tot ceea ce este fenomen negativ se manifestă în forme multiplicate dramatic în ţările mai slab dezvoltate economic şi cultural. Cazul României nu face excepţie. Faptul nu ne face cinste. Dar şi mai neonorant ar fi să nu-l recunoaştem, continuând a ne lamenta că românul este deştept din fire, vioi şi cu mari disponibilităţi spre poezie şi filozofie etc. Aceste autoelogii, fiind părtinitoare, ne moleşesc spiritul şi ne opresc să vedem adevărul purificator. Este clar că avem un nivel de cultură de masă mai scăzut decât vecinii noştri. Iată şi câteva date semnificative: numărul de abonamente la telefon, radio şi televiziune luate împreună în 1989 reprezenta 392 în România faţă de 824 în Cehoslovacia, 687 în Polonia, 677 în Ungaria; cheltuielile pentru învăţământ reprezentau la noi 3% din PIB, faţă de 7,2% în Ungaria, 5,6% în Polonia; medici la 1000 locuitori: 24 în România faţă de 33-37 în celelalte ţări comparate; mortalitatea infantilă reprezintă în România 27‰ faţă de 11,9 în Cehoslovacia, 15,8 în

Ungaria şi 16 în Polonia. Aceste date şi altele similare ne arată clar că nivelul de cultură al românului era şi este mai scăzut decât în țările amintite şi unul dintre cele mai joase din Europa, fapt care nu este străin de primitivismul şi imoralitatea crasă manifestate în derularea privatizării şi a altor procese din cadrul tranziției. Aşadar, la culturi mai înalte, tranziții mai uşoare şi costuri sociale mai suportabile. Şi invers: dificultăți mai mari la culturi mai joase. Faptul că în alte țări e mai rău decât la noi – cum e în cazul Albaniei şi Bulgariei – nu este deloc de natură să ne consoleze. Pe de altă parte, vorbind de raportul dintre cultură şi tranziție nu se poate să nu se cerceteze şi marile procese de privatizare şi restructurare a actului cultural. Toate aceste aspecte sunt suficiente argumente ca atunci când conceptualizăm fenomenul de cultură şi de marketing cultural, să ținem seama – fie chiar şi ca o paranteză – de relația lor cauzală cu amploarea şi profunzimea dificultăților tranziției.

2.2. Conceptul de marketing cultural. Diverşi autori deşi definesc în mod diferit marketingul, la toți predomină însă ideea de activitate umană implicată de procesul vânzării-cumpărării mărfurilor şi serviciilor. Pe scurt, marketingul ar putea fi definit ca „ştiință a vânzării". Autorii acestei lucrări subscriu la o caracterizare mai amplă a marketingului, anume ca „un demers ştiințific care vizează analiza permanentă a cererii şi stabileşte mijloacele de satisfacere a acesteia, în condițiile unui profit optim". Termenul de marketing este un neologism, echivalând ca sens cu românescul „comercializare".

Cât priveşte marketingul cultural, autorii îl caracterizează prin asimilarea aparaturii teoretico-metodologice a marketingului în general, la care adaugă noi concepte şi metode specifice domeniului. Specificitatea apare mai pregnant prin funcțiile marketingului cultural: investigarea pieței serviciilor culturale, ceea ce presupune prospectarea cererii, ofertei şi prețurilor; elaborarea de politici culturale privind dimensionarea serviciilor culturale în raport cu preferințele cererii; promovarea managementului modern în atragerea, alocarea şi utilizarea resurselor materiale şi umane în domeniul cultural. Se pune întrebarea: oare toate formele de cultură pot deveni obiect de marketizare? Ne gândim, de pildă, la educația publică prin instrucția şcolară, cu diversele sale forme: ştiințifică, intelectuală, morală, estetică; la educația în familie etc. Credem că în aceste cazuri circulația informației culturale, materiale şi spirituale se realizează pe alte căi decât cele specifice marketingului ca atare. În schimb, marketingul este la el acasă în sfera altor forme de servicii culturale: a) carte, ziare şi reviste, radio şi televiziune; b) teatre, cinematografe şi instituții asimilate; c) muzee, expoziții şi instituții asimilate: d) activitățile editoriale etc. Aşadar, aria de cuprindere a marketingului cultural poate să nu acopere întotdeauna aria culturii. În orice caz, aceasta nu-i micşorează deloc importanța în teoria şi practica social-economică.

# 3. CERCETAREA DE MARKETING CULTURAL

3.1. Lecturând această parte a lucrării, cu caracter predominant euristic, cititorul poate să cunoască problemele pe care le ridică investigarea marketingului cultural: aria cercetării, instrumente specifice ale acestei cercetări: metode, tehnici, statistici etc. şi valențele cercetării directe în cadrul unui spațiu cultural. După autori, aria cercetării de marketing implică zece zone asimilate serviciilor culturale. Dintre ele, mai relevante sunt: instituțiile culturale ca purtătoare pe piață a ofertei culturale; populația – actuală şi potențială – ca purtătoare a cererii; concurența; mijloacele de comunicare în masă etc. În oricare din aceste zone „suportul informațional al deciziei se asigură prin cercetarea de marketing". Descifrând acest aspect, autorii sintetizează principalele tipologii de cercetări de marketing cultural: exploratorii, instrumentale, descriptive şi predictive. Evident că fiecare tip de investigații dispune de un întreg arsenal de metode şi tehnici propri.

3.2. Cele mai relevante surse de informații necesare cercetării marketingului cultural sunt datele statistice şi cele ale cercetării directe. Dintr-un studiu diagnoză a stării serviciilor culturale din anul 1995, aflăm că:

a) în teatrele şi instituțiile asimilate ale României din 1995 s-au prezentat 14625 de spectacole, au fost frecventate de 384,1 mii persoane – adică numai 1,69% din populația țării – revenind în medie 26 spectatori pe spectacol; în schimb, muzeele şi instituțiile asimilate, în număr de 458 de unități, au fost frecventate, în medie de 371 vizitatori la 1000 locuitori al țării;

b) activitatea cinematografică: în cele 306 unități, din care doar 23 (7,5%) în mediul rural, s-au prezentat 310073 spectacole, din care doar 4582 în mediul rural (1,4%), spectacole ce au fost frecventate de 15704 mii spectatori, din care doar 129 mii în mediul rural (0,82%);

c) activitatea editorială: au funcționat 2071 de edituri particulare, revenindu-le peste 85% din producția editorială a țării. Dinamica cea mai înaltă o deține cartea de filosofie, urmată de dicționare şi enciclopedii, de cartea religioasă şi cartea de studii sociale; la polul opus se situează „generalitățile", literatura şi istoria, geografia;

d) se schimbă energic structura cititorilor de carte. În perioada 1960-1994, ponderea muncitorilor – tehnicieni cititori scade de la 16,3% la 5,57% şi a funcționarilor – de la 20,8% la 3,31%. În schimb, creşte considerabil ponderea în cazul intelectualilor, de la 3,7% la 9,53%, a studenților de la 18,8% la 31,41%, iar a elevilor de la 22,0% la 41,72%. Împreună, tineretul nostru studios – elevi şi studenți – şi-au sporit proporția de la 40,8 la 73,13%, fapt de bun augur şi dătător de mare speranță pentru viitorul țării.

O parte de mare profesionalism a lucrării o constituie cercetarea directă şi spațiul cultural. Datele acestei cercetări sunt ca transfuzia de sânge proaspăt

în organism. Un loc aparte îl ocupă aici metoda anchetei, de la conceperea ei, eşantionarea repondenților, alcătuirea chestionarelor şi până la metodele de realizare şi interpretare a datelor culese. Oricine din alte domenii de cercetare, lecturând această parte a lucrării, are de învățat despre modul cum trebuie organizată cercetarea directă şi cum pot fi prelucrate şi comentate datele concrete.

# 4. PIAȚĂ, CONSUM ŞI POLITICI CULTURALE

**4.1. Piața culturală.** După autori, ea reprezintă „spațiul de întâlnire a cererii şi ofertei de produse şi servicii culturale, incluzând şi condițiile economice, demografice, sociale etc. circumscrise acestui spațiu". Dacă cererea îl reprezintă pe consumator pe piață, oferta, în schimb, este reprezentanta producătorului pe aceeaşi piață. Între cerere şi ofertă se situează agenții social-economici, care exercită marketingul actului cultural, facilitând trecerea acestuia de la producător la consumator. Evident, din conceptul de piață face parte organică şi prețul, cu o funcție dublă, pe de o parte el înnoadă în sine şi satisface interesele tuturor celor angajați în producția, circulația şi consumul de bunuri sau servicii culturale; pe de altă parte, prin nivelul şi oscilațiile sale prețul asigură alocarea resurselor materiale şi umane, transmițând producției mesajul cererii sub cel puțin trei dimensiuni: volum, structură şi timp.

Sub aspect tipologic, piața culturală apare în circuitul economic general cu o fizionomie proprie, dată de natura obiectului său, dar şi de caracterul specific al agenților săi economici. Raporturile de piață dintre aceştia din urmă pot îmbrăca forma asocierii, de concurență şi de interferență. Raporturile de concurență sunt cele mai active, ele reprezentând un veritabil motor al dezvoltării şi calității pieței culturale.

Lucrarea acordă un spațiu apreciabil modalităților de cercetare a pieței culturale; unele din acestea sunt clasice, prezentate în orice fel de cercetare comercială concretă; altele însă sunt specifice. În ambele cazuri, cercetarea porneşte de la cultură nu ca fenomen izolat, ci ca unul a cărui mişcare e modelată de numeroşi factori de mediu: mediul natural şi demografic, mediul economic şi tehnologic, mediul social şi politic, mediul instituțional etc. Nevoia de măsurare şi de corelare a factorilor îşi găseşte ecou în sistemele de indicatori relevanți pentru fiecare factor. În cazul mediului economic, de pildă, analiza se foloseşte de patru grupe mari de indicatori:

a) resursele macroeconomice furnizate de mărimea PIB-ului şi repartizarea lui pentru consum şi în investiții;

b) veniturile reale ale populației şi distribuirea pe categorii ale acestora;

c) consumul şi structura lui fizică şi valorică, pe medii (urban, rural) şi categorii de populație;

d) înzestrarea gospodăriei cu bunuri casnice şi

e) locuință.

Cu ajutorul acestor indicatori, cercetătorii de specialitate, între ei şi autorii lucrării, au determinat în cadrul preocupărilor de apreciere a calității vieții, amploarea sărăciei şi explozia ei în societatea noastră după 1990. Datele fiind cunoscute nu le vom relua aici. Vom evidenția însă aprecierea argumentată a

autorilor că sărăcia materială, determinată de diminuarea puternică a PIB-ului şi repartizarea lui inechitabilă, finalizată în scăderea veniturilor reale şi a consumului populației, este dublată şi de o sărăcire spirituală şi morală, afectând grav relațiile interumane, raporturile individului cu instituțiile publice şi întregul comportament de conştiință al membrilor societății.

Investigarea cererii constituie un fel de piatră unghiulară – primul şi cel mai important demers al întregii activități de marketing cultural; ea porneşte de la cerințele publicului-țintă, adică de la consumatorii specifici fiecărui tip de serviciu sau bun cultural, grupele acestora constituind segmente de piață (segmentul cinematografic, teatral, jurnalistic, literar, muzical etc.). Investigarea cererii de cultură prezintă interes atât sub aspectul metodelor de cercetare, cât şi sub cel al rezultatelor cercetării. Autorii oferă un tablou variat de metode şi tehnici de investigare, fiecare având anumite pretenții de performanță gnoseologică. Între acestea, cea mai importantă este metoda anchetelor, ca principal instrument al cercetării directe a fenomenului cultural. O asemenea anchetă făcută în mediul rural pentru a se vedea înclinația populației spre lectură arată (1994) că din colectivitatea cercetată 56,5% sunt necititori; 26,2% sunt cititorii ocazionali şi doar 17,3% sunt cititori constanți. De asemenea, cititorii se diferențiază puternic între ei în funcție de vârstă şi ocupație. Cei mai activi sunt tinerii de 16-20 ani (40,3% din eşantionul național) fiind ca ocupație elevi (34,4%). Este clar că fără asemenea investigații ale cererii, managerii culturali n-ar putea să-şi elaboreze strategii adecvate de marketing. Autorii însă nu-şi limitează cercetarea la aceste aspecte. Lor li se adaugă numeroase alte aspecte ale cererii. Toate sunt laturi întregitoare ale cererii de piață a actului cultural. Nu ezităm să recunoaştem că cercetarea lor capătă valoare instructivă – atât ca fapt în sine, cât şi ca metodă de investigare – şi pentru cererea altor produse consumate de populație.

**Studiul ofertei** încheie problematica cercetării pieței culturale. El cuprinde următoarele probleme: dimensiunile ofertei ca volum şi componente structurale; repartizarea ei temporală şi teritorială; calitatea produselor şi serviciilor ofertate; factorii determinanți şi influenți ai ofertei; strategii de dezvoltare, orientare şi dimensionare a ofertei în funcție de cererea reală şi potențială a actului cultural. Şi în cercetarea ofertei datele statistice sistematice (oficiale) şi anchetele sunt principalele căi de cunoaştere a fenomenului şi crearea suportului informațional necesar deciziei.

Din materialul bogat şi extrem de divers analizat de autori vom reține doar exemplele a două instituții diferite furnizoare de servicii culturale şi care ni se par mai semnificative din perspectiva strategiilor manageriale. Primul exemplu se referă la o cercetare pe bază de anchetă pentru evaluarea activităților cu cea mai largă audiență la public şi cu cea mai ridicată rată de rentabilitate în cadrul căminelor culturale ale județului Vaslui. Din 15 prestații posibile, sunt menționate ca fiind cele mai solicitate şi rentabile următoarele cinci activități: 1. discotecile, cotate cu o pondere de 14% la solicitări şi 12% în

cazul rentabilității; 2. spectacolele susținute de formațiuni artistice proprii (13% şi respectiv 12%); 3. proiecții de filme (10% şi 10%); 4. serate distractive pentru tineret (9% şi 8%); 5. baluri şi aniversări (7% şi 7%).

Mergând pe urmele cererii, oferta cunoaşte prețuri cu diferențieri în funcție fie de mediul (urban şi rural) în care funcționează căminele culturale, fie de vârsta populației. Al doilea exemplu este o cercetare de anchetă a gradului de înnoire a ofertei repertoriale la cunoscutul teatru bucureştean „C.I. Nottara". În 7 ani (1990-1996) a prezentat 34 de premiere, revenind cîte 4-5 pe an. Cu un asemenea indicator de inovație a ofertei de spectacol această instituție întruneşte motivația de a fi considerată „un teatru contemporan şi modern". Nu mai puțin interesante nu se par şi alte aspecte ale ofertei culturale: conectarea la Internet a Centrului de Informatică şi Urmărire Culturală (CIMEC); completarea ofertei culturale cu informații ştiințifice; promovarea inovației nu numai pentru a satisface nevoi, ci şi pentru a crea nevoi etc.

4.2. **Consumul cultural**. Partea organică a consumului general din societate, consumul cultural reprezintă folosirea bunurilor şi serviciilor create pentru a satisface nevoile culturale materiale şi spirituale ale populației. Cercetarea lui implică investigarea unei arii largi de probleme: a) nevoile şi reflectarea lor în cererea de consum; b)volumul, structura şi dinamica lui; c) motivația opțiunilor şi modalitățile de satisfacere a lor; d) comportamentul post-consum şi intensitatea satisfacției. Evident, înainte de a fi consumate, bunurile şi serviciile trebuie produse. Iar producția ca să aibe loc are nevoie de investiții de capital pentru crearea infrastructurilor necesare (un studio, un teatru, o bibliotecă etc.), cât şi de cheltuieli curente de capital pentru crearea de bunuri şi/sau servicii culturale (turnarea unui film, montarea unei piese de teatru etc.). În ambele cazuri sunt necesare imense cheltuieli materiale şi umane: materii prime şi materiale, echipamente şi instalații, energie, forță de muncă etc. Prin marketizarea produsului activității culturale – fie un bun sau un serviciu – aceste cheltuieli trebuiesc recuperate, asigurând totodată şi un profit.

În lucrare se subliniază pe drept cuvânt că asemenea cheltuieli – investiționale şi curente – sunt făcute nu numai de către firme specializate – particulare sau publice – dar şi de către fiecare familie. Mai mult decât atât, există o tendință evidentă de creştere în timp a ponderii cheltuielilor culturale în totalul cheltuielilor de consum ale societății în ansamblu, dar mai ales în cadrul familiei.

Din multitudinea metodelor de analiză a consumului cultural folosite de autori, două din ele rețin atenția în mod deosebit: analiza statistică şi cercetarea directă prin anchete tematizate. Iar în cadrul lor, indicatorul cu cea mai puternică semnificație este numărul de consumatori – adică de spectatori, cititori, vizitatori, posesori de bunuri culturale etc. – la 1000 de locuitori. Spre ilustrare, autorii prezintă rezultatele cercetărilor proprii, comparativ cu alte cercetări din țară şi din străinătate, făcând din acest segment al lucrării unul din cele mai interesante şi utile ştiințific. Analiza pertinentă şi bogat documentată a stărilor de fapt ale culturii

din țara noastră scoate în relief faptul că după 1989, afundarea noastră continuă în vârtejul amețitor al tranziției este însoțită şi de căderea generală a culturii, cu repercusiuni extrem de grave asupra comportamentului social al oamenilor. În pofida acestei tendințe, un licăr de speranță apare prin înviorări sensibile ale activității din unele segmente ale existenței noastre culturale. Este vorba mai ales de activitatea teatrală şi muzeistică în care anchetele – ale autorilor lucrării sau ale altor autori – indică sporuri îmbucurătoare. De pildă, în anii 1994-1995, numărul de spectatori la teatrele din România a sporit de la 3,52 la 3,8 milioane, revenind la 1000 de locuitori 155 şi respectiv 169 spectatori, cu o creştere de 9%; numărul vizitatorilor la muzeele țării a sporit de la 8,01 la 8,42 milioane persoane, revenind la 1000 de locuitori 352 şi respectiv 371 persoane, cu o creştere de 5,4% în 1995 față de 1994. În aceeaşi ordine de interes se înscriu şi sondajele de evaluare comparativă a consumului mediatic, cunoaşterea preferințelor pentru anumite posturi TV şi emisiuni. Sondajele cele mai recente, din iunie 1996, reflectă o tendință de creştere generală a numărului de telespectatori şi deplasarea preferințelor de la posturile naționale de stat la cele particulare şi prin cablu.

Prilej de reflecții mai subtile ne este oferit de studiul comportamental al consumatorului de cultură. Definit ca „totalitatea actelor şi deciziilor privind valorificarea oportunităților în vederea obținerii şi utilizării bunurilor şi serviciilor culturale", acest comportament, conceput de autori în trei trepte: preconsum, consum şi postconsum, este pus în mişcare de mecanisme proprii: procesarea mintală a informației şi percepția stimulilor; conştientizarea nevoilor existente sau posibile; crearea de atitudini şi motivarea preferințelor; elaborarea deciziei de acceptare sau respingere a bunurilor/serviciilor culturale. Este un întreg laborator de gândire şi reflexie, de interlegătură între toate aceste mecanisme care acționează în succesiune sau simultan până la luarea deciziei. Cititorul nu va regreta deloc aplecându-se asupra acestor mecanisme pentru a le cunoaşte şi a le aprecia prin propria-i experiență.

**4.3. Politici de marketing cultural**. Ca în orice domeniu al dezvoltării umane, şi în cel al culturii, marketingul este conceput pe baza unor strategii şi politici de piață. În cercetarea acestora, lucrarea face apel la un set de valori care, prin semnificația lor ideatică, merită a fi subliniate. În primul rând, am sublinia părerea autorilor că strategia şi politicile de dezvoltare culturală sunt menite să promoveze nu orice cultură, ci una adevărată. Şi este adevărată acea cultură care înnobilează conştiința umană, individuală şi colectivă. În acest scop, ea trebuie să traducă în viață o anume concepție despre emanciparea omului şi a societății în care trăieşte. În al doilea rând, promovarea unei politici culturale ştiințifice, atât pe ansamblu societății cât şi la nivelul agenților economici de piață, este de neconceput fără elaborarea în prealabil a unei strategii corespunzătoare. Nu vom defini noțional nici strategia şi nici politicile culturale pentru a evita astfel tentația spre didacticism. Vom sublinia, în schimb, convingerea autorilor că strategia este esența politicilor de marketing, jucând rolul de nucleu în jurul căruia gravitează toate aceste politici. Sunt

cercetate patru asemenea politici de bază: politica de produs sau servicii; politica de distribuire şi politica de preț.

**4.4. Sponsorizarea ca stimulent** al ofertei culturale încheie această interesantă lucrare. În concepția autorilor, sponsorizarea este o metodă acceptată social şi reglementată legislativ, de sprijinire financiară sau cu alte resurse (logistică) a unor activități culturale de către diverşi agenți economici şi sociali: fundații, bănci, întreprinderi şi chiar persoane fizice. Sponsorizarea este un contract între părți, bazat pe interesele reciproce ale acestora. În orice caz, sponsorizarea nu este o pomană. Sponsorul care oferă sprijinul său face acest lucru în schimbul unor avantaje foarte concrete. Amintim câteva mai importante din ele: a) reducerea impozitului către buget prin diminuarea profitului impozabil cu sumele sponsorizate; b) reclama publicitară care îmbunătățeşte imaginea şi notorietatea sponsorului în rândul publicului; c) sporirea credibilității ceea ce stimulează activitatea economică şi implicit profitul din această activitate. În schimb, sponsorizatul are avantajul că îşi poate procura – sau completa – mijloacele financiare sau materiale care-i îngăduie desfăşurarea activității culturale. Analizând mai profund fenomenul sponsorizării autorii ajung la câteva constatări semnificative: preferința sponsorilor pentru acte de cultură majore, mai ales de importanță națională; diferențierea actelor de sponsorizare după natura sponsorilor şi a obiectivelor sponsorizate; sponsorizarea de notorietate şi sponsorizarea de imagine etc. Autorii semnalează, de asemenea, participarea la actele de sponsorizare şi a marilor societăți transnaționale. De pildă, IBM sponsorizează orchestra filarmonică a Ungariei; s-a început cu un contract de 28000 USD, iar în 1994 a devenit sponsorul exclusiv al orchestrei amintite; numeroase alte firme internaționale sponsorizează cu mari sume de bani echipele de fotbal şi alte categorii de sportivi.

Nu putem încheia această recenzie fără să încercăm a creiona o imagine de ansamblu asupra lucrării. În această ordine de idei, amintim, în primul rând, noutatea problematicii abordate şi utilitatea lucrării prin valoarea ei gnoseologică şi euristică. Ea ne permite nu numai cunoaşterea cauzală a realităților, ci şi însuşirea unor metode de cercetare, la care ne-am referit deja anterior. În al doilea rând, reținem claritatea stilului în expunerea conținutului de idei şi fapte cercetate. Subliniem anume această calitate deoarece claritatea împodobeşte cugetările ştiințifice oricât de adânci ar fi ele, ferindu-le astfel să cadă în stilul rece şi sec al raționamentelor prin vorbe fără suflet în ele. În al treilea rând, subliniem baza documentară largă folosită în lucrare şi caracterul ei extrem de instructiv, atât sub aspect statistic şi experimental, cât şi sub cel al cunoaşterii literaturii naționale, dar mai ales internaționale în domeniu. Aceste calități şi altele la care ne-am referit de la începutul recenziei noastre, sau nu ne-am referit din motive de spațiu, justifică întru totul că lucrarea „Marketing şi Cultură” este o carte pe care merită s-o avem în biblioteca personală.

INSTITUTUL NAȚIONAL
DE
CERCETĂRI ECONOMICE

# PROBLEME ECONOMICE
# NR. 24/1997

CENTRUL DE INFORMARE
ŞI DOCUMENTARE ECONOMICĂ
BUCUREŞTI

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

# TENDINȚE ALE COMPETITIVITĂȚII PRODUSELOR INDUSTRIEI PRELUCRĂTOARE DIN ROMÂNIA

Daniela ANTONESCU
drd. Daniel FISTUNG

CENTRUL DE INFORMARE ŞI DOCUMENTARE ECONOMICĂ

# CUPRINS

Capitolul 1 - ASPECTE ALE COMPETITIVITĂȚII INTERNAȚIONALE CU PRODUSE INDUSTRIALE ..... 101
1.1. Considerații generale ..... 101
1.2. Influența prețului asupra competitivității, pe piețele internaționale ..... 103
Capitolul 2 - COMPETITIVITATEA INTERNAȚIONALĂ A PRODUSELOR INDUSTRIALE ROMÂNEŞTI ..... 107
2.1. Performanțele industriei prelucrătoare româneşti din perspectiva schimburilor economice cu Uniunea Europeană ..... 107
2.2. Influența structurii costurilor de producție, asupra competitivității ..... 117
2.3. Perspectivele creşterii competitivității produselor industriilor prelucrătoare din România, pe piețele internaționale ..... 118
BIBLIOGRAFIE ..... 131

# Capitolul 1 - ASPECTE ALE COMPETITIVITĂȚII INTERNAȚIONALE CU PRODUSE INDUSTRIALE

## 1.1. Considerații generale

Restructurările pare au loc la nivelul economiei mondiale influențează considerabil pozițiile economiilor naționale, puterea sau slăbiciunea lor în raport cu celelalte. Întrucât schimbarea paradigmei, a logicii de organizare a comerțului mondial concentrează mutații (calitative, de esență), toate proiecțiile asupra geografiei şi morfologiei mondoeconomicului impun demersuri metodologice;

Un studiu recent /1/ fixează domeniul de evaluare a competitivității interțări prin ierarhizarea competitorilor în funcție de mai. mulți factori, considerați că afectează mediul concurențial. Dintre aceştia pot fi amintiți:

- forța, economiei naționale, determinată pe baza unei evaluări globale la nivel macroeconomic;
- contribuția administrațiilor reflectată în eficacitatea politicilor publice în materie de competitivitate;
- sistemul financiar analizat în funcție de; activitatea şi rezultatele piețelor de capitaluri şi calitatea serviciilor financiare;
- gestiunea firmelor exprimată prin calitatea actului managerial în ceea ce priveşte inovația, motivarea şi responsabilizarea personalului şi capacitatea de a genera profit;
- gradul de internaționalizare, ce exprimă nivelul de participare al țării la fluxul internațional de schimburi şi de investiții.

Privită prin prisma acestor factori, competitivitatea pe piața internațională: se defineşte ca o combinare a resurselor, fie preexistente (resurse naturale, de. pildă), fie resurse create (infrastructura) şi a metodelor (industria, de exemplu) prin care aceste resurse sunt transformate în bogăție economică şi care le permit sa răspundă exigențelor pieței mondiale.

Comerțul mondial cu mărfuri crescut în ultimele decenii mult mai rapid atât față de producția mondială, cât şi față de PIBul mondial. Astfel, de exemplu; în perioadă; 19801992, în timp ce comerțul mondial a crescut în termeni reali într-un ritm mediu anual de 3,9%, producția mondială sa majorat într-un ritm mediu "anual de numai 2,1%, iar PIBul mondial într-un ritm de 2,5% /2/.

Ca urmare, ponderea fluxurilor internaționale de mărfuri (export-import) şi PIB-ul mondial sa majorat, ajungând să reprezinte, în prezent, în cazul țărilor dezvoltate, peste 30% comparativ cu numai 12,3% în anul 1960.

Componenta cea mai dinamică şi de fapt determinanta evoluției mult mai rapide a fluxurilor internaționale de mărfuri, comparativ cu producția mondială, o reprezintă schimburile, cu produse manufacturate. Aceste produse dețin, în prezent, 73% din totalul comerțului' mondial. Aproape jumătate din comerțul

mondial de produse industriale o reprezintă maşinile, utilajele şi mijloacele de transport care în ultimele 3 decenii, au constituit grupa de produse cu cel mai mare dinamism în comerțul mondial (anexa 1)

Modelul" competiției internaționale diferă însă de la o țară la alta. În domeniul concurenței; industriile variază, dea lungul unui spectru, de la multinaționale la industrii globale.

În cazul industriilor multinaționale, concurența din fiecare țară este esențial independentă de concurența din alte țări. O industrie multinațională este aceea prezentă în mai multe țări dar în care concurența se manifestă însă diferit. Avantajul competitiv în acest caz, este specific pentru fiecare țară.

Industriile în care concurența se manifestă în mod tradițional în acest fel, includ vânzarea cu amănuntul, distribuția, asigurările etc.

La celălalt capăt al spectrului se, află aşa numitele industrii globale. O asemenea industrie este aceea în care poziția competitivă a unei firme dintr-o țară este afectată de "poziția ei în alta şi invers. De aceea, industria internațională nu mai reprezintă o sumă de industrii naționale, ci o serie de industrii legate între ele, în care rivalii concurează unii împotriva altora, pe plan internațional. Industriile care se îndreaptă astăzi spre modelul global sunt cele de fabricare a avioanelor civile, a televizoarelor, semiconductorilor, copiatoarelor, automobilelor sau a ceasurilor.

Din aceasta perspectivă apare evidentă creşterea gradului de integrarea, economiei mondiale, care se va deschide tot mai mult fluxurilor de mărfuri. Semnificativ în acest sens este şi faptul că, dacă în perioada 19711985, creşterea comerțului mondial a depăşit cu numai 0,5 puncte procentuale creşterea producției mondiale, în perioada 19861993 acest indicator; a crescut la 2,8%, preconizându-se atingerea valorii de 4,3% până în 1997 şi de 2,7% între 19972004 (anexa 2).

După ce perioada 19712000, a reprezentat concentrarea la nivel de întreprindere asupra producției flexibile, următoarea perioadă a anilor 20012620 ya reprezenta intrarea în aşa-numita epocă a "producției de masă executată la comandă clientului" /3/ (tabelul 1).

Astfel, *o* primă concluzie, poate fi aceea prin care, pentru a diagnostica sursele avantajului competitiv, în orice context fie el. național sau internațional, este necesar să se adopte o viziune dezagregată asupra firmei industriale. Fiecare firmă reprezintă o sumă de activități distincte, desfăşurate pentru a face afaceri în industria respectivă. De aceea, avantajul competitiv poate fi mai lesne înțeles la nivelul acestor activități distincte, mai curând decât la nivelul firmei în ansamblu.

Plecându-se de la această constatare, putem afirma că o firmă industrială, poate deține două tipuri de avantaj competitiv, după sursele de provenienţă a acestuia:

1. costuri scăzute;
2. diferențiere între firme.

În consecință; avantajele competitive apar din capacitatea firmei de aşi desfăşura activitățile, fie: mai ieftin, fie într-o formă. .unică față de concurenții ei. Avantajul competitiv depinde astfel, fie de furnizarea mai eficientă decât concurenții a valorilor de cumpărare cost redus), fie de desfăşurare a activităților la costuri comparabile, însă în moduri unice, care să creeze mai "multă valoare de cumpărare decât concurenții şi astfel să dispună de un preț special (diferențiere)."

**Tabelul 1 - Evoluția întreprinderii industriale dea lungul timpului**

| Nr. crt. | Perioadă, criteriul | 1900-1970 (producție de masă) | 1970-2000 (producție flexibilă) | 2001-2020 (producție de masă la comandă) |
|---|---|---|---|---|
| 1. | Număr tipic de maşini unelte | 150 | 30-50 | 20-25 |
| 2. | Număr tipic de produse realizate | 10-15 | 100-1000 | număr nelimitat |
| 3. | Produse slabe calitativ ce au trebuit să fie. = refăcute | mai mare de 25% | mai mică de 0,02% | mai mică de 0,0005% |

*Sursa: Harvard Business Schooll 1994.*

### 1.2. Influența prețului asupra competitivității, pe piețele internaționale

Având în vedere importanța majoră a prețului, caracterizarea statistică a acestuia în activitatea de comerț exterior se din trei; puncte de vedere

1. prin prisma dinamicii prețurilor practicate la export, respectiv import;
2. din perspectiva, prețurilor internaționale sau a prețurilor practicate de alte firme exportatoare/importatoare pe piețe de referință;
3. din punctul de vedere al efortului intern, apreciat pe baza' indicatorilor rentabilității financiar valutare.

Pentru caracterizarea dinamicii fluxurilor comerțului exterior la nivel micro şi macroeconomic, alături de indicele valorii se calculează în mod obişnuit indicele prețului ($I^P$).

În legătură cu indicele, prețului trebuie, făcută .următoarea precizare: prețul este expresia bănească a valorii mărfii în momentul înstrăinării ei. În consecință, numai atunci când se compară două prețuri efectiv contractate (pi) şi (po) ale unei mărfi absolut identice este justă folosirea denumirii de indice individual al prețului.

$$I_P^P = \frac{P_1}{P_0} \quad (1)$$

În statistica O.N.U. acest indice se numeşte indicele valorii medii unitare şi se determină pe baza relației:

$$I_P^P = \frac{\sum V_1}{\sum \frac{1}{i^P} x V_1} \quad (2)$$

Potrivit acestei relații, fiecare lot de marfă exportată (importată) ar trebui consemnat cu denumirea exactă inclusiv codul mărfii în vederea prelucrării electronice a datelor contravaloarea lotului, ($V_1$) şi prețul extern ($p_1$) pentru putea stabilii indicele individual al prețului ($i^p_p$).

Pe lângă indicele individual al prețului în practică se utilizează mai frecvent, şi cu o eficiență mai mare procedeul selecției concentrate Prin acest procedeu, din totalitatea produselor încadrate într-o anumită grupă se extrage un produs (sau două) a cărui pondere este, majoritară în grupa respectivă. Pentru; celelalte produse se consideră, variațiile similare cu .cele ale produsului ales.

"Pentru calculul indicelui valorii medii unitare a exportului/importului, indicii individuali ($i^p$), specifici mărfurilor reprezentative din fiecare grupă se ponderează cu valoarea (Vi) a tuturor mărfurilor incluse în grupa pe care o reprezintă. Se realizează astfel o "extindere" a variației prețurilor unor mărfuri reprezentative asupra întregului export/import.

Dacă se are în vedere o singură marfă (j) tranzacționată pe o anumită piață parteneră, prin simpla raportare a prețului realizat ($p_{cj}$) la prețul internațional caracteristic ($p_{Cj}$) rezultă un indice al prețului în profil teritorial ($i_{tj}$) numiți şi coeficienți teritoriali de preț. care exprimă poziția față de ceea ce se practică pe piața respectivă:

$$I_{tj}^P = \frac{p_{tj}}{p_{cj}} \quad (3)$$

Dacă marfa (j)se comercializează pe mai multe piețe, caracterizate prin prețuri specifice diferite, atunci poziția prețurilor considerate poate fi exprimată cu ajutorul: unui indice de grup, însumarea făcându-se după t(tn = 1, n).

O altă sursă importantă de informații o formează indicii prețurilor internaționale calculați de instituții specializate pentru oferi o caracterizare generală a tendinței pieței internaționale. Calculul indicilor prețurilor internaționale se face, de obicei, sub forma unui indice mediu de grup în care indicii indjyiduali ai prețurilor ($i^p$) sunt ponderați cu contribuția fiecărei mărfi la volumul valoric global al comerțului cu astfel de produse în anul de bază. Aceşti indici nu au o valoare operativă de analiză a activității unei firme ci sunt doar instrumente de documentare, de informare asupra pieței internaționale.

Atunci când beneficiile antrenate a configurarea şi coordonarea realizată la nivel global depăşesc costurile aferente acestui proces, putem vorbi de o industrie globală. Activitățile în care activează competitorii globali sunt foarte diferite, iar avantajele lor provin, în special, din dezvoltarea tehnologiilor. În acest sens, un bun exemplu îl poate constitui producția recipienților din sticlă şi din plastic, unde costurile ridicate de transport conduc la dispersia fabricilor dar

aduc avantaje semnificative firmelor globale. O altă sursă de atingere a avantajului competitiv este şi cea a realizării economiei de scară prin concentrarea producţiei şi printr-o mai mare autonomie Ideală.

Aşa cum forma de globalizare diferă funcţie de industrie, ea poate să difere şi funcţie de ţară. Există adesea subsisteme de ţări în cadrul cărora avantajele din configurare/coordonare sunt mai mari decât în alte ţări,(de exemplu ţări în care existând condiţii climatice similare se dezvoltă nevoi de mărfuri similare cazul ţărilor scandinave). Aceste subsisteme se formează în funcţie de regiuni geografice, condiţii" climatice, limbă, nivel de dezvoltare economică, grad de intervenţie a statului în competiţie, legături politice.

Astfel, competitivitate atât pe piaţa internă dar mai ales pe cea externă şi creşterea eficienţei economice sunt condiţionate de un complex de factori economici, tehnici, sociali, politici etc., mulţi dintre aceştia având caracter de premise şi a căror realizarea permite antrenarea celorlalţi factori de eficienţă şi competitivitate.

Alături de factorii amintiţi, ulterior se mai pot menţiona cei legaţi de reorientarea geografică a fluxurilor economice externe în funcţie de :criterii. de eficienţă, precum şi cei legaţi de reformele, economice ale comerţului exterior.

Unul dintre cei mai importanţi factori de Competitivitate a produselor rămâne preţul.

Decenii la rând, competitivitatea produselor româneşti pe piaţa externă a fost asigurată prin preţ şi mai puţin prin calitate, în sensul că vânzarea produselor româneşti la" preţuri scăzute; nu-şi avea motivaţia în nivelul scăzut al costurilor şi în niveluri înalte de productivitate, ci în interesul; de a obţine volumul dorit al încasărilor valutare.

Strategia competitivităţii prin preţul de export trebuie să îndeplinească două cerinţe diametral opuse:

- preţul trebuie să fie suficient de scăzut pentru a fi atrăgător pentru importatori şi, în acelaşi timp
- suficientele mare pentru a asigura acoperirea cheltuielilor şi maximizarea rentabilităţii la producător.

Îmbunătăţirea preţurilor externe ca factor de competitivitate se află în raport de cauzalitate cu numeroşi alţi factori, dintre care cei mai importanţi sunt:

- productivitatea;
- costurile.

Din punct de vedere al productivităţii muncii, decalajele existente faţă de ţările dezvoltate sunt mari şi tind să crească chiar şi„ în comparaţie cu ţările din Europa Centrală şi de Est.

Astfel, întreprinderile româneşti se văd obligate să-şi crească " nivelul productivităţii muncii nu în mod artificial, prin creşterea şomajului, ci prin promovarea progresului tehnic şi retehnologizarea producţiei cu tehnici de vârf, prin îmbunătăţirea conducerii şi organizării producţiei şi a muncii (anexa 3). Dar

productivitatea muncii nu poate fi considerată criteriu singular în analiza competitivității, unor grupe de produse industriale pe plan mondial. De aceea, în continuare va fi extinsă aria de analiză a factorilor de eficiență;

# Capitolul 2 - COMPETITIVITATEA INTERNAȚIONALĂ A PRODUSELOR INDUSTRIALE ROMÂNEŞTI

## 2.1. Performanțele industriei prelucrătoare româneşti din perspectiva schimburilor economice cu Uniunea Europeană

Îmbunătățirea prețurilor de tranzacție ca factor de competitivitate depinde şi de alți factori, dintre care cei mai importanți ni se par a fi: gradul de pregătire a negocierilor cunoaşterea nivelurilor de preț practicate de concurență şi a celor de pe .piața caracteristică, a modalității de plată acceptată; nivelul taxelor vamale aplicate în țările partenere.

Dacă datele privind PIB-ul României (anexa 4) lasă loc pentru estimări şi" interpretări (îndeosebi cele referitoare la puterea de cumpărare a monedei naționale), datele privind comerțul exterior sunt foarte tranşante în a arăta poziția marginala a României ca parteneră în comerțul internațional.

Astfel, ponderea exportului de mărfuri al țării noastre față de cel mondial s-a redus de la 0,34% în 11989 la numai 0,12% în 1992 şi 0,14% în 1993, fiind astfel sub ponderea deținută în anul 1992 de Polonia(0,36%) şi Grecia (0;25%); (anexa 5).

Proporția reală a decalajului considerabil care separă România de alte țări este evidențiată însă de indicatorul "export pe locuitor" care, în 1992, a fost de numai 187 dolari/locuitor pentru țara noastră" Acesta înseamnă un nivel de 3,7 ori mai mic decât; media mondială dar şi sub nivelul înregistrat atât de țări est-europene, cum ar fi Ungaria (exportul României este de 5,3 ori mai mic), Cehia şi Slovacia (de 4 ori mai mic în România), Polonia (de 1,9 ori) cât şi în țări în curs de dezvoltare: Taiwan (de 21 ori), Malayezia (13.ori), Republica Coreea (9,5 ori), Thailanda (3 ori), Turcia (1,4 ori). Diferențe considerabile se înregistrează şi față de țările europene, cu economie de piață şi cu un comerț exterior mai puțin dezvoltat Portugalia (mai mic de 9;9 ori), Spania (de 8,8 ori şi Grecia (de 4,9 ori), pentru ca față de națiunile vest-europene cu puternică orientare spre exterior - decalajul să apară aproape incredibil: Italia mai mic de 16,5 ori şi Olanda mai mic de 45,9 ori.

Proporțiile exportului românesc se pot, de asemenea, evidenția prin volumul de livrări pe piața comunitară, comparativ cu alte țări est-europene şi în curs de dezvoltare. Astfel, statistica ce prezintă importurile Uniunii Europene arată, pentru, anul 1992, un import din România de 1,4 miliarde ECU (circa 1,8 miliarde dolari SUA) deci, considerabil sub nivelul de import, din țările est-europene Polonia (7,1 miliarde ECU), Cehia şi Slovacia (5,5 miliarde ECU), Ungaria(4 miliarde ECU), fosta lugoslavie (5,9 miliarde ECU) dar şi din numeroase țări în curs de dezvoltare, ca de exemplu provincia chineză Taiwan (10,7 miliarde ECU), Republică Coreea (7,4. miliarde ECU), Turcia (6,6 miliarda ECU), Tunisia (2,5 miliarde ECU).

Faptul că pentru România comerțul exterior, în general, şi cel cu produse industriale în particular, reprezintă o verigă slabă a economiei naționale este pus poate cel mai pregnant în evidență de ponderea exportului de mărfuri în PIB. Cu un procent de 12,2%'(în 1992) România se situează .sub nivelul înregistrat în țările est-europene: Polonia (18,7%); Cehia (29,2%), şi Ungaria (36,4%) dar şi sub acela al țărilor recent industrializate: Republica Coreea (26; 2%); Taiwan (36,3%).

Mutațiile majore din comerțul internațional cu mărfuri industriale dar îndeosebi dinamismul şi ponderea ridicată a schimburilor intra-industriale (ca de exemplu export-import de autoturisme, de mobilă efectuat de aceeaşi țară) şi dinamismul deosebit al exportului de manufacturate din țările recent industrializate au generat o provocare majoră teoriei tradiționale neoclasice privind factorii determinanți ai fluxurilor internaționale de mărfuri.

Pentru România, conform metodologiei utilizatei studiul de anul trecut s-a evidențiat, obținerea de câştiguri modeste prin activitatea de export a produselor industriale către piața U.E.

Dintre acestea, mai bine de, 2/3 sunt produse cu grad de prelucrare redus sau mediu (tabelul 2), precum şi produse minerale, textile, îmbrăcăminte, diferite metale şi unele produse superior prelucrate, precum mobila. De altfel, după opinia noastră, indicele de evoluție al volumului de export cu produse industriale (tabelul 3) reprezintă un indicator relevant pentru evidențierea. competitivității internaționale incluzându-l în cele ce urmează în analiza eficienței la export a produselor industriilor româneşti.

Analiza performanțelor statice şi dinamice efectuată anterior (anul 1995) a avut la bază 4 indicatori; 3 bazați pe comerțul sectorialei unul pe producția sectorială (tabelul 4), astfel:

- raportul de acoperire față de U.E;
- raportul de acoperire extra sau intra UE

**Tabelul 2 - Exportul românesc către Uniunea Europeană pe grupe de produse, în perioada 1990 1994**

*milioane dolari*

| Nr. crt. | Perioada, criteriul | 1900-1970 (producție de masă): | 1970-2000 (producție flexibilă) | 2001-2020 (producție de masă la comandă) |
|---|---|---|---|---|
| 1. | Număr tipic de mașini unelte | 150 | 30-50 | 20-25 |
| 2. | Număr tipic de produse realizate | 10-15 | 100-1000 | număr nelimitat |
| 3. | Produse slabe calitativ ce au trebuit să fie refăcute | mai mare de 25% | mai mică de 0,02% | mai mică de 0,0005% |

**Sursa:** *Anuarul Statistic al României; 1995, p. 608-609.*

**Tabelul 3 - Evoluția exportului principalelor grupe de produse către U.E, în perioada 1990-1994**

*milioane dolari*

| | | | | | | |
|---|---|---|---|---|---|---|
| Reactori nucleari, boilere, mașini și dispozitive mecanice | 123 | 61 | 67 | 67 | 101 | 82,11 |
| Mașini, aparate și materiale electrice; aparate de reprodus sunet și imagini de televiziune | 51 | 37 | 35 | 49 | 110 | 215,6 |
| Vehicule și echipamente pentru căile ferate și de comunicații | 4 | 16 | 7 | 15 | 18 | 450 |
| Automobile, tractoare și alte vehicule terestre | 70 | 13 | 21 | 14 | 24 | 34,28 |
| Navigație maritimă sau fluvială | 1 | 2 | 9 | 18 | 23 | 2300 |
| Mobilier, articole de pat și similare, aparate de iluminat | 30 | 257 | 242 | 257 | 295 | 128,26 |

| GRUPA DE PRODUSE | 1990 | 1991 | 1992 | 1993 | 1994 | 1994/1990 |
|---|---|---|---|---|---|---|
| Produse chimice anorganice | 9 | 6 | 9 | 8 | 12 | 133,3 |
| Produse chimice organice | 13 | 15 | 31 | 36 | 88 | 676,92 |
| Îngrășăminte | 10 | 28 | 18 | 13 | 18 | 180 |
| Materiale plastice și articole din material plastic | 16 | 14 | 29 | 24 | | 243,75 |
| Cauciuc și materiale din cauciuc | 9 | 5 | 8 | 1 | 18 | 200 |
| Piei crude și tăbăcite | - | 2 | 2 | 8 | 17 | - |
| Obiecte din piele | 6 | 6 | 10 | 12 | 16 | 266,6 |
| Lemn, cărbune și articole din lemn | 43 | 22 | 33 | 28 | 42 | 97,67 |
| Hârtie și articole din această | 13 | 13 | 5 | 5 | 11 | 84,6 |
| Filamente sintetice și artificiale | 5 | 3 | 8 | 7 | 10 | 200 |
| Fibre sintetice sau artificiale discontinue | 7 | 8 | 13 | 13 | 15 | 214,2 |
| Articole și accesorii de îmbrăcăminte din tricotaje | 43 | 49 | 64 | 122 | 156 | 362,7 |
| Încălțăminte și părți ale acestora | 32 | 40 | 40 | 124 | 278 | 868,75 |
| Produse ceramice | 11 | 14 | 16 | 20 | 25 | 227,2 |
| Sticlă și articole din sticlă | 26 | 27 | 35 | 36 | 45 | 173,07 |
| Fontă, fier și otel | 84 | 90 | 105 | 77 | 164 | 195,23 |
| Produse din fontă, fier și otel | 45 | 41 | 52 | 57 | 62 | 137,77 |
| Aluminiu și articole din aluminiu | 67 | 22 | 24 | 53 | 70 | 104,47 |

**Sursa:** *Prelucrări date din Anuarul Statistic al României 1995*

**Tabelul 4 - Indicii performanțelor de competitivitate**

| Nr. grupă | Denumire grupă | Scor performanțe statice (I) | Scor performanțe dinamice (II) |
|---|---|---|---|
| 1. | Produse ale industriei chimice | - 3 | 3 |
| 2. | Materiale plastice, cauciuc și articole din acestea | - 4 | -1 |
| 3. | Piei crude și tăbăcite, blănuri și produse din acestea | 0 | - 1 |
| 4. | Produse din lemn, plută și împletituri din nuiele | 4 | 0 |
| 5. | Hârtie și articole din aceasta | - 2 | - 3 |
| 6. | Textile și îmbrăcăminte | + 2 | - 1 |
| 7. | Încălțăminte și articole similare | + 4 | + 1 |
| 8. | Materiale de construcții | + 2 | + 3 |
| 9. | Metale și produse metalice | +4 | +3 |
| 10. | Mașini și dispozitive mecanice, reactori, boilere | - 3 | - 3 |
| 11. | Mașini și aparate electrice și electronice | -4 | -3 |
| 12. | Materiale de transport | -2 | -1 |

**Sursa:** *Date din studiul sectorului Strategii şi politici în industria prelucrătoare, 1995, coordonator Nicoleta Hornianschi.*

- indicele Balassa de specializare a exportului (utilizat pentru identificarea sectoarelor cele mai specializate la export ale unei țări, în comparație cu U.E.);
- indicele Balassa de specializare a producției.

Plecând de lăudatele prezentate în tabelul 4 şi folosind tehnica agregării s-a obținut scorul total (ST), reprezentând un indice complex de evidențiere a competitivității sectoarelor analizate (tabelul 5).

**Tabelul 5 - Calculul scorului total ($S_T$) al competitivității sectoarelor analizate**

| Număr grupă | $C_i$ | $C_{SS}$ | $C_{SD}$ | $S_T$ | Observații |
|---|---|---|---|---|---|
| 1 | 0,042 | 0,126 | 0,126 | 0 | grupa b |
| 2 | 0 | 0 | 0 | 0 | grupa b |
| 3 | 0,042 | 0 | 0,042 | - 0,042 | grupa a |
| 4 | 0,083 | 0,332 | 0 | +1,328 | grupa d |
| 5 | 0 | 0 | 0 | 0 | grupa b |
| 6 | 0,042 | 0,084 | 0,042 | 0,126 | grupa c |
| 7 | 0,083 | 0,332 | 0,083 | +1,411 | grupa d |
| 8 | 0,083 | 0,166 | 0,249 | +1,079 | grupa d |
| 9 | 0,083 | 0,332 | 0,249 | +2,075 | grupa d |
| 10 | 0 | 0 | 0 | 0 | grupa b |
| 11 | 0 | 0 | 0 | 0 | grupa b |
| 12 | 0 | 0 | 0 | 0 | grupa b |

Unde s-a notat cu (Ci) valoarea coeficienților intermediari, calculați cu formula:

$$C_i = \frac{i_{ss}+i_{SD}}{n} \quad (4)$$

iar n reprezintă numărul cumulat al determinărilor de scoruri statice şi dinamice şi (iss), $O_{SD}$) indicii scorurilor statice respectiv dinamice, luând valori de 1 dacă scorul static (dinamic) <0

0 dacă scorul static (dinamic) < 0

Totodată:

Css reprezintă coeficientul scorului static calculat astfel:

$$Css = Ci \times /Ss/ \quad (5)$$

unde /Ss/= valoarea absolută a scorului static;

$C_{SD}$ reprezintă, coeficientul scorului dinamic calculat cu relația:

$$C_{SD} = C_j \times /S_d/ \quad (6)$$

unde /$S_D$/ = valoarea absolută a scorului dinamic.

În final, valoarea scorului total agregat ($S_T$) se obține prin relația:

$$St = Ss \times Css \pm Sd \times Csd \quad (7)$$

Funcție de valoarea scorului total au rezultat următoarele grupări ale sectoarelor, din perspectiva analizei competitivității:

- **grupa a:** sectoare cu performanțe slabe şi în declin, precum cele ale pieilor crude şi tăbăcite, blănuri şi produse din acestea;
- **grupa b:** sectoare cu performanțe slabe şi în echilibru static, precum cele ale industriei chimice, hârtiei şi articolelor din aceasta etc.;

- **grupa c:** sectoare cu performanțe puternice dar în declin, ca de exemplu produsele textile şi de îmbrăcăminte;
- **grupa d:** sectoare ,cu performanțe puternice şi în creştere cum ar fi: produsele, din lemn, plută şi împletituri din nuiele, încălțăminte şi articole similare etc.

Transformarea sistemică şi îndeosebi, trecerea la o activitate de comerț exterior bazată pe prețurile pieței mondiale au antrenat inițierea unui proces de modificări majore în structura specializării internaționale a României. În căutarea unui răspuns la întrebarea asupra direcției în, care va evolua această specializare se poate pleca de la abordările modeme în acest domeniu, care structurează fluxurile de comerț pe cinci grupe principale de produse:

- produse care reprezintă oferta unor industrii ce utilizează intensiv forța de muncă (ex.: confecții, mobilă, produse din împletituri, încălțăminte, mase plastice şi articole din mase plastice);
- produse reprezentând producția unor ramuri industriale ce utilizează intensiv materii prime (ex. produse petroliere şi minerale, produse siderurgice şi ale metalurgiei neferoase);
- produse, ce reprezintă rezultatul activității .unor ramuri ce utilizează intensiv capitaluri fizic (ex. fibre sintetice şi unele produse alimentare etc.);
- produse, ce rezultă din activitatea unor industrii mobile în sens schumpeterian": Acestea sunt definite ca industrii cu pondere foarte ridicată a cercetării ştiințifice în cheltuielile, de producție, unde activitatea de cercetare se desfăşoară în laboratoare sau departamente separate de cercetare care sunt dependente în mică măsură de activitatea productivă ca atare. Aceste ramuri sunt definite drept "mobile* deoarece în deciziile de amplasare a activității .productive arătă o mare mobilitate pe plan mondial, indiferent de amplasarea activității de cercetare dezvoltare (ca exemple pot fi date maşinile de birou şi aparatura de prelucrare electronică a datelor, produsele electrotehnice, produse chimice, articole, din cauciuc);
- produse ce rezultă din activitatea unor industrii "imobile în sens schumpeterian", care reprezintă sectoare de activitate unde rezultatele importante ale cercetări ştiințifice iau naştere chiar din procesul de producție; Este vorba de ramuri productive unde nu se poate trage o linie. de, demarcație clară între, sectorul de cercetare şi sectorul de producție al unei întreprinderi, astfel încât un eventual transfer în străinătate numai pentru activitatea productivă este mult mai dificil de realizat. Dintre industriile "imobile în sens schumpeterian" fac parte industria aerospațială, mecanica fină şi optica; industria semiconductorilor etc.

Rezultatele analizei pe cele cinci ;grupe de produse aplicată comerțului exterior al României cu Uniunea Europeană conduc la concluzii semnificative astfel: în structura exportului României către U.E., modificarea cea mai însemnată este aceea a creşterii substanțiale şi continue a ponderii produselor reprezentând oferta unor industrii care folosesc intensiv factorul forță de muncă (de la 27% în 1990, la 42% în 1992 şi 53% în 1993). Apare evident că, ținând cont de prețul relativ al factorilor de producție şi de gradul diferit de intensitate, în utilizarea factorilor de către diferite ramuri industriale, România deține în prezent aşa cum era de aşteptat, un avantaj comparativ incontestabil în producția şi exportul de. produse ale unor ramuri care utilizează intensiv forța de muncă ieftină. O altă modificare incipientă dar sesizabilă la exportul României este uşoară o creştere a ponderii unor industrii "mobile" (ele la 5,8% în 1990 la 8,2% în 1992 şi 6,7% în 1993) concomitent cu scăderea ponderii unor industrii "imobile" (de la 16,7% în 1996 la 5,9% în 1992 şi la 4,2% în 1993). Ținând cont şi de evoluția pe care au avut-o țările recent industrializate din Asia se poate considera că, pe termen mediu şi lung, existența în România a unei forțe de muncă bine calificată va permite o dinamică: accentuată de creştere *la* export a ponderii produselor. realizate de industriile "mobile în sens schumpeterian", iar pe termen lung şi a celor, rezultate din activitatea unor industrii imobile.

Un factor de influență a cursului tranziție poate fi şi evoluția prețurilor de consum relevantă pentru stabilitatea producției şi a costurilor acestora. Din acest punct de vedere, România nu are deloc o situație de invidiat fiind întrecută", între țările Central şi Est Europene, doar de fosta lugoslavie, Bulgaria şi Ungaria (anexa 6) Pentru țara noastră, pe ansamblul performanțelor economice, exportul de mărfuri industriale a cunoscut o tendință pozitivă, de la o pondere în total export de 5,6% în 1993 la 22,6% în 1994.

Liberalizarea prețurilor şi a comerțului exterior a permis creşterea gradului de specializare bazat pe avantajul comparativ al forței de muncă relativ ieftine şi bine educate. Ponderea țărilor UE. În exportul total de mărfuri industriale s-a majorat la 48,2% în 1994 comparativ cu 41,4% în 1993 şi 33,9% în 1990, revenindu-se astfel treptat la o configurație "firească" a orientării geografice a exporturilor din România.

Produsele care utilizează în mod intensiv, forța de muncă (confecții, tricotaje, mobilă, încălțăminte etc.) reprezintă cel mai dinamic segment al exportului românesc către U.E., majorându-şi ponderea la peste 50%. În ultimii ani, pe fondul general al creşterii economice de ansamblu (tabelul 6). De altfel, din aceasta analiză, România se situează pe locul doi, după Polonia, cu o creştere economică anuală de 3,4% în 1994; devansând alte țări aflate în tranziție precum Slovenia (3% în 1994), Ungaria (2%), Republica Cehă (2%) etc.

Adaptarea sistematică a economiei româneşti la modificările interne de prețuri s-a produs greoi; împiedicată fiind atât de intervențiile discreționare ale

guvernanților, cât şi de slaba disciplină financiară a întreprinderilor. Se poate afirma că există în perioada 1990-1995, o slabă dependență între modificarea relativă a prețurilor şi caracteristicile producției industriale. Astfel, industrii ale căror prețuri finale; au crescut mai repede decât media au înregistrat totuşi un declin având o valoare similară mediei înregistrate pe economie. Un alt factor important la reprezentat "slaba "coeziune între competitivitatea industrială la prețuri internaționale şi modificarea caracteristicilor productive. Industriile a căror valoare adăugata a fost mare față de prețurile internaționale nu au fost semnificativ mai performante decât cele cu valoare adăugată scăzută.

De exemplu, după 1994, producția industriei sticlei şi materialelor de construcții a înregistrat o creştere. Sectorul foarte bine reprezentat la export (80%) reprezintă sticlăria menajeră, iar la antipod se află sticlăria "tehnică care: rămâne aproape toată în țară. Cuantumul exporturilor.: se ridică la 100 milioane dolari, dar trebuie precizat că produsele româneşti sunt mai ieftine cu 30% decât produsele similare din Occident. Datorită riscurilor de import din România (vamă; formalități, transport), produsele industriale se recomercializează prin Cehia.

Cu toate acestea, investițiile făcute în industria materialelor de construcții se ridică la 100 milioane, dolari, aportul străin fiind de 20%.

Actualmente, în industria sticlei şi materialelor de construcții lucrează 78% din personalul anului 1989; cu toate că productivitatea muncii este de şapte ori mai mică decât .în țările Uniunii Europene.

Un alt exemplu concludent, este cel al ;producției româneşti de apa grea. Având un preț de aproximativ 300 USD față de medie mondială de 200- 250, USD/t, cu toate că are unele caracteristici competitive nu poate penetra cu succes pe piața internațională. În acelaşi timp industria de autoturisme deşi oferă produse foarte atrăgătoare ca preț (în România nu se fabrică autoturisme mai scumpe de 6000-7000;USD) față de cele, mai ieftine produse similare de pe piața Vest Europeană (10000-15000 USD/buc.) nu poate fi competitivă pe piețele internaționale prezentând numeroase carențe ale produselor fabricate. De asemenea poate fi amintită şi producția de sare, pentru consum alimentar. Deşi cu mult sub prețurile mondiale (numai pe piața Germaniei are valori ele 125-1501 USD/t, datorită proastei prelucrări (impurități mărimile adecvate etc.) ea nu poate concura cu produse similare, dar mai bine realizate (atât prin prelucrare cât şi ca ambalare): Aceste mici exemple evidențiază atât slabele performanțe manageriale ale întreprinderilor industriale romaneşti cât şi dotarea precară, cu utilaje neperformante, necompetitive.

---

1 Valori preluate din "Buletinul zilnic de prețuri şi cotații pe piața internațională editat de Institutul de Economie Mondială „Costin Murgescu”", Bucureşti, iunie 1996.

**Tabelul 6 - Creşterea economică în România comparativ ca alte ţări din Europa Centrală şi de Est, Rusia şi Ucraina, pe baza evoluţiei producţiei industriale**

| Ţările | Modificări anuale în% | | | | | | Indice 1989 = 100 | | |
|---|---|---|---|---|---|---|---|---|---|
| | 1990 | 1991 | 1992 | 1993 | 1994 | 1995 | 1993 | 1994x | 1995x |
| România | 5,6 | 12,9 | 13,8 | 1,0 | 3,4 | 4,0 | 71,6 | 74,0 | 77,0 |
| Bulgaria | 9,1 | 11,7 | 7,7 | 4,2 | 2,0 | 1,0 | 71,0 | 70,0 | 69,0 |
| R.Cehă | 1,2 | 14,2 | 6,6 | 0,3 | 2,0 | 3,0 | 78,9 | 80,0 | 83,0 |
| Croaţia | 9,3 | 28,7 | 23,6 | 6,0 | 3,0 | | 46,3 | 45,0 | |
| Slovacia | 2,5 | 14,5 | 7,0 | 4,1 | 0,0 | 1,0 | 74,3 | 74,0 | 75,0 |
| Slovenia | 4,7 | 9,3 | 6,0 | 1,0 | 3,0 | 4,0 | 82,1 | 85,0 | 88,0 |
| Polonia | 8,0 | 7,6 | 2,6 | 3,8 | 4,0 | 4,0 | 86,2 | 90,0 | 93,0 |
| Ungaria | 3,5 | 11,9 | 4,5 | 1,5 | 2,0 | 1,0 | 80,0 | 82,0 | 82,0 |
| Rusia | 2,0 | 12,9 | 18,5 | 12,0 | 10,0 | 5,0 | 60,8 | 55,0 | 52,0 |
| Ucraina | 2,4 | 12,9 | 17,0 | 18,0 | 20,0 | 5,0 | 58,5 | 47,0 | 44,0 |

Sursa datelor pentru anii 19901993: Raportul anual pe 1993 al Băncii Naţionale a României; creşterea 1994-1995 reprezintă estimarea Comisiei Naţionale de Statistică.

**Tabelul 7 - Structura costurilor pe elemente de cheltuieli în perioada 8991, la nivelul sectoarelor industriei prelucrătoare**

*(%)*

| Denumire sector | % | Total salarii contribuţii, compensaţii | | | Amortizarea fondurilor fixe | | | Materii prime, materiale | | | Combustibili, energie, apă | | | Alte consumuri intermediare | | |
|---|---|---|---|---|---|---|---|---|---|---|---|---|---|---|---|---|
| | | 89 | 90 | 91 | 89 | 90 | 91 | 89 | 90 | 91 | 89 | 90 | 91 | 89 | 90 | 91 |
| Total industrie | 100 | 25,3 | 20,9 | 20,3 | 7,4 | 5,5 | 3,5 | 50,2 | 57,6 | 54,4 | 10,8 | 9,9 | 13,5 | 6,3 | 6,1 | 8,3 |
| Ind.metalurgică | 100 | 18,2 | 13,0 | 12,5 | 9,1 | 5,4 | 3,5 | 49,8 | 60,9 | 58,8 | 15,9 | 13,3 | 17,7 | 7,0 | 7,4 | 6,5 |
| Ind. construcţiilor de maşini | 100 | 34,7 | 29,4 | 28,5 | 9,1 | 7,0 | 4,7 | 44,2 | 53,6 | 51,8 | 5,5 | 4,4 | 7,0 | 6,5 | 5,6 | 8,0 |
| Ind. electrotehnică, electronică, mecanică fină | 100 | 39,5 | 31,5 | 30,2 | 6,6 | 4,5 | 3,5 | 47,1 | 57,9 | 55,9 | 3,5 | 2,9 | 4,7 | 3,3 | 3,2 | 5,7 |
| Ind. chimică şi petrochimică | 100 | 14,6 | 9,7 | 9,6 | 6,2 | 4,3 | 2,5 | 62,7 | 71,7 | 66,8 | 12,1 | 10,2 | 15,4 | 4,4 | 4,1 | 6,7 |
| Ind. textilă şi pielărie | 100 | 31,0 | 28,7 | 28,2 | 3,4 | 2,9 | 1,8 | 58,2 | 62,4 | 60,5 | 3,9 | 3,1 | 4,6 | 3,5 | 2,4 | 2,9 |
| Ind. materialelor de construcţii | 100 | 32,6 | 25,9 | 25,0 | 6,9 | 6,2 | 3,0 | 37,7 | 44,4 | 41,1 | 17,4 | 18,6 | 22,3 | 5,4 | 4,9 | 8,6 |
| Ind. lemnului | 100 | 38,9 | 33,9 | 32,5 | 5,3 | 4,4 | 2,5 | 40,2 | 44,7 | 44,9 | 8,7 | 9,3 | 10,6 | 6,9 | 7,7 | 9,5 |
| Ind. alimentară | 100 | 13,6 | 13,0 | 12,8 | 3,1 | 2,8 | 1,6 | 73,7 | 75,6 | 73,6 | 4,9 | 4,1 | 6,1 | 4,7 | 4,5 | 5,9 |

*Sursa: Date preluate de la Ministerul Industriilor.*

**Tabelul 8 - Structura costurilor pe elemente de cheltuieli în perioada 19931995, la nivelul sectoarelor industriei prelucrătoare**

*(%)*

| Denumire sector | % | Total salarii, contribuţii, compensaţii | | | Amortizarea fondurilor fixe | | | Materii prime, materiale | | | Combustibili, energie, apă | | | Alte consumuri intermediare | | |
|---|---|---|---|---|---|---|---|---|---|---|---|---|---|---|---|---|
| | | 93 | 94 | 95 | 93 | 94 | 95 | 93 | 94 | 95 | 93 | 94 | 95 | 93 | 94 | 95 |
| Total industrie | 100 | 26 | 25,3 | 24,9 | 3,2 | 3,1 | 3,0 | 46,1 | 46,8 | 47,0 | 10,2 | 10,0 | 9,8 | 14,5 | 14,8 | 15,3 |
| Ind. metalurgică | 100 | 19,0 | 19,1 | 18,5 | 2,6 | 2,5 | 2,3 | 50,5 | 50,9 | 52,0 | 12,5 | 12,2 | 11,8 | 15,4 | 15,3 | 15,4 |
| Ind. construcţiilor de maşini | 100 | 30,3 | 29,1 | 27,8 | 2,4 | 2,3 | 2,0 | 45,7 | 46,0 | 47,5 | 7,5 | 7,7 | 7,6 | 13,9 | 14,9 | 15,1 |
| Ind. electrotehnică, electronică, mecanică fină | 100 | 31,6 | 29,7 | 26,5 | 1,7 | 1,5 | 1,3 | 51,0 | 52,1 | 53,6 | 3,2 | 2,8 | 2,9 | 12,5 | 13,9 | 15,7 |
| Ind. chimică şi petrochimică | 100 | 12,0 | 11,6 | 11,0 | 1,6 | 1,4 | 1,2 | 66,0 | 65,0 | 64,3 | 11,0 | 10,9 | 10,5 | 9,4 | 11,1 | 13,0 |
| Ind. textilă şi pielărie | 100 | 22,1 | 21,0 | 19,9 | 1,0 | 0,9 | 0,8 | 59,5 | 62,0 | 63,5 | 2,9 | 2,8 | 3,5 | 14,5 | 13,3 | 12,3 |
| Ind. materialelor de construcţii | 100 | 23,5 | 22,0 | 20,0 | 1,4 | 1,3 | 1,2 | 45,7 | 47,0 | 47,5 | 16,5 | 17,2 | 17,9 | 12,9 | 12,5 | 13,4 |
| Ind. lemnului | 100 | 31,5 | 32,0 | 32,1 | 1,1 | 1,0 | 0,9 | 41,5 | 43,0 | 45,0 | 9,7 | 10,8 | 11,5 | 16,2 | 13,2 | 10,5 |
| Ind. alimentară | 100 | 10,6 | 10,6 | 10,2 | 1,0 | 0,8 | 0,6 | 71,0 | 70,5 | 69,6 | 3,8 | 3,9 | 3,7 | 13,63 | 14,3 | 15,9 |

*Sursa: Date recalculate la nivelul Institutului de Finanţe, Preţuri şi Probleme valutare.*

**Tabelul 9 - Dinamica structurii costurilor pe elemente de cheltuieli în sectoare ale industriei prelucrătoare**

| Perioada analizată | 1989-1991 | | | | | 1993-1995 | | | | |
|---|---|---|---|---|---|---|---|---|---|---|
| Denumirea grupei | Total salarii | Amortizarea fondurilor fixe | Materii prime, materiale | Combustibil, energie apă | Alte consumuri intermediare | Total salarii | Amortizarea fondurilor fixe | Materii prime, materiale | Combustibili, energie, apă | Alte consumuri intermediare |
| Produse din lemn, plută şi împletituri din nuiele | -16,5 | - 52,8 | +11,7 | +21,8 | +37,7 | +1,9 | -18,2 | +8,4 | +18,6 | -35,2 |
| Încălţăminte şi articole similare | -9,1 | - 47,1 | +3,9 | +17,9 | +40,0 | -9,9 | -20,0 | +6,7 | +20,7 | -15,2 |
| Materiale de construcţii | -23,3 | -56,5 | +9,0 | +28,2 | +59,3 | - 14,9 | -14,3 | +3,9 | +8,5 | +3,9 |
| Metale şi produse metalice | -31,3 | -61,5 | +18,1 | +17,6 | -7,1 | - 2,6 | -11,5 | +2,9 | -5,6 | 0,0 |
| Maşini, aparate electrice şi electronice | -23,5 | - 46,9 | +18,7 | +34,3 | +72,7 | -16,1 | -23,5 | +5,1 | -9,4 | +25,6 |
| Produse ale industriei chimice | -34,2 | - 59,7 | +6,5 | +27,3 | +29,5 | -8,3 | -25,0 | -2,6 | -4,5 | +38,3 |
| Materiale de transport | -17,9 | -48,4 | +17,2 | +27,3 | +23,1 | -8,9 | - 16,6 | +3,9 | +1,3 | +8,6 |

*Sursa: Date recalculate la nivelul Institutului de Finanţe, Preţuri şi Probleme valutare.*

### 2.2. Influența structurii costurilor de producție, asupra competitivității

O altă caracteristică importantă ce a condus la scăderea continuă a gradului de competitivitate internațională a produselor industriei prelucrătoare româneşti este slaba corelație între trendul şi eficiența energetică a producției. Creşterea costurilor energetice aferente producției industriale a condus la scăderea puternică a eficienței industriilor energofage. Doar industria uşoară a fost mai puțin afectată. De altfel, corelația între producția industrială şi eficiența energetică "în perioada 19901995 a fost mai slabă decât sa prognozat,

Urmărind structura costurilor pe elemente de cheltuieli pentru sectoarele din industria prelucrătoare în intervalul 1989-1991 (tabelul 7) şi 1993-1995 (tabelul 8) se poate observa bine că pe ansamblu toate sectoarele au cunoscut în prima perioadă o creştere a cheltuielilor referitoare la energie şi combustibili; urmând ca în a două perioadă analizată, doar sectoarele din grupa d (ierarhizate anterior când a fost analizată competitivitatea prin prisma scorului total) să prezinte o corelație reală între creşterea competitivității şi a cheltuielilor referitoare la energie, combustibili; apă (tabelul 9).

De altfel, pentru sectoarele puternice şi cu grad sporit de competitivitate se observă şi o diminuare a cheltuielilor referitoare la consumurile intermediare, față de celelalte sectoare unde se înregistrează o creştere continuă.

Nici în anul 1996 evoluția datelor privind activitatea de comerț exterior (tabelul 10)5 nu a prezentat o îmbunătățire a situației balanței comerciale.

**Tabelul 10 - Activitatea de comerț exterior din România în perioada 1.01-.30.06.1996**

*mil.USD*

| | TOTAL | din care: | | | | | |
|---|---|---|---|---|---|---|---|
| | | ian. | febr. | martie | aprilie | mai | iunie |
| Export FOB | 3339,0 | 398,0 | 471,9 | 606,1 | 559,2 | 622.3 | 681,5 |
| Import CIF | 4084,3 | 399,4 | 450,2 | 64,4 | 774,6 | 829,0 | 886,7 |
| Sold | 745,3 | 1,4 | +21,7 | 158,3 | 215,4 | 206,7 | 185,2 |

*Sursa: Date de la Comisia Națională pe Statistică, 1996.*

În primele şase luni ale anului 1996, aşa cum rezultă din tabelul de mai sus, valoarea exportului, pe total, a înregistrat o scădere cu 10,2% comparativ cu cea din anul anterior, totuşi, au fost unele creşteri ale exportului la cherestea, benzină, motorină, feroaliaje. În această perioadă, produsele metalurgice, mobila, policlorura de vinil, navele, cimentul, autoturismele, fibrele sintetice au înregistrat scăderi ale exportului datorită, în principal, prețurilor scăzute şi nu neapărat calității acestora.

### 2.3. Perspectivele creşterii competitivității produselor industriilor prelucrătoare din România, pe piețele internaționale

Principalele cauze care au generat reducerea competitivității produselor industriale pe piețele internaționale sunt:

- funcționarea defectuoasă a instrumentelor de promovare şi stimulare a producției şi exportului, datorită resurselor limitate (credite pentru producția de export, subvenționarea dobânzilor, termen limitat de creditare etc.);
- exportul produselor cu grad ridicat de prelucrare se realizează dificil datorită lipsei creditării producției la export;
- creşterea importului de produse energetice nu este reflectată corespunzător în creşterea activității industriale şi a producției de produse finite cu grad înalt de prelucrare.

Un exemplu concludent este acela ai produselor sectoarelor din industria construcțiilor de maşini care dețin o contribuție importantă în exportul României. Astfel, grupe de produse, precum tractoare, maşini şi dispozitive mecanice, vehicule şi echipamente de cale ferată, automobile, rulmenți, reprezintă 4 11.%" din volumul total de export. Condițiile interne au făcut ca exportul să devină vital pentru utilizarea rentabilă a capacităților menționate, dar realizarea acestui deziderat nu este posibilă datorită situației prezentate în continuare.

Pe piețele externe, oferta românească trebuie să facă față, în prezent, unei concurențe dure, .determinată în principal de:

- standardele tehnice superioare impuse pe diferite piețe (de. exemplu pentru motoare, vagoane de călători, autoturisme etc.);
- problemele de calitate, atât pentru produse cât şi pentru modul lor de prezentare, datorate uzurii fizice şi morale a maşinilor, lipsei investițiilor, exploatării intensive etc.;
- criza în care se găsesc produsele industriei construcțiilor de maşini;
- dispariția CAER-ului şi a piețelor fostelor țări socialiste, devenite acum concurente, chiar cu prețuri de dumping (de ex. Polonia şi China pe piața rulmenților şi a tractoarelor). Aceste piețe absorbeau, pentru: unele sectoare, până la 5% din producția românească;
- căderea, până în 1996; a programelor de cooperare cu fosta lugoslavie sau a proiectelor complexe din zone externe de conflict.,

Cu toate acestea, în anul 1995, creşterea cea mai mare a înregistrato, în cadrul celor 12 subramuri ale industriei .constructoare de maşini, producția de autoturisme cu 80000 maşini şi o productivitate de 350 maşini pe zi față de 280 în 1989. Astfel, exportul de autoturisme a înregistrat un vârf în perioada 19931994 fiind exportată mai mult de, 50% din producție (aproximativ 150 miliarde.lei/an). Cu toate că nivelul producției reprezintă numai 42% din cel obținut în 1989, industria construcțiilor de maşini deține 37,3% din volumul total

al exportului României, 7,5%; din consumul industrial de energie şi 47% din cel de gaze. Scăderea competitivității produselor industriale româneşti a fost determinată şi de alți factori printre care se pot aminti.

Investițiile realizate pentru restructurare şi retehnologizare nu îşi concretizează efectul în creşterea exportului deoarece:

- sunt necesare, în continuare, facilități şi scutiri de taxe vamale, efectul celor acordate anterior nefiind corespunzător materializat pe ansamblul economiei în creşterea exportului;
- investițiile efectuate în perioada 19901995 nu produc încă efectele preconizate.
- deşi datele statistice indică creşteri la producția industrială, acestea se mai regăsesc încă în unele cazuri, în stocuri la producători şi nu la export;
- În locul evoluției favorabile a structurii exportului, se înregistrează o deteriorare a acesteia, atât cantitativ, dar mai ales calitativ, astfel. România înscriindu-se pe o linie descendentă, opusă tendințelor din comerțul mondial;
- Încetinirea cu care se realizează privatizarea şi restructurarea generează perpetuarea dezechilibrelor între cererea şi oferta românească la export, producându-se în continuare mărfuri necompetitive pe piața externă;
- Întârzierile în implementarea unei politici financiar monetare bazate pe mecanismele economiei de piață amplifică în mod negativ dezechilibrele economice pe piața internă şi la export, întârzie finanțarea externă şi atragerea de capital, reforma economică în general, prelungind tranziția şi îndeplinirea criteriilor de aderare cu drepturi depline în Uniunea Europeană.

Datorită ritmului gradual şi lent al reformelor, liberalizarea comerțului exterior pare să influențeze foarte puțin caracterul producției industriale. Totuşi există anumite situații care infirmă, în parte, afirmația anterioară, modificările structurale ale producției pentru export conducând la atingerea competitivității pe piețele internaționale. Astfel, industriile uşoară şi chimică şiau consolidat orientarea lor spre export, contribuția industriei produselor metalice, a lemnului şi a produselor din lemn, a mobilei rămânând, în parte, stabilă la export, în timp ce procentul produselor minerale, echipamentelor electrice, utilaje de transport, înregistrează scăderi semnificative față de totalul exportului".

În aceeaşi timp, competitivitatea exportului românesc a fost influențată major de cererea externă şi mult mai puțin de măsurile stimulative din interiorul economiei naționale.

Totodată, indicatorii de eficiență ai producției sunt mai favorabili decât cei ai eficienței energetice în procesele de producție, ceea ce explică diferențele de performanțe competitive la exportul cu produse ale industriei prelucrătoare.

În anul 1994 indicatorii relativi ai productivității au fost corelați cu valoarea raportului dintre export şi total producție, în industriile prelucrătoare, astfel încât procentul producției pentru export a fost mai ridicat atunci când productivitatea a fost mai mare. Totodată a fost observată o tendință invers proporțională a indicatorilor eficiențe energetice față de raportul export total producție, exactitatea corelației fiind destul de scăzută.

O comparație între prețurile materiilor prime interne şi a prețurilor CIF pentru cele din import sugerează existența unor transferuri explicite. Între industria extractivă şi cea prelucrătoare (tabelul 11).

**Tabelul 11 - Raportul între prețurile materiilor prime interne şi a celor din import**

| Materia primă | 1990 | 1991 | 1992 | 1993 |
|---|---|---|---|---|
| Cărbune | 3,52 | 1,38 | 2,18 | 1,61 |
| Petrol brut | 1,22 | 0,99 | 1,53 | 1,25 |
| Gaze naturale | 1,42 | 1,59 | 2,14 | 2,16 |
| Minereuri de fier | 2,13 | 1,67 | 1,62 | 2,16 |
| Minereuri neferoase | 1,81 | 2,53 | 2,08 | 2,90 |
| Minerale pentru materiale de construcție | 1,92 | 2,58 | 2,86 | 2,99 |
| Nisip şi humă | 1,00 | 1,32 | 1,54 | 1,02 |
| Minerale pentru industria chimică | 1,39 | 1,75 | 2,51 | 2,05 |
| Săruri | 2,25 | 3,80 | 3,98 | 4,46 |
| Alte minereuri neferoase | 1,93 | 2,82 | 4,01 | 2,51 |

**Sursa:** *Prelucrări date după Comisia Națională de Statistică.*

Concluzia este că prețurile resurselor au fost menținute sub costurile sociale de oportunitate în scopul de a transfera profiturile de la industriile extractive către cele prelucrătoare. Pot fi numeroase motivațiile acestor transferuri, însă cel mai important pare a fi încurajarea industriilor prelucrătoare spre atingerea competitivității la export şi, totodată, protecția acestor ramuri împotriva creşterii ratei şomajului (tabelul 12).

În condițiile în care prețul intern se schimbă zilnic crescând în funcție de cursul leu/dolar USD şi de rata inflației, analiza competitivității la export a unei societăți din industria prelucrătoare prin prisma cheltuielilor şi a încasărilor la un anumit export este nerelevantă. Devine, evident că aprecierea competitivității unui singur produs sau contract la export, la un moment dat şi pe o singură piață, ruptă din contextul conjuncturii interne şi internaționale, este nesemnificativă.

**Tabelul 12 - Schița transferului profitului dinspre industriile extractive către cele prelucrătoare**

*(miliarde lei prețuri 1993)*

| | 1990 | 1991 | 1992 | 1993 |
|---|---|---|---|---|
| Profitul efectiv obținut de industria extractivă | | | | |
| - extracția cărbunelui | -192 | -163 | -168 | -162 |
| - extracția petrolului și gazelor naturale | 481 | 178 | 135 | 107 |
| - extracția minereurilor de fier | -25 | 3 | -23 | -15 |
| - alte industrii extractive | 33 | 14 | -5 | -7 |
| Total industrie extractivă | 298 | 31 | -62 | -77 |
| Transferuri implicite | | | | |
| - extracția cărbunelui | 218 | 204 | 218 | 229 |
| - extracția petrolului și a gazelor naturale | 370 | 303 | 286 | 285 |
| - extracția minereurilor de fier | 339 | 304 | 217 | 256 |
| - alte industrii extractive | 349 | 301 | 249 | 250 |
| - industriile prelucrătoare | -664 | -545 | -479 | -466 |
| - alte industrii | -467 | -435 | -394 | -428 |
| - alte destinații | -146 | -131 | -98 | -125 |
| BALANȚA | | | | |
| Profiturile reale ale industriei extractive | | | | |
| - extracția cărbunelui | 27 | 41 | 50 | 67 |
| - extracția petrolului și a gazelor naturale | 851 | 480 | 421 | 392 |
| - extractia minereurilor de fier | 315 | 307 | 194 | 240 |
| - alte industrii extractive | 382 | 315 | 244 | 243 |
| Total industrie extractivă | 1573 | 1143 | 909 | 942 |

**Sursa:** *Calcule efectuate* pe *baza datelor de la C.N.S.*

O corectă comensurare trebuie făcută pe total export şi pe total activitate economică a agentului pe exercițiul în curs, respectiv cu acoperirea" cheltuielilor şi cu obținerea unui profit pe total tranzacții.

Practica internațională de export impune de asemenea:

- respectarea preturilor pe piețele de referință;
- rabaturi de preț pentru cantități mari care se compensează însă prin volumul exportului;
- rabaturi de menținere pe unele piețe strategice unde tradiția şi volumul vânzărilor justifică o mică reducere de preț, în vederea alinierii la prețul concurenței, în paralel cu o prudență deosebită la solicitarea majorărilor de prețuri pentru a nu«se pierde contractul şi a ieşi de pe piața respectivă;

- reducerea preţului chiar sub costurile de producţie pentru mărfurile nevandabile din stoc.

Se poate influenţa însă şi pozitiv preţul de export, indirect, prin:

- o ofertă competitivă, la nivelul cererii şi a concurenţei;
- adoptarea unor forme specifice de comerţ internaţional, precum depozitele în consignaţie, reţelele de service şi chiar exclusivităţi;
- reducerea preţului de export prin creşterea productivităţii muncii coroborată cu sporirea competitivităţii la export;
- contracte cadru (ca de exemplu pentru produsele industriei construcţiilor de maşini) care să asigure portofoliul de comenzi viitoare, respectiv rezolvarea problemelor tehnico-economice şi sociale ale agentului economic;
- exportul pentru firme tradiţionale (acolo unde este cazul) care posedă specialişti de elită, volum mare al tranzacţiilor. şi solicită, comisioane rezonabile; sau prin compartimente proprii dar care să aibă buni specialişti şi, totodată, banei de date la zi privind preţurile şi pieţele externe;
- cucerirea de noi pieţe sau beneficiari prin includerea "reţelelor ecologice" atât la nivel de tehnologie, produse, dar şi management;
- introducerea în activitatea productivă a aplicaţiilor informatice de mare randament (anexa 8);
- clauze asigurătorii în contractele de export, plata garantată, asigurare "la Eximbank etc., condiţii tehnice clare, recepţie la firmă, în caz de forţă majoră, pentru evitarea, eventualelor penalizările întârziere la livrare, clauza de escaladare a preţurilor pentru contractele pe termen lung, livrare "ex.works" pentru degrevarea de responsabilitatea întârzierii şi de plata transportului şi asigurării până la destinaţie etc.;
- măsuri de protecţionism care să stimuleze dezvoltarea producţiei şi alinierea la normele tehnice internaţionale, să încurajeze o industrie naţională competitivă;
- perfecţionarea continuă şi alinierea cadrului juridic românesc la legislaţia internaţională.

Un aspect important ce trebuie avut în vedere în atingerea unei reale competitivităţi este posibilitatea de obţinere a unor economii de scară. Conceptul de economie de scară este folosit, de economiştii care susţin" că industria prelucrătoare în stare incipientă, din ţările în curs de dezvoltare, are nevoie de o perioadă iniţială de protecţie până atinge acele dimensiuni când poate face faţă concurenţei marilor firme din ţările dezvoltate. În acelaşi timp, economiile de scară reprezintă unul din efectele dinamice ale integrării economice, iar alături de avantajul comparativ constituie o motivaţie fundamentală a specializării şi dinamicii accentuate de creştere a schimburilor internaţionale (anexa 9).

Luând în considerare toate aceste aspecte se poate spera la atingerea unui "nivel competitiv al produselor industriei prelucrătoare în tranzacțiile internaționale. Astfel, evoluția exportului, în structura pe grupe de produse va putea cunoaşte o creştere în perioada 1997-2005[1] a ponderii produselor industriei construcțiilor de maşini (inclusiv electrotehnica) de la 14,1% în 1995 la 17,3% în 2000 şi 18,2% în 2005 (tabelul 13). Se prognozează o revigorarea acestei ramuri a economiei, astfel încât în anul 2005 să revină pe primul loc în exportul României. Produsele industriei textile, pielărie vor avea o tendință de creştere, în valoare absolută, însă în perioada următoare ponderea acestora în total export va scădea de la 25,7% în 1995 la 19,2% în 2000 şi 16,9% în 2005.

**Tabelul 13 - Prognoza evoluției structurii exportului în perioada 1997-2005**

*milioane USD*

| Grupa | Anii | | | | |
|---|---|---|---|---|---|
| | 1997 | 1998 | 1999 | 2000 | 2005 |
| Produse ale industriei chimice | 850 | 900 | 950 | 1000 | 1500 |
| Produse ale industriei textile-pielărie | 1850 | 1900 | 1900 | 2000 | 2600 |
| Produse ale industriei lemnului, hârtiei, celulozei (inclusiv mobilă) | 900 | 1000 | 1100 | 1200 | 1800 |
| Materiale de construcții-sticlărie | 200 | 250 | 350 | 500 | 800 |
| Produse metalurgice | 1400 | 1500 | 1600 | 1700 | 2500 |
| Produse ale industriei construcțiilor de maşini | 1400 | 1500 | 1650 | 1800 | 2800 |
| Total export | 8300 | 8950 | 9650 | 10400 | 15400 |

*Sursa: Elaborat pe baza ritmului mediu realizat la export în perioada 1990-1995, corelat cu tendințele de creştere a producției de export şi cu previziunile privind capacitățile de absorbție a pieței externe pentru perioada 1997-2005.*

Pentru produsele din grupa minerale-combustibili, ca urmare a reducerii importului de țiței pentru prelucrare şi reexport, se preconizează pentru anii 2000-2005 menținerea unei ponderi de circa 11% din total export.

Produsele industriei metalurgice vor cunoaşte creşteri importante în totalul "mărfurilor exportate (în 1995 ponderea fiind de 18;5%). Creşterile, în valoare absolută, se vor datora, în special, exporturilor de mărfuri superior prelucrate (oțeluri aliate şi inoxidabile, tablă cositorită, tablă inoxidabilă etc).

În cadrul exportului de produse din lemn, celuloză şi: hârtie, mobilă (în care ponderea cea mai mare în 1995 o deținea mobila cu 6%) se prevede pentru anii 2000-2005 ca întreaga grupă să dețină 11,5%în total export față de

[1] Date preluate de la Ministerul Industriilor, Ministerul Comerțului şi Comisia Națională pentru Statistică.

10,5% în 1995, cu reducerea ponderii produselor semifabricate (lemn tăiat, cioplit, panouri) şi creşterea exportului de mobilă la circa 8%

În ceea ce priveşte repartizarea exportului pe zone geografice, Europa va deţine principalul loc în exportul românesc, în perioada analizată, cu aproximativ 70% din totalul volumului de mărfuri tranzacţionate. Pentru anii următori se preconizează ca exportul în ţările Uniunii Europene să se menţină la nivelul anului 1995, adică 53% din total.

În rest, pentru perioada 20002005 se estimează un volum al exportului; de circa 10% din total în ţările din Africa şi Orientul Mijlociu, 9,8% pentru ţările din Asia Oceania şi o creştere de la 5,3% în 1995 la 8,2% în 2005 pentru ţările din America.

**Anexa 1 - Structura schimbului internaţional de mărfuri în anii 1980-1992**

| Grupa de produse | Valoarea în miliarde dolari 1992 | Pondere în % din total | | | Ritm mediu anual 1980-1992 |
|---|---|---|---|---|---|
| | | 1980 | 1985 | 1992 | |
| Total mondial din care: | 3642 | 100,00 | 100,0 | 100,0 | 5,0 |
| **I. Produse manufacturate** | 2653 | 54,00 | 61,2 | 72,8 | 7,6 |
| 1. Maşini, utilaje şi mijloace de transport din care: | 1359 | 25,80 | 31,0 | 37,3 | 8,3 |
| - produse ale industriei auto | 361 | 6,50 | 8,6 | 9,9 | 8,8 |
| - echipamente de birou şi telecomunicaţii | 349 | 4,20 | 6,8 | 9,6 | 12,5 |
| - alte maşini şi utilaje | 649 | 15,20 | 15,5 | 17,8 | 6,4 |
| 2. Produse chimice | 327 | 7,00 | 7,8 | 9,0 | 7,2 |
| 3. Produse siderurgice | 103 | 3,80 | 3,6 | 2,8 | 2,5 |
| 4. Alte semifabricate | 280 | 6,80 | 6,4 | 7,7 | 6,1 |
| 5. Confecţii | 131 | 2,00 | 2,5 | 3,6 | 10,2 |
| 6. Textile | 117 | 2,70 | 2,8 | 3,2 | 6,3 |
| Alte bunuri de consum | 337 | 5,90 | 7,1 | 9,3 | 9,0 |
| **II. Produse ale industriei extractive din care:** | 446 | 27,60 | 21,9 | 12,2 | - 1,9 |
| - combustibili | 331 | 23,00 | 18,2 | 9,1 | -2,8 |
| - metale neferoase | 67 | 2,50 | 1,8 | 1,8 | 2,4 |
| - minereuri şi minerale | 47 | 2,10 | 1,8 | 1,3 | 0,9 |
| **III. Produse agricole din care:** | 444 | 14,74 | 13,7 | 12,2 | 3,3 |
| - produse alimentare | 349 | 11,00 | 10,4 | 9,6 | 3,8 |
| - materii prime | 95 | 3,70 | 3,3 | 2,6 | 1,9 |

**Sursa:** *Uri Dadush, World Bank, martie 1995.*

**Anexa 2 - Tendințe în integrarea schimbului internațional de mărfuri ritmuri medii anuale**

| INDICATORI | 1971-1985 | 1986-1990 | 1991-1993 | 1994-1996 | 1997-2004 |
|---|---|---|---|---|---|
| Creșterea comerțului mondial[x] | 3,7 | 6,1 | 3,9 | 7,3 | 6,0 |
| Creșterea producției mondiale | 3,2 | 3,3 | 1,1 | 3,0 | 3,3 |
| Viteza de integrare[xx] din care: | 0,5 | 2,8 | 2,8 | 4,3 | 2,7 |
| Țările OECD cu venituri ridicate pe locuitor | 0,8 | 3,2 | 0,8 | 3,6 | 2,7 |
| Țările în curs de dezvoltare | 0,6 | 0,6 | 6,7 | 5,0 | 1,9 |
| Asia de Est | 1,0 | 1,4 | 5,8 | 5,1 | 1,7 |
| Asia de Sud | 0,4 | 0,2 | 4,1 | 3,2 | 1,5 |
| Europa și Asia Centrală | 0,0 | 2,1 | 7,3 | 8,3 | 1,4 |
| Orientul Mijlociu și Africa de Nord | 1,5 | 3,1 | 0,3 | 0,9 | 1,3 |
| America Latină | 1,6 | 2,0 | 9,6 | 2,8 | 2,2 |
| Africa subsahariană | 1,5 | 0,7 | 0,4 | 1,4 | 0,4 |

*Sursa: Uri Dadush,, World Bank, martie 1995.*

*[x] export + import mondial; [xx]diferența între ritmul de creştere al comerțului mondial şi cel al producției mondiale*

**Anexa 3 - Indicii productivității; muncii în țările aflate în tranziție, în perioada 1991 - 1995**

*modificări anuale%*

| | Productivitatea muncii pe total economie | | | | | Productivitatea muncii pe total industrie | | | | |
|---|---|---|---|---|---|---|---|---|---|---|
| | 1991 | 1992 | 1993 | 1994 | 1995 | 1991 | 1992 | 1993 | 1994 | 1995 |
| 1 | 2 | 3 | 4 | 5 | 6 | 7 | 8 | 9 | 10 | 11 |
| Albania | -26,4 | 12,5 | 19,5 | -0,3 | ... | - | - | - | - | - |
| Bulgaria | 1,5 | 0,9 | 0,1 | 1,2 | -0,5 | -5,2 | -3,1 | -2,8 | 8,6 | 11,3 |
| Croația | -14,9 | 0,6 | -0,1 | 3,2 | ... | -13,4 | -0,8 | -6,4 | 1,8 | - |
| Rep.Cehă | -9,2 | -3,9 | 0,7 | 1,8 | 1,9 | -21,4 | -0,2 | -0,5 | 4,7 | 10,5 |
| Ungaria | -2,5 | 6,9 | 4,4 | 5,2 | 2,9 | -8,1 | -0,3 | 16,4 | 14,8 | 13,3 |
| Polonia | -1,2 | 7,1 | 6,4 | 4,2 | 6,3 | -1,2 | 13,7 | 11,3 | 12,9 | 10,4 |
| România | -12,5 | -7,2 | 5,3 | 4,1 | 6,9 | -19,3 | -14,2 | 13,7 | 9,1 | 16,0 |
| Slovacia | -2,3 | -8,0 | -1,5 | 5,2 | 4,2 | -10,7 | -3,6 | -5,0 | 9,9 | 8,2 |
| Macedonia | -9,4 | -9,2 | -9,1 | -2,0 | - | -9,8 | -9,8 | -9,2 | -5,1 | -1,4 |
| Iugoslavia | -8,5 | -23,6 | -25,6 | 8,8 | - | -11,4 | -17,1 | -35,7 | 4,0 | 9,1 |
| Armenia | -11,1 | -19,5 | -12,3 | 8,5 | 6,6 | - | - | 0,3 | 14,0 | 5,9 |
| Azerbaidjan | -4,5 | -18,2 | -22,2 | -18,2 | -17,5 | - | - | 3,1 | -16,6 | -25,2 |
| Belarus | 1,3 | -7,2 | -9,4 | -13,5 | -8,3 | - | - | -4,8 | -13,1 | -8,7 |
| Georgia | -11,1 | -24,2 | -32,9 | -28,1 | - | - | - | -1,9 | -21,9 | -2,9 |
| Kazahstan | -11,0 | -11,4 | -7,5 | -20,6 | -3,5 | - | - | -14,8 | -21,6 | -11,7 |
| Rep. Moldova | -18,6 | -28,4 | - | -30,9 | -5,0 | - | - | - | -23,6 | -17,1 |
| Fed. Rusă | -11,0 | -12,4 | -7,1 | -9,6 | -2,3 | -6,3 | -13,8 | -12,0 | -11,4 | 6,2 |

*Sursa: Economic Suryey of Europe in 9596, p.9.*

## Anexa 4 - Indicatori ai activității economice în țările aflate în tranziție, în perioada 1992-1996

*- față decanul precedent-*

| | PIB | | | | | Producția industrială brută | | | | |
|---|---|---|---|---|---|---|---|---|---|---|
| | 1992 | 1993 | 1994 | 1995 | 1996 | 1992 | 1993 | 1994 | 1995 | 1996 |
| Albania | -9,7 | 10,9 | 7,4 | 13,4 | - | -60,0 | -10,0 | -18,6 | -7,2 | - |
| Bosnia - Herțegovina | - | - | - | - | - | - | - | - | - | - |
| Bulgaria | -7,3 | -1,5 | 1,8 | 2,5 | 3 | -15,9 | -10,9 | 8,5 | 4,6 | - |
| Croația | -9,7 | -3,7 | 0,8 | 1,5 | 6,8 | -14,6 | -5,9 | -2,7 | 0,3 | - |
| Rep.Cehă | -6,4 | -0,9 | 2,6 | 5,2 | 4,8 | -7,9 | -5,3 | 2,3 | 9,2 | - |
| Ungaria | -3,0 | -0,8 | 2,9 | 2,0 | 2 | -9,7 | 4,0 | 9,6 | 5,0 | - |
| Polonia | 2,6 | 3,8 | 5,2 | 7,0 | 5,6 | 3,9 | 6,4 | 11,9 | 10,4 | 8,5 |
| România | -8,8 | 1,5 | 3,9 | 6,9 | 4,5 | -21,9 | 1,3 | 3,3 | 9,4 | 4,7 |
| Slovacia | -7,0 | -4,1 | 4,8 | 6,5 | 5,6 | -14,1 | -10,6 | 6,4 | 8,4 | - |
| Macedonia | -13,4 | -14,1 | -8,2 | -3,0 | 2 | -15,6 | -13,8 | -10,7 | -10,7 | - |
| Iugoslavia | -26,2 | -27,7 | 6,5 | 6,0 | 12,5 | -21,4 | -37,3 | 1,2 | 3,8 | - |
| Armenia | -52,3 | -14,6 | 5,5 | 5,2 | - | -48,2 | -10,3 | 6,9 | 2,4 | - |
| Rep.Moldova | -29,1 | -1,2 | -31,2 | -3 | 7,7 | -27,1 | 0,3 | -27,7 | -6,0 | - |
| Fed.Rusă | -14,5 | -8,7 | -12,6 | -4 | -1,3 | -18,0 | -14,1 | -20,9 | -3 | - |
| Ucraina | -13,7 | -14,1 | -23 | -12 | -0,5 | -6,4 | -8,0 | -27,3 | -11,5 | - |
| Estonia | -14,1 | -8,6 | -2,7 | 2,5 | - | -38,9 | -29,1 | -5,3 | 1,4 | - |
| Lituania | -39,3 | -30,4 | 1,0 | 2,5 | 4,2 | -34,6 | -32 | -28,0 | 6,2 | 8,7 |
| Total economii în tranziție | -12,6 | -7,9 | -9,2 | -2,3 | - | -14,9 | -10,5 | -15,1 | 2,3 | - |

| 1 | 2 | 3 | 4 | 5 | 6 | 7 | 8 | 9 | 10 | 11 |
|---|---|---|---|---|---|---|---|---|---|---|
| Tadjikistan | -9,9 | -28,8 | -14,7 | -19,1 | -1,9 | - | - | - | | 4,9 |
| Ucraina | -10,2 | -12,0 | -12,1 | -20,0 | -5,0 | -4,0 | -1,8 | -3,0 | -19,0 | -8,6 |
| Uzbekistan | -5,1 | -10,6 | -2,3 | -2,2 | -0,8 | - | - | 1,9 | 12,2 | 5,8 |
| Estonia | -10,4 | 0,7 | 3,7 | -2,0 | 2,3 | - | -32,2 | -12,5 | - | - |
| Letonia | -9,7 | -32,4 | -8,1 | 3,9 | -1,3 | 4,8 | -28,6 | -19,8 | 5,7 | -6,2 |
| Lituania | -15,1 | -37,9 | -27,3 | 7,1 | 2,3 | -5,5 | -25,9 | -23,2 | -12,8 | 14,7 |

*Sursa*: *Economy Survey of Europe in 95-96, p. 8:'*

**Anexa 5 - Comerțul exterior cu bunuri industriale între parteneri,ai Europei Centrale şi de Est, în perioada 1993 – 1994**

| 1 | 2 | 3 | 4 | 5 | 6 | 7 | 8 | 9 | 10 |
|---|---|---|---|---|---|---|---|---|---|
| **Ungaria** | | | | | | | | | |
| Mondial | -16,5 | 20,4 | 20,2 | 13,7 | 15,6 | 6,3 | -3,7 | -3,9 | -2,6 |
| Țări în tranziție | -5,6 | 5,6 | 26,7 | 34,7 | -7,5 | 6,5 | -1.4 | -1,0 | 0,6 |
| Țări dezvoltate | -20,9 | 29,7 | 15,9 | 5,9 | 25,5 | 6,0 | -2,2 | -2,6 | -2,0 |
| Țări în curs de devoltare | -11,4 | -12,1 | 52,4 | 15,3 | 25,0 | 8,5 | - | - 0,3 | -0,1 |
| **Croația** | | | | | | | | | |
| Mondial | -6,1 | 9,1 | 8,7 | 13,5 | 12,1 | 43,6 | -0,8 | -1,0 | -2,9 |
| Țări în tranziție | -11,8 | 2,5 | 10,4 | -16,6 | -9,5 | 36,9 | - | -0,2 | -0,1 |
| Țări dezvoltate | -7,0 | 13,4 | 4,9 | 18,2 | 19,2 | 48,3 | -0,5 | -0,8 | -2,4 |
| Țări în curs de dezvoltare | 20,0 | 1,9 | 51,0 | 22,8 | 27,4 | 28,1 | - 0,2 | -0,3 | -0,4 |
| **Republica Cehă** | | | | | | | | | |
| Mondial | 15,5 | 8,3 | 19,2 | 0,5 | 14,6 | 39,5 | -0,3 | -0,7 | -3,8 |
| Țări în tranziție | -0,6 | 11,4 | 28,1 | -14,2 | 8,3 | 48,2 | -0,1 | - | -0,5 |
| Slovacia | - | -17,9 | 18,0 | - | 7,0 | 28,7 | 0,6 | 0,2 | - |
| Țări dezvoltate | 19,5 | 19,6 | 19,7 | 5,2 | 21,7 | 40,6 | -0,6 | -1,1 | -3,3 |
| Țări în curs de dezvoltare | 24,2 | -3,9 | - 2,0 | 6,5 | 24,1 | 29,8 | 0,5 | 0,2 | - |
| **Polonia** | | | | | | | | | |
| Mondial | 7,8 | 21,6 | 34,4 | 16,3 | 15,2 | 36,0 | -4,6 | -4,3 | -3,9 |
| Țări în tranziție | -8,9 | 25,6 | 51,1 | -4,5 | 22,3 | 53,7 | -0,8 | - 0,9 | -0,9 |
| Țări dezvoltate | 12,6 | 22,0 | 35,4 | 22,4 | 13,5 | 33,4 | -3,6 | -3,2 | -2,6 |
| Țări în curs de dezvoltare | 2,1 | 13,0 | -1,3 | 10,3 | 17,2 | 25,1 | - 0,1 | -0,2 | -0,5 |

| 1 | 2 | 3 | 4 | 5 | 6 | 7 | 8 | 9 | 10 |
|---|---|---|---|---|---|---|---|---|---|
| **Slovacia** | | | | | | | | | |
| Mondial | -18,7 | 23,5 | 27,8 | 5,7 | 4,2 | 28,5 | -0,8 | 0,1 | 0,1 |
| Țări în tranziție | 25,3 | 14,6 | 39,2 | -2,5 | 0,2 | 27,1 | -0,7 | - 0,5 | -0,5 |
| Republica Cehă | - | 8,1 | 20,5 | - | -14,0 | 19,3 | - | 0,6 | 0,7 |
| Țări dezvoltate | -17,9 | 50,0 | 33,2 | 0,7 | 25,9 | 33,9 | -0,3 | - | - |
| Tari în curs de dezvoltare | - 8,9 | 19,7 | 6,6 | 93,2 | 17,7 | 47,0 | 0,1 | 0,1 | - |
| **Slovenia** | | | | | | | | | |
| Mondial | -0,9 | 11,9 | 23,3 | 17,7 | 11,5 | 30,7 | -0,7 | -0,4 | -1,0 |
| Țări în tranziție | 28,6 | 5,7 | 18,4 | 1,6 | - 2,6 | 31,9 | 0,3 | 0,4 | 0,3 |
| Tari dezvoltate | -5,0 | 16,1 | 24,9 | 15,4 | 17,6 | 30,4 | -0,5 | -0,7 | -1,1 |
| Tari în curs de dezvoltare | 13,7 | -15,5 | 24,1 | 96,7 | -11,5 | 32,3 | - 0,2 | -0,2 | -0,2 |

*Sursa*: *Economic Survey of Europe in 9596, p.8.*

**Anexa 6 - Indicii preţurilor de consum în ţările aflate în tranziţie, în perioada 1994 - 1995**

| | Media anuală | | Decembrie faţa de decembrie | | 1994 | | | | 1995 | | | |
|---|---|---|---|---|---|---|---|---|---|---|---|---|
| | 1994 | 1995 | 1994 | 1995 | I | II | III | IV | I | II | III | IV |
| Albania | 22,6 | 10,3 | 15,8 | 3,8 | 3,8 | 12,0 | -3,0 | 1,6 | 5,0 | 1,8 | - | - |
| ROMÂNIA | 136,7 | 32,3 | 61,9 | 27,7 | 22,4 | 18,7 | 7,6 | 10,5 | 5,7 | 3,9 | 5,1 | 9,2 |
| Bulgaria | 87,1 | 62,9 | 122,0 | 33,0 | 14,2 | 38,2 | 13,6 | 22,6 | 13,6 | 6,0 | 4,5 | 8,7 |
| Croaţia | 97,5 | 2,0 | -3,0 | 3,7 | -1,3 | -2,7 | 0,6 | 0,4 | 0,9 | 0,8 | 0,3 | 1,7 |
| Rep.Cehă | 10,0 | 9,1 | 10,3 | 8,0 | 2,9 | 1,2 | 2,8 | 3,4 | 2,5 | 2,1 | 1,2 | 1,8 |
| Ungaria | 18,8 | 28,2 | 21,3 | 28,5 | 5,7 | 3,5 | 4,1 | 6,0 | 9,1 | 8,4 | 3,5 | 5,3 |
| Polonia | 32,2 | 27,8 | 29,4 | 22,0 | 8,4 | 6,6 | 6,4 | 8,5 | 8,1 | 5,8 | 1,6 | 5,4 |
| Slovacia | 13,4 | 9,9 | 11,8 | 7,4 | 2,8 | 1,5 | 3,0 | 4,1 | 2,5 | 1,1 | 2,0 | 2,0 |
| Slovenia | 19,8 | 12,6 | 18,3 | 8,5 | 4,3 | 4,6 | 3,8 | 4,9 | 3,2 | 1,1 | 1,7 | 2,7 |
| Georgia | - | 55,4 | 296,8 | - | 399,5 | 302,7 | - | - | - | - | - | - |
| Rep.Moldova | 486,2 | 30,0 | 104,6 | 24,5 | 97,4 | 21,8 | 5,7 | 9,4 | 7,9 | 2,2 | 1,5 | 10,0 |
| Fed.Rusă | 309 | 197,4 | 214,8 | 131,4 | 47,0 | 25,0 | 18,3 | 42,4 | 49,9 | 27,7 | 17,9 | 13,9 |
| Ucraina | 891,2 | 376,7 | 401,1 | 181,7 | 109,7 | 19,6 | 11,0 | 113,0 | 90 | 25,1 | 18,9 | 27,6 |
| Estonia | 47,7 | 29,0 | 41,7 | 20,9 | 16,9 | 12,0 | 5,5 | 5,2 | 7,9 | 6,2 | 5,3 | 6,4 |
| Lituania | 72,2 | 39,6 | 45,0 | 35,5 | 10,0 | 10,0 | 8,0 | 9,0 | 13,0 | 5,5 | 5,1 | 8,7 |

*Sursa*: *Economic Survey of Europe in 9596, p.12.*

**Anexa 7 - Producţia asistată de calculator**

Complexitatea aplicaţiilor ce implică abordarea producţiei, de la proiectarea constructivă până la urmărirea operativă a acesteia pe fluxul de fabricaţie sau montaj, face posibilă prezentarea unor soluţii informatice general valabile. Cu toate acestea? este de dorit introducerea unui sistem informativ în cadrul, proceselor de fabricaţie, deoarece un sistem corect exploatat poate mări cu peste 30% profitul unei firme.

Cerinţele unui sistem informatic de conducere operativă a producţiei sunt:

- preluarea comenzilor de la clienţi (descrierea opţiunilor) şi transformarea lor în liste: pe elemente de fabricaţie (comenzi de fabricaţie);
- încărcarea, structurilor arborescente ale produselor, ansamblelor ş.a.m.d., până la nivel de reper, pornind de la proiectarea constructivă (proiectantul defineşte palierele şi elementele de. structurale pe acestea la fiecare produs, funcţie de natura lui şi de tehnologia de fabricaţie pe care o are la dispoziţie);
- Întocmirea asistată de calculator a fişelor tehnologice ale elementelor definite în structura produsului, utilizând informaţii privind tehnologia

de fabricaţie, SDV-urile, utilajele, organizarea întreprinderii, informaţiile de nomenclator;
- realizarea propunerilor de loturi de fabricaţie pornind, pe de o parte de la comenzile clientului, iar pe de altă parte, de la elementele de eficientizare a producţiei;
- efectuarea calculelor necesarului de producţie şi de aprovizionare;"
- elaborarea automată a documentaţiei de lansare şi de însoţire pe flux, precum şi a graficului de urmărire operativă a produselor pe flux (când acestea nu necesită montaj) sau a ansamblelor subansamblelor (când produsul necesită montaj);
- urmărirea operativă a producţiei în baza graficului şi a documentelor de însoţire emise în acţiunea descrisă anterior;
- gestiunea montajului, în funcţie de graficul de livrare.

## Anexa 8 - Economiile de scară şi dimensiunea optimă a firmelor

În mâna economiştilor, noţiunea aridă de economii de scară devine p "piatră preţioasă cu puteri miraculoase" care pune într-o lumină nouă numeroase fenomene economice.

Această noţiune se foloseşte adeseori pentru a explica existenţa unor firme de diferite dimensiuni, care coexistă în aceeaşi ramură industrială sau pentru a fundamenta sprijinirea şi protecţia industriilor incipiente sau; pentru, a motiva expansiunea comerţului internaţional şi a integrării economice regionale.

Astfel, de exemplu, dacă luăm structura industriei prelucrătoare din ţările dezvoltate se observă două caracteristici majore: Prima este aceea a coexistenţei dintre subramuri, în care ponderea predominantă este deţinută: de firmele, mici şi mijlocii şi" subramuri în care ponderea predominantă o au firmele mari.

Un al doilea aspect este faptul că şi în cazul firmelor mari există de multe ori o firmă sau două cu poziţie de lider, a căror cifră de afaceri o depăşeşte pe cea totală â tuturor celorlalte mari firme.

Datele din tabelul următor, referitoare la aceste aspecte, sunt semnificative.

**Ponderea marilor societăţi în producţia unor bunuri din Japonia**

| Nr.crt. | Produs | Denumire societate | Procentaj (% din total producţie) |
|---|---|---|---|
| 1. | Oţel brut | Nippon - Steel | 25,6 |
| | | NKK | 11,1 |
| | | Kawasaki Steel | 10,2 |
| | | Sumitomo | 10,2 |
| | | Kobe Steel | 5,9 |
| 2. | Televizoare color | Matsushita | 22,1 |
| | | Sharp | 16,0 |
| | | Toshiba | 15,0 |
| | | Sony | 12,8 |
| | | Hitachi | 11,0 |
| 3. | Calculatoare personale | NEC | 53,7 |
| | | Fijitsu | 12,0 |
| | | Toshiba | 9,7 |
| | | Apple | 8,3 |
| | | Seiko Epson | 7,0 |
| 4. | Ceasuri | Citizen | 47,8 |
| | | Seiko | 34,9 |
| | | Casio | 8,9 |
| | | Orient | 6,6 |
| | | Ricoh | 1,8 |
| 5. | Autoturisme | Toyota | 42,8 |
| | | Nissan | 24,1 |
| | | Honda | 10,9 |
| | | Mazda | 7,5 |
| | | Mitsubishi | 6,0 |

*Sursa*: *Japan 1994,Japan Institute for Social and Economic Affairs.*

Scăderea; menţinerea la un nivel, constant sau creşterea costurilor medii pe termen lung odată cu mărirea dimensiunii unei firme este determinată de numeroşi factori:

- odată ce dimensiunea firmei creşte, aceasta poate folosi maşini şi echipamente specializate, de mare capacitate şi productivitate, costurile acestora fiind repartizate asupra unui volum sporit al producţiei;
- alte surse majore pentru economiile de scară sunt specializarea forţei de muncă, inclusiv a managementului, specializarea activităţii de cercetare-dezvoltare, precum şj a celor legate de, activitatea de marketing, de finanţare sau de reducere a riscului;

- o firmă de dimensiuni sporite are posibilitatea de" a reduce costurile medii pe unitatea de produs, atât în activitățile de vânzare, cât şi în cele de achiziționare. Întreprinderea poate utiliza personal specializat în vânzarea pe diferite piețe sau poate efectua livrarea unor cantități sporite către aceeaşi piață sau client, reducându-şi costurile medii pentru ambalare, facturare, transport etc.
- creditele de care întreprinderile au nevoie în desfăşurarea* activității se "ieftinesc" atunci când este vorba de sume mai mari. Instituțiile financiare 'percep anumite comisioane sau taxe minime standard care, repartizate la volumul sporit al creditelor obținute de o întreprindere în expansiune, înseamnă un cost mediu mai mic ăl finanțării acesteia;
- o firmă de dimensiuni sporite îşi poate, de asemenea, diversifica producția sau piețele de desfacere, reducând astfel riscul de a resimți evoluțiile succesive ale cererii.

## Bibliografie


*** Anuarul Statistic al României, C.N.S., Bucureşti, 1995, p.5874

*** Buletinul zilnic de prețuri şi cotații pe piața internațională, Institutul de Economie Mondială "Costin Murgescu", Bucureşti, 1996

*** Compétitivité: un classament internațional, Problemes Economiques, nr.2400, 1994, p. 1218

*** International Trade, GATT, Geneva, 1993, p. 1

*** The Economist, Marea Britanie, aprilie 1994, p. 80 82

*** World Trade Development Raport, World Bank, 1993, p. 98

A.E. Scott, Flat Earth Economics: Is there a new International Trade Paradigm, Challenge, SUA, 1993, p. 3239

Constantin Anghelache, Analiza activității de comerț exterior, Economistul supliment nr. 43, 1996, p. 22

Jan Stankovaki, Integration of East Central Europe into the Western Economy: EastWest Trade, Austrian Institute for Research, 1993, p.37

Lorenzo G.Bellu şi Vito Cistulli, Valuation Techniques for nonmarketed environmental assets and other exercises in environmental economics, EDI World Bank, 1996, p, 1115

Otis Port, Custommade, Direct from Plant, Bussiness Week, 21st Century Capitalism, SUA, 1994, p. 198

INSTITUTUL NAȚIONAL
DE
CERCETĂRI ECONOMICE

# PROBLEME ECONOMICE
# NR. 25/1997

CENTRUL DE INFORMARE
ŞI DOCUMENTARE ECONOMICĂ
BUCUREŞTI

**ACADEMIA ROMÂNĂ**
**INSTITUTUL NAȚIONAL DE CERCETĂRI ECONOMICE**

# ECONOMIA MONDIALĂ. PREVIZIUNI LA ORIZONTUL ANILOR 2010-2015

Mihai BRATU

CENTRUL DE INFORMARE ŞI DOCUMENTARE ECONOMICĂ

## CUPRINS

VEDERE DE ANSAMBLU ASUPRA SITUAȚIEI ECONOMIEI MONDIALE ..... 139
ȚĂRILE DIN UNIUNEA EUROPEANĂ (UE) ..... 143
ȚĂRILE DIN EUROPA CENTRALĂ ŞI DE EST (ȚECE) ..... 145
STATELE EX-SOVIETICE ..... 147
STATELE ASIATICE ..... 149
STATELE AFRICANE ..... 152
STATELE DE PE CELE DOUĂ CONTINENTE AMERICANE ..... 153
AUSTRALIA ŞI CELELALTE TERITORII DIN PACIFIC ..... 154
STATELE UNITE ALE AMERICII ..... 155
ROMÂNIA ANULUI 2000 ŞI SITUAȚIA ACTUALĂ ..... 157
PREVIZIUNI GLOBALE PENTRU ANII 2010-2015 ..... 159
REFERINȚE BIBLIOGRAFICE ..... 161

# VEDERE DE ANSAMBLU ASUPRA SITUAȚIEI ECONOMIEI MONDIALE

Economia mondială cunoaşte acum fenomene de internaționalizare a pieților, de integrare a noilor piețe din țările Europei Centrale şi de Est (ȚECE), de mondializare a pieților.

Organizația Mondială a Comerțului (OMC) arată că schimburile economice internaționale au avut un volum mai mic în 1996, față de cum era prevăzut. Deşi volumul schimburilor mondiale de bunuri şi servicii a scăzut în 1996 față de anii precedenți, s-a înregistrat o creştere economică pe ansamblu, la aceasta contribuind statele asiatice care cunosc un „boom" al creşterii economice în anii 90. În aceste țări se înregistrează creşteri mai rapide ale PIB decât ale schimburilor comerciale. În statele din Europa Centrală şi de Est s-au înregistrat stagnări sau chiar creşteri negative ale schimburilor economice, aceasta şi datorită slăbiciunilor economiilor din Uniunea Europeană, care s-au confruntat cu perioade de recesiune (1993-1995). Dar relansarea economică în statele Uniunii Europene începe să se simtă.

Creşterea schimburilor economice este mai rapidă decât cea a producției, după cum observă analiştii, în statele din Europa Occidentală şi de pe cele două continente americane.

Pentru viitor se preconizează o creştere accentuată a economiei în statele Uniunii Europene şi în restul Europei Occidentale, în America de Nord şi America Latină. De asemenea, statele din sud-estul Asiei îşi vor continua nestingherite ritmul de creştere economică, în frunte situându-se: Hong Kong (care de la 1 iulie 1997 va trece sub guvernarea Chinei), Taiwan, China, Coreea de Sud, Singapore, Malayezia, Indonezia etc.

De asemenea se preconizează relansarea activității economice în Africa. Aici, după rezultatele obținute de Ghana, Uganda reprezintă la sfârşitul secolului XX, noul miracol african.

Lupta pentru supremație pe plan mondial, în ceea ce priveşte situația economică se va da la începutul secolului viitor între axa: Statele Unite, Uniunea Europeană şi Japonia. Aici se pare că va apărea o nouă putere economică mondială, şi anume China, căreia guvernul american îi acordă o atenție sporită.

În prezent, Uniunea Europeană reprezintă, după unele statistici, cea mai mare putere comercială a lumii, volumul schimburilor înregistrate de „cei 15" depăşind pe cel al Statelor Unite în 1996.

În urmă cu 40 de ani. Franța, Italia, Germania şi statele Beneluxului au fondat Piața Comună, care ulterior va deveni Uniunea Europeană (UE). Aceasta reprezintă la ora actuală cel mai puternic pol de stabilitate şi

prosperitate din lume, ceea ce a făcut ca tot mai multe state europene să ceară aderarea la Uniunea Europeană. Dar până la aderare mai este o cale lungă. Tratativele de preaderare pentru țările central şi est-europene se pare că vor dura cel puțin 10-15 ani de acum încolo. De altfel negocierile pentru aderarea la Uniunea Europeană a unor state precum, Grecia şi Portugalia (țările cele mai sărace din Uniunea Europeană) au durat între 6-9 ani. O serie din țările Europei Centrale şi de Est (ȚECE) au încheiat acorduri de asociere la Uniunea Europeană, printre care şi România.

În vederea îndeplinirii criteriilor de convergență, de aderare la Uniunea Europeană, Consiliul European de la Essen din decembrie 1994, a elaborat strategia de sprijinire a statelor (țărilor) din Europa Centrală şi de Est (ȚECE) pentru procesul de pregătire a aderării la Uniunea Europeană.

Consiliul Interguvernamental de la Torino (CIG), şi-a propus să reformeze actualele instituții comunitare, astfel încât acestea să nu aibă de suferit de pe urma integrării ȚECE.

În vederea dezbaterii problemelor actuale ale Uniunii Europene şi a continuării politicii de sprijinire a aderării ȚECE la Uniunea Europeană, a avut loc la Amsterdam, în iunie 1997, întâlnirea la nivel înalt a statelor membre ale Uniunii Europene.

Pentru viitoarele negocieri de aderare la Uniunea Europeană, se va ține seama de performanțele economice obținute de fiecare din ȚECE, ştiut fiind faptul că Uniunea Europeană există tocmai datorită performanțelor economice înalte pe care le obține.

Summitul de la Amsterdam a luat în discuție şi problema şomajului, fiind cunoscut faptul că în Uniunea Europeană există circa 35 de milioane de şomeri, circa 30% din totalul populației active de pe Terra.

Problema se pune tot mai acut în țările în curs de dezvoltare din întreaga lume, precum şi în țările Europei Centrale şi de Est, unde au loc mari disponibilizări de forță de muncă, datorită dezechilibrelor economice existente şi a lipsei unei alternative pentru ocuparea forței de muncă. Cu această problemă se confruntă, după cum am arătat, şi Uniunea Europeană, precum şi alte state industrializate. Creşterea rolului sectorului terțiar, al serviciilor poate absoarbe forța de muncă din industrie, agricultură, comerț şi din celelalte sectoare primare şi secundare ale economiei.

În statele industrializate este necesară o schimbare a politicii de asigurări sociale, care să cointereseze populația aflată în şomaj să îşi găsească noi locuri de muncă. Dar scăderea şomajului nu se va putea face fără o creştere economică, aceasta presupunând investiții.

Sfidarea sfârşitului de secol pentru Europa constă în introducerea monedei unice europene-EURO. La 1 ianuarie 1999 vor fi fixate cursurile de schimb pentru statele din cadrul Uniunii Europene, care vor fi membre ale Uniunii Economice şi Monetare (U.E.M.) şi moneda unică, EURO, fixare ce va fi irevocabilă. EURO va fi o monedă unanim acceptată în Uniunea Economică

şi Monetară. Vechiul ECU, coşul valutar care îl forma, vor înceta să existe. Din 1999 până în 2001, agenții ecoonomici privați pot să folosească, dacă doresc, moneda unică, nefiind însă obligați. La 1 ianuarie 2002 va avea loc introducerea bancnotelor şi monedelor metalice EURO. Dacă perioada precedentă a fost marcată de principiul „non-obligativității şi non-interdicției", acum comercianții vor accepta două feluri de monede: moneda națională şi EURO. Bancnotele şi monedele metalice EURO vor începe să circule paralel cu monedele naționale. Comercianții vor fi plătiți în funcție de dorința clienților, în moneda națională sau în EURO. Vor fi acceptate ambele modalități de plată.

Începând cu primul semestru al anului 2002, va avea loc retragerea progresivă a monedelor naționale.

La 1 iulie 2002 monedele naționale îşi vor pierde statutul lor legal. Bancnotele şi monedele vor continua să fie schimbate la cursul oficial față de EURO, conform prevederilor autorităților financiare din fiecare țară în parte.

După această dată moneda exclusivă pentru Uniunea Economică şi Monetară va fi EURO.

Statele din America de Nord s-au grupat în NAFTA, (North Atlantic Free Trade Agreement) Acordul de comerț liber Nord Atlantic din care fac parte SUA, Mexic, Canada. Aceasta se înscrie în cadrul întăririi colaborării şi schimburilor regionale şi sub-regiunea. În Europa s-a creat CEFTA (Centro European Free Trade Agreement), adică Acordul de Comerț Liber Central European, din care fac parte: Polonia, Cehia, Ungaria şi Slovacia şi la care a aderat şi România.

Zonele economice libere sunt acum o realitate la nivel mondial.

Iată care sunt principalele zone economice libere de pe planetă pe continente: 1) în Europa: Andorra, Gibraltar, Grecia, Cipru, Malta, Insula Man, Islanda, Liechtenstein, Luxemburg, principatul Monaco, unul din marile paradisuri fiscale, San Marino, Olanda; 2) în Asia: Bahrein, Emiratele Arabe Unite (Dubai, Sharjah), Hong-Kong, Filipine, Liban, Macao, Malayezia, Singapore, Oman; 3) în cele două Americi: Antigua, Bahamas, iarăşi un cunoscut paradis fiscal, Barbados, Costa Rica, Honduras şi Panama; 4) în Africa: Liberia, Sri Lanka, Seychelles, Mauritius.

În aceste zone economice libere există mari facilități pentru investitori, unele fiind adevărate paradisuri fiscale. Principalul avantaj pe care îl prezintă aceste zone economice libere constă în scutirea de impozite pe profitul obținut din activitatea desfăşurată în zonă. Se acordă scutiri de impozit pe profit pe o perioadă cuprinsă între 5-20 ani.

În unele din aceste zone sunt înregistrate mii, chiar zeci de mii de firme de societăți bancare care raportate la numărul de locuitori duc la situații de genul: o firmă la 3-5 locuitori. Alte avantaje pe care le mai oferă aceste zone economice libere constau în scutirea de taxă vamală la importuri, nu se efectuează controlul asupra schimbului valutar, conform unor autori, iar operațiunile valutare se fac la cursul liber existent pe piață. Pe continentul asiatic, carac-

teristic pentru începutul secolului viitor vor fi marile conglomerate, cum sunt cele din Japonia, Coreea de Sud; în viitor Singapore şi Indonezia se vor înscrie şi ele pe această listă.

Statele Unite ale Americii vor continua să rămână principala putere economică a lumii şi la începutul secolului XXI, previziunile făcute de specialişti până în anul 2018 arată că nici un stat de pe planetă nu va ameninţa supremaţia americană. Statele Unite ale Americii au pus la punct un program pe calculator, (de fapt este vorba de un mega-program), care controlează activitatea a jumătate din schimburile ce se produc pe planetă, conform unor surse americane.

Pentru statele din America Latină se întrevede o oarecare relansare economică, în special pentru Brazilia, Argentina, Chile. Aceasta din urmă este probabil singura ţară din lume care a folosit până acum cu succes terapia-şoc de trecere la economia de piaţă, bineînţeles în condiţii aparte de regim militar, dar rezultatul a fost la înălţime.

Statele din Africa vor continua să-şi mărească decalajele faţă de statele dezvoltate, făcând ca acestea să fie tot mai dependente de statele industrializate.

În ceea ce priveşte Federaţia Rusă, aceasta până în anul 2015 nu va putea emite pretenţii prea mari. Ritmul lent al reformelor în statele fostei URSS a dus la scăderea drastică a veniturilor populaţiei şi a nivelului de trai în aceste state.

Rusia s-a apropiat de statele slave, încheind o uniune cu Belarus, dar Ucraina nu i-a urmat exemplul, cu toate că este total dependentă de combustibilul şi energia primită din Federaţia Rusă.

Statele asiatice, foste membre ale URSS au situaţii defavorabile care se vor accentua şi datorită instabilităţii din zonă. Kazahstanul are o situaţie mai bună, găsind investitorii numeroşi, printre care şi Statele Unite, care sunt interesate de bogăţiile acestei ţări.

# ȚĂRILE DIN UNIUNEA EUROPEANĂ (UE)

Obiectivul numărul unu până la sfârşitul secolului îl constituie pentru statele europene comunitare realizarea Uniunii Economice şi Monetare (UEM) şi introducerea monedei unice, la 1 ianuarie 1999.

Statele Comunității Europene au fost confruntate în ultimii ani cu o recesiune economică, cu creşterea datoriei publice şi a ratei anuale a şomajului. Aceste slăbiciuni din economia statelor Uniunii Europene (UE) s-au resimțit în exporturile statelor din Europa Centrală şi de Est în sensul scăderii acestora, deoarece Uniunea Europeană reprezintă principalul partener comercial al țărilor din Europa Centrală şi de Est.

Potrivit estimărilor analiştilor, în statele membre ale Uniunii Europene în următorii ani, până în 2000-2003, se va înregistra o rată scăzută a inflației, sub 3% pe an.

Se preconizează o reducere a deficitelor balanțelor comerciale şi a contului curent în statele membre ale Uniunii Europene, datorită eforturilor susținute ale guvernelor statelor respective, cât şi datorită nemodificării prețurilor la materiile prime de bază, combustibili, energie. Se prevede, de asemenea, ca până în anii 2000-2003 prețul bariliului de petrol să înregistreze creşteri nesemnificative.

Pentru statele membre ale Uniunii Europene, constituirea Uniunii Economice şi Monetare (UEM) presupune realizarea criteriilor de convergență, stipulate de Tratatul de la Maastricht. Acest tratat impune condiții severe, printre care reducerea deficitului bugetar la 3% din PIB. Această condiție nu o vor putea îndeplini statele mai sărace, cum sunt Grecia, Portugalia, ea fiind la îndemâna Marii Britanii, a Germaniei.

Până în anul 2000 în țările Uniunii Europene se va pune accentul pe îmbunătățirea „sistemului educațional, racordarea la pretențiile civilizației de valul III", care este civilizația cultural-informatizată a secolului viitor. Se va pune accentul, de asemenea, pe reducerea tensiunilor de pe piața forței de muncă, stimulându-se întreprinderile mici şi mijlocii, cât şi încheierea unor acorduri patronat-sindicate, cum deja se realizează în Germania, Franța, Belgia.

Se apreciază că în jurul anilor 2000-2003, se va înregistra o creştere pe ansamblu a producției în statele Uniunii Europene, care va duce la reducerea semnificativă a ratei şomajului. Conform opiniei analiştilor, se va realiza o reducere a numărului de şomeri, care se cifrează la un total de 35 de milioane de persoane pentru statele Europei Occidentale (1997) cu circa 10-15% pe ansamblu. Unele estimări sunt chiar mai optimiste, afirmând că în anul 2000 se vor crea 10 milioane de noi locuri de muncă.

Deşi inflația se va afla la niveluri joase 2-2,5% pe an, există posibilitatea apariției unei inflații mai mari în cazul relansării economice. Cu toate acestea, ea poate fi combătută, dacă politicile statelor membre sunt orientate spre stabilitate.

Reducerea deficitelor bugetare ale statelor Uniunii Europene, va duce la însănătoşirea situației economice a acestora, ceea ce va conduce la stabilitate şi prosperitate în aceste țări, cu oarecare moderație, bineînțeles. Uniunea Europeană se va confrunta însă cu o nouă dilemă. Datorită deschiderii granițelor pentru statele Uniunii Europene, şi, în perspectiva aderării la Uniunea Europeană a statelor din Europa Centrală şi de Est, deci în condițiile liberei circulații a persoanelor, capitalurilor şi bunurilor, Europa Occidentală se va vedea pusă în fața unui val uriaş de cetățeni din statele central şi est-europene care vor căuta de lucru peste hotare.

De aceea, pentru a preîntâmpina un exod uriaş al forței de muncă spre statele occidentale din Uniunea Europeană se preconizează sprijinirea guvernelor statelor din Europa Centrală şi de Est pentru crearea de noi locuri de muncă în aceste state. Aici trebuie menționat faptul că se pune accentul atât pe stimularea întreprinderilor mici şi mijlocii, motorul dezvoltării economice şi al creării unei păturii sociale de mijloc care să asigure stabilitate economică, cât şi pe investițiile străine directe.

Germania, țara care pretinde că a eradicat sărăcia pe teritoriul său, s-a implicat activ, cu fluxuri masive de capital în țările din Europa Centrală şi de Est, fiind semnificative investițiile din Cehia, Polonia, Ungaria, Croația.

Pentru anii 2000-2003 se preconizează pe ansamblul Uniunii Europene mărirea ritmului de creştere economică, care se va situa între 4-4,5% pe an.

Va creşte ritmul investițiilor productive, ceea ce va avea o contribuție majoră la accelerarea procesului de creştere economică în statele membre ale Uniunii Europene.

Se poate spune, pe ansamblu, că statele Uniunii Europene vor cunoaşte o îmbunătățire a situației economice la sfârşitul secolului XX, pe fondul unei acalmii a prețurilor materiilor prime de bază, al creării de noi locuri de muncă şi al menținerii unei inflații scăzute, prin promovarea unor măsuri economice de stabilitate şi reducerea deficitelor bugetare.

# ȚĂRILE DIN EUROPA CENTRALĂ ŞI DE EST (ȚECE)

În statele central şi est-europene se observă o oarecare aşezare a situației economice bazată pe ireversibilitatea reformelor de trecere la economia de piață.

Dar situația se prezintă diferit între statele din această regiunie. Cele mai avansate state pe calea reformei, care au luat de timpuriu măsuri de trecere la economia de piață. Cehia, Polonia şi Ungaria sunt cele mai îndreptățite să spere la aderarea la Uniunea Europeană. Deşi Polonia şi-a propus ca obiectiv strategic aderarea la Uniunea Europeană până în anul 2000. Aceasta nu e posibilă mai devreme de 2005-2008. Cehia şi Ungaria sunt în aceeaşi situație.

La nivelul al II-lea ca raport între nivelul atins de reformele economice şi nivelul de trai. Se află Slovenia, Slovacia, România şi Croația. În Bulgaria, datorită situației economice dezastruoase (scăderea cursului de schimb al monedei naționale de la 70 leva per dolari la 3000 leva per dolar, în mai puțin de 1 an, 1996-1997, este grăitor în acest sens), cât şi în Albania, care datorită războiului civil se află în pragul colapsului, 90% din populație se află sub pragul sărăciei.

Aceste state de „nivel II" au avut un început ezitant pe calea reformelor, acest lucru se vede acum şi va avea repercusiuni la nivelul anilor 2000-2005.

Statele Uniunii Europene trebuie să sprijine țările din centrul şi estul Europei pentru realizarea criteriilor de convergență printr-o serie de măsuri pentru perioada de preaderare.

Uniunea Europeană trebuie să se implice activ în creşterea schimburilor comerciale între estul şi vestul Europei, fiind cunoscut faptul că statele Uniunii Europene reprezintă principala piață de desfacere pentru produsele țărilor central şi est-europene. De asemenea, Uniunea Europeană ar trebui să-şi sporească atât volumul investiilor directe în economiile țărilor din estul şi centrul Europei, (ȚECE), cât şi cota de participare la refinanțarea relansării economice a realizării unei solide infrastructuri care să permită o dezvoltare economică ulterioară.

În ceea ce priveşte indicatorii macroeconomici ai ȚECE, trebuie remarcată rata scăzută a inflației, de o singură cifră din Cehia 8% 1996, respectiv 1997, conform previziunilor această cifră se va menține şi pentru anul 2000; Croația cu 4% 1997, aceeaşi cifră previzionată pentru anul 2000; Slovacia 6,7% 1997, conform previziunilor 6,5% previziuni pentru anul 2000; Slovenia cu 8,6% 1997, conform previziunilor, cifra înaintată pentru anul 2000 este în jur de 8%; Ungaria are în prezent o rată a inflației de 17% şi se pare că nu va înregistra progrese semnificative până în anul 2000.

Rata anuală a şomajului previzionată pentru anul 2000 va fi de 4-5% pentru Cehia, pentru Croația 12-12,5%, pentru Slovacia circa 12%, pentru Slovenia 13-14%, iar pentru Ungaria 8-9%.

În ceea ce priveşte deficitul bugetar raportat la PIB (În%) acesta va fi cuprins între -1 şi 30. Nivelul cel mai redus îl vor înregistra Cehia, Slovenia şi Croația, iar cel mai mare, Ungaria.

Nivelul volumului exporturilor se va prezenta astfel: Albania 240 milioane dolari în anul 2000, Bulgaria 5 miliarde dolari, Cehia 21 miliarde dolari, Croația 4,5 miliarde dolari, Slovacia 10 miliarde dolari, Slovenia 9,2 miliarde dolari, Ungaria 16 miliarde dolari – toate previziunile sunt pentru anul 2000.

Nivelul volumului importurilor pentru anul 2000 se va situa la următoarele cote, pe țări, după cum urmează: Albania 700 milioane dolari, Bulgaria 4,5 miliarde dolari, Cehia 28,5 miliarde dolari, Croația 6 miliarde dolari, Slovacia 11,5 miliarde dolari, Slovenia 10,5 miliarde dolari şi Ungaria 18 miliarde dolari.

Soldul balanței comerciale va înregistra valori pozitive pentru Bulgaria, care şi-a propus să reducă drastic importurile, pentru celelalte ȚECE soldul balanței comerciale va continua să fie negativ şi la sfârşitul secolului.

Balanța contului curent va avea următoarele valori estimate pentru anul 2000: -2,0 miliarde dolari Ungaria; -0,5 miliarde dolari Slovenia; -1,2 miliarde dolari Slovacia; -1,3 miliarde dolari Croația; -4 miliarde dolari Cehia; +0,1 miliarde dolari Bulgaria; -0,2 miliarde dolari Albania. De remarcat previziunile optimiste făcute de Institutul pentru Studii Economice Comparative din Viena, pentru Bulgaria care se află pe drumul cel bun de eliminare a nerealizărilor în domeniul restructurării economiei naționale.

În ceea ce priveşte raportul serviciului datoriei externe/exporturi (În%) situația se prezintă astfel la nivelul anului 1997: Ungaria 28,2; Slovenia 5,9; Slovacia 8,1; Croația 10,8; Cehia 9,8; Bulgaria 15,9; iar Albania 8. Acesta este punctul de vedere al Institutului pentru Studii Economice Comparative de la Viena (WIIW). Pentru anul 2000, deci în următorii 3 ani nu se întrevăd modificări majore.

În ceea ce priveşte rezervele (pe luni import) situația, conform aceluiaşi instituit se prezintă la nivelul prevăzut pentru 1997 astfel: pentru Ungaria 5,5 luni; pentru Slovenia 2 luni; pentru Slovacia 3,4 luni; pentru Croația 2,6 luni; pentru Cehia 5,8 luni; pentru Bulgaria 1,4 luni; iar pentru Albania 3,3 luni. Previziunile pentru anul 2000 arată o oarecare creştere a rezervelor raportate la luni import, în special, pentru Ungaria, Cehia şi Polonia.

Cu toată relansarea economică ce se va înregistra, într-adevăr în ȚECE, decalajul între acestea şi actualele state membre ale Uniunii Europene se va mări.

# STATELE EX-SOVIETICE

Statele ex-sovietice, în care este inclusă şi Federaţia Rusă cunosc o perioadă de declin economic. În statele slave, Ucraina şi Belarus, situaţia nivelului de trai este îngrijorătoare, datorită scăderii mari a PIB Ucraina, care este dependentă aproape total de Federaţia Rusă s-a desprins de aceasta, nefiind de acord să încheie un acord, ca cel semnat de Rusia cu Belarus.

Rata anuală a inflaţiei, ca şi rata şomajului au înregistrat creşteri dramatice, în anii 1993-1996.

Producţia a scăzut cu mai mult de 20%. De asemenea, Belarus nu s-a angajat pe calea reformelor către economia de piaţă, investitorii străini nefiind dispuşi să investească într-o asemenea ţară.

Spre deosebire de Belarus, Ucraina s-a angajat pe calea reformelor de trecere la economia de piaţă, dar procesul este de dată recentă şi necesită un timp îndelungat, ca şi cel de restructurare economică în orice altă parte a lumii.

Republica Moldova cunoaşte o strângere a relaţiilor cu România, care deţine ponderea principală în comerţul exterior al acestei foste republici sovietice împreună cu Federaţia Rusă. Situaţia economică rămâne şi aici precară, dar rata anuală a inflaţiei este mai scăzută decât în fostele republici slave.

Kazahstan, Kîrgîstan şi Uzbekistan şi-au întărit relaţiile economice între ele, punând bazele unui „spaţiu economic comun" de integrare regională.

Trebuie remarcat aici faptul că ex-republica sovietică Kazahstan deţine uriaşe resurse de petrol şi gaze naturale. Au fost puse pe tapet o serie de proiecte de investiţii în această ţară care să valorifice resursele naturale de care beneficiază din abundenţă această ţară.

Datorită acestor resurse, investitorii nu au întârziat să apară. Cele mai mari investiţii le-au făcut companiile americane atât în sectoarele extractive (ale ţiţeiului, gazelor naturale), cât şi în cele prelucrătoare. De asemenea, au apărut mari companii transnaţionale ca McDonald's, Coca-Cola, Pepsi, Shell, IBM, etc.

Kazahstanul are datorii comerciale către statele vecine. Acestea vor fi contracarate de un volum ridicat al exporturilor de ţiţei şi gaze naturale. De asemenea, s-au găsit resurse de uraniu în Kazahstan. Deşi situaţia economică, în prezent, este precară, la orizontul anilor 2010-2015, Kazahstanul va înregistra performanţe economice notabile. Investiţiile străine directe vor fi motorul dezvoltării pentru economia guvernată de la Alma-Ata. De asemenea, nu trebuie uitată nici poziţia strategică, în Asia Centrală, a ţării, precum şi suprafaţa sa mare.

Kîrgîstanul a început de timpuriu să ia măsuri de restructurare a economiei şi, împreună cu Uzbekistanul începe să înregistreze rezultate pozitive, care se vor evidenţia după anul 2000.

Turkmenistanul reprezintă un alt stat ex-sovietic bogat în resurse naturale (țiței şi gaze naturale), dar principala ocupație a populației este agricultura.

În 1996, Turkmenistanul a luat o serie de măsuri de restructurare a economiei, încercând să crească ponderea industriei în PIB Turkmenistanul beneficiază de o industrie chimică bine pusă la punct.

Țara se confruntă în 1997 cu problemele specifice unei economii în curs de dezvoltare, acest lucru persistând şi după anii 2000-2005.

Gruzia are şi ea probleme economice ca şi Armenia, Azerbaidjanul şi Tadjikistanul. Dar această din urmă țară s-a confruntat şi cu probleme militare interne având cea mai gravă situație dintre republicile ex-sovietice, 95% din populație aflându-se sub pragul sărăciei.

Spre deosebire de republicile slave, ex-componente ale URSS, de Federația Rusă şi de republicile din Asia Centrală, statele baltice (Lituania, Letonia şi Estonia) se află angrenate mai bine pe calea ireversibilă către economia de piață liberă, concurențială. Acestea se situează ca nivel al reformelor undeva printre țărilor Europei Centrale şi de Est care au avansat mai puțin pe calea reformelor.

Țările baltice şi-au reluat legăturile tradiționale cu Europa Centrală şi de Vest. Au apărut şi investițiile străine, printre care mai importante sunt cele din Germania, Austria, Finlanda, Franța. Dar volumul importurilor a depăşit volumul exporturilor, după cum era de aşteptat. Au crescut importurile de combustibil din Federația Rusă şi de maşini, utilaje şi echipamente industriale din statele Uniunii Europene.

Estonia se află într-o poziție favorabilă. Are o datorie externă mică de circa 100 milioane dolari, rezervele valutare s-au consolidat ajungând la 590 milioane dolari în 1994. De asemenea, Estonia a introdus propria monedă – coroana estoniană, o măsură curajoasă care a avut efecte de însănătoşire a economiei.

De asemenea, Letonia şi Lituania au făcut progrese remarcabile de trecere la economia de piață, îndreptându-şi atenția spre Europa, în special spre Uniunea Europeană.

Federația Rusă resimte şocul crizei cecene şi al devalorizării dramatice a rublei. Deşi anevoios, se apreciază că rata inflației şi şomajul vor avea o evoluție uşor descrescătoare. În prezent economia rusă se confruntă cu probleme economice inerente schimbării. Se apreciază că de abia după anul 2015, Rusia va mai putea spera să atingă gradul de dezvoltare şi nivel de trai la nivel mondial. Oricum, Rusia beneficiază de sprijinul Statelor Unite şi al Occidentului, care sunt interesate în schimbarea situației în Rusia.

# STATELE ASIATICE

Statele asiatice cunosc un ritm de creştere economică înaltă, demn de remarcat fiind în acest sens „tigrii asiatici”. (Taiwan, Hong-Kong, Singapore, Coreea de Sud) cu creşteri economice de 8-9% pe an. China a trecut în fruntea plutonului înregistrând o creştere economică de 10% (având la antecedent creşteri economice anuale de până la 13% începând din 1978). Dacă marele stat asiatic îşi va continua creşterea în acest ritm, în anul 2000 China va fi a doua putere economică a lumii, fiind posibil să devanseze Japonia în următorii ani. Totuşi acest lucru este greu de realizat. Sesizând acest aspect, Statele Unite şi-au stabilit ca obiectiv strategic prioritar extinderea relațiilor economice şi în alte domenii cu guvernul de la Beijing.

Guvernul chinez experimentează aşa-numita economie socială de piață prin care se îmbină planul, legile planificării cu cele ale economiei de piață.

China a reuşit să controleze rata de creştere economică, unde a înregistrat valori performante, cât şi reducerea ratei inflației care să nu depăşească 15%.

Producția industrială va creşte, pe ansamblu cu 13-14% pe an, până în anul 2000.

În ceea ce priveşte agricultura, guvernul de la Beijing şi-a propus să mărească suprafața agricolă irigată cu încă 3,3 milioane hectare, ponderea suprafețelor irigate în total crescând la 56%. Guvernul chinez doreşte ca producția anuală de cereale să ajungă la circa o jumătate de miliard de tone până în anul 2000.

Investițiile străine în China care totalizează peste 100 de miliarde de dolari, se regăsesc în programe ambițioase, de perspectivă. Printre principalii investitori în China se numără SUA, Marea Britanie, Japonia etc.

În anul 1994, rata şomajului în China era de 2,6%. Până la sfârşitul secolului se prevede, în urma măsurilor luate de guvern ca rata şomajului să nu depăşească 3%.

Veniturile medii ale populației din mediul urban urmează să crească în anul 2000 cu 7-8% față de 1997. Ca urmare, nivelul de trai va creşte. Japonia a acordat Chinei un important credit de 5,8 miliarde dolari pentru modernizarea infrastructurii economice.

Până în anul 2000, China va înregistra an de an excedente ale balanței comerciale (de 10%). Principalii parteneri economici ai Chinei sunt: SUA, Japonia, Hong-Kong (acesta revine la China de la 1 iulie 1997), Marea Britanie, Coreea de Sud şi Germania.

Reforma sistemului cursului de schimb din ianuarie 1994 a dus la creşterea rezervelor valutare cu 140% în perioada 1993-1994, acestea cifrându-se la

circa 50 miliarde de dolari în 1996. Pentru anul 2000 previziunile se îndreaptă spre o cifră de 60-62 miliarde de dolari.

Nivelul datoriei externe a depăşit la sfârşitul anului 1994 echivalentul a 100 miliarde de dolari, dar se prevede o scădere drastică până la sfârşitul secolului.

Politica economică a Japoniei continuă să urmărească relansarea mai puternică a economiei. La ora actuală, Japonia este a doua mare putere economică a lumii, după Statele Unite, dar în ultimii ani rezultatele obținute în economie au fost modeste pentru o țară cu pretenții.

Pentru următorii trei ani se prognozează o creştere a PIB al Japoniei de 2,5-3,5% pe an. Deci, până în anul 2000, nu vor fi creşteri spectaculoase, atât în cifre absolute, cât şi în procente, dar ținând seama că Japonia este un colos economic, ritmurile de creştere sunt încurajatoare.

Politica de creştere economică va fi susținută de măsurile de politică fiscală şi monetară. Se prevede o creştere a consumului atât în sectorul public, cât şi în cel privat. Rata anuală a inflației se va menține până în anul 2000 în jurul valorii de 0,5%. Şomajul va avea o evoluție lineară.

Pericolul cel mai redutabil, pentru economia japoneză, îl constituie aprecierea yenului în raport cu dolarul american, ceea ce va conduce la scăderea volumului investițiilor. Guvernul nipon a declarat că va lua măsuri ferme în acest sens.

Balanța comercială a Japoniei va continua să fie excedentară până în anul 2000, prognozându-se excedente comerciale în jurul a 150 miliarde de dolari.

Japonia rămâne la orizontul anului 2000 şi, în continuare, una din marile puteri economice ale lumii.

Statele din zona Asiei de Sud-Est înregistrează acum la sfârşit de secol XX performanțe economice deosebite. Pe lângă state ca: Taiwan, Hong-Kong, Coreea de Sud, Singapore, Indonezia au apărut şi alte state cu creşteri economice semnificative. Merită remarcate aici succesele obținute de Malayzia şi Filipine deşi aceasta din urmă țară se mai confruntă cu probleme obişnuite pentru o țară în curs de dezvoltare la orizontul anilor 2000-2010 şi Filipine se va alătura statelor care acum sunt numite „tigrii asiatici”.

Coreea de Sud şi-a modificat statutul în cadrul Băncii Mondiale din debitor în creditor, din anul 1994. La orizontul anilor 2010-2015, Coreea de Sud se va înscrie printre principalii creditori mondiali.

Nivelul de trai a crescut semnificativ în Coreea de Sud în ultimii 10 ani. Au crescut veniturile populației, rata inflației ca şi şomajul putând fi controlate de guvernul de la Seul. Specific pentru Coreea de Sud sunt marile conglomerate Hyundai şi Daewoo, care au invadat piața mondială ca şi cele japoneze şi americane. În toate statele din Asia de Sud-Est: Taiwan, Hong-Kong, Singapore, Malayzia, Indonezia, Filipine, Coreea de Sud, vor înregistra creşteri economice ridicate până la sfârşitul secolului şi vor înregistra niveluri

ale ratei inflației scăzute. De asemenea, rata somajului va scădea. Exporturile, principala sursă a creşterii economice, vor fi în ascensiune. Țările din Asia de Sud ca: India, Pakistan, Sri Lanka şi Bangladesh au marcat trecerea la o etapă de creştere mai susținută, înregistrând până în anul 2000 niveluri ale creşterii economice de 4-4,5% pe an. Țările din această zonă sunt angajate într-un vast program de reformă structurală.

Pentru țările din Orientul Mijlociu conjunctura sfârşitului de secol nu este prea favorabilă. Fiind dependente de prețul petrolului, aceste state nu au înregistrat creşteri semnificative în ultimii ani şi nu vor înregistra până la sfârşitul secolului, datorită prețului scăzut al petrolului şi deprecierii dolarului american.

# STATELE AFRICANE

Statele africane au hotărât să meargă pe calea integrării regionale, ca mijloc de dezvoltare a schimburilor comerciale şi de înlesnire a transformărilor structurale.

Se are în vedere pentru începutul secolului viitor, chiar crearea unei pieţe unice, după modelul european.

Organismele regionale integraţioniste din Africa sunt: ECOWAS (The Economic Community of West African States) adică, Comunitatea Economică a statelor africane vestice, PTA (The Preferenţial Trading Area for Eastern and Southern Africa), adică Zona de Comerţ Preferenţial dintre statele Africii de Sud-Est şi COMESA (The Common Market for Eastern and Southern Africa) adică Piaţa Comună a Africii de Sud-Est.

Necesitatea apariţiei unor astfel de organisme regionale rezidă din natura problemelor cu care se confruntă fiecare stat african în parte pentru înfăptuirea obiectivelor de industrializare şi modernizare a economiilor naţionale.

Participarea statelor africane la comerţul mondial nu este semnificativă. Ea a reprezentat 2% din volumul comerţului mondial şi se va menţine în aceleaşi limite până la sfârşitul secolului.

De pe urma integrării regionale şi subregionale în Africa se pot obţine numeroase avantaje: pe lângă crearea, dezvoltarea şi modernizarea infrastructurii economice, se vor obţine creşteri ale consumului privat, datorită creşterii producţiei, în urma modificării structurale a acesteia. Bunurile şi serviciile pot circula liber în interiorul „uniunii regionale” în final, dar la început se vor folosi taxe reduse.

Beneficiile aşteptate să apară în urma integrării regionale pe o piaţă regională protejată, nu se vor materializa dacă vor persista barierele netarifare şi vor exista discriminări faţă de terţe ţări, precum şi dacă problema distribuirii veniturilor obţinute şi a costurilor nu va fi repartizată în mod adecvat.

# STATELE DE PE CELE DOUĂ CONTINENTE AMERICANE

Statele latino-americane au trecut la măsuri de ajustare economică, care să le permită în viitor creşteri economice semnificative.

Statele latino-americane se află acum într-o poziție mult mai favorabilă decât la începutul anilor ’90. De asemenea, trendul acesta pozitiv va continua până după anul 2000, conform specialiştilor de la Comisia Economică ONU pentru America Latină şi Caraibe (CEPAL). De asemenea, Mexicul, datorită creşterii producției industriale se află pe un drum ascendent, de evoluție economică pozitivă.

Statele Unite rămân gigantul economiei mondiale, iar politica economică americană legată de această zonă vizează strângerea legăturilor economice cu Mexicul şi cu Canada în cadrul NAFTA (North Atlantic Free Trade Agreement), adică Acordul de Comerț Liber Nord-Atlantic.

Exporturile regiunii au depăşit 160 miliarde de dolari în 1994, ceea ce reprezintă o creştere de 14% față de anul anterior.

Creşteri economice susținute de exporturi au realizat Peru şi Chile. De asemenea, economia Braziliei şi cea a Argentinei s-au revigorat, după o perioadă de recesiune. Acestea beneficiază de o conjunctură favorabilă pe plan mondial. Dar climatul instabil se mai menține în Brazilia, caracterizat prin mari fluctuații înregistrate în cursul aceluiaşi an şi prin inegalități mari între diferitele sectoare ale activității economice.

În Venezuela criza prin care trece țara a fost atenuată de sectorul petrolier, singurul care şi-a continuat trendul pozitiv (Venezuela este membru OPEC).

Ca urmare a programelor de restructurare economică şi de ajustare, perspectivele pentru anii 2000-2005 rămân optimiste pentru statele de pe cele două continente americane, aceasta corelat şi cu conjunctura economiei mondiale şi cu gradul de atractivitate a zonei.

# AUSTRALIA ŞI CELELALTE TERITORII DIN PACIFIC

Australia, Noua Zeelandă şi celelalte teritorii din Oceania se înscriu printre cele mai solicitate destinații turistice.

Nu trebuie uitat însă că Australia dispune de un teritoriu uriaş şi de resurse naturale foarte mari, încă neexploatate.

Australia are relații economice cu țările din Asia de Sud-Est grupate în ASEAN, cu statele europene occidentale şi cu Statele Unite ale Americii. Volumul comerțului exterior a înregistrat o evoluție pozitivă în ultimii ani. A crescut volumul investițiilor străine directe în Australia în sectoare ca: telecomunicații, industria textilă, industria alimentară, construcții de maşini.

Australia se confruntă şi ea cu problema şomajului, dar într-o mai mică măsură decât alte state industrializate, având un număr relativ redus de locuitori, raportat la o suprafață uriaşă.

Pentru 1997, Australia şi-a propus să-şi întărească legăturile cu vecinii săi mai apropiați, respectiv statele din Asia de Sud-Est, cu Noua Zeelandă şi să crească volumul schimburilor comerciale cu statele membre ale Uniunii Europene şi cu Statele Unite.

Noua Zeelandă, un alt stat important din Oceania a beneficiat în 1997 de investiții relativ scăzute de capital. Principala atracție o constituie turismul, la fel ca şi în cazul celorlalte state din Oceania (din zonele Microneziei şi Polineziei).

În ultimii ani, Noua Zeelandă s-a confruntat cu o recesiune economică. Actualmente situația s-a mai îmbunătățit. Un impediment major pentru dezvoltarea schimburilor comerciale ale acestei țări îl constituie distanța foarte mare care o desparte de celelalte continente. Pentru viitor, în perspectiva anilor 2000-2010, Noua Zeelandă doreşte să-şi intensifice schimburile comerciale cu SUA, Uniunea Europeană şi cu statele asiatice.

# STATELE UNITE ALE AMERICII

Statele Unite reprezintă principala putere economică a lumii şi se prognozează ca până la orizontul anilor 2015 nu va putea fi depăşită de nici o altă țară din lume.

PIB al Statelor Unite a cunoscut creşteri în perioada 1993-1996 între 2,0 şi 4,1% pe an.

Producția industrială s-a aflat în această perioadă într-un proces de creştere cu valori anuale cuprinse între 2,2 şi 5,8% pe an. Consumul în sectorul privat a înregistrat creşteri în perioada 1993-1996 cuprinse între 2,0 şi 3,4% pe an. Consumul public a înregistrat valori negative în 1993 şi 1994 (de -0,8%, respectiv -0,5%) şi valori pozitive în 1995 şi 1996, de 0,9%, respectiv 0,4%.

Volumul investițiile productive s-a aflat într-o continuă scădere de la 11,5% în 1994 la numai 2,6% în 1996.

Cererea internă totală a înregistrat şi ea fluctuații de la an la an, în perioada 1993-1996, cu un nivel maxim de 4,6% în 1994 şi un nivel minim de 1,6% în 1996.

Rata şomajului (în procente din forța de muncă activă în luna decembrie a fiecărui an), a înregistrat un nivel maxim de 6,8% în 1993, între anii 1994-1996 neînregistrându-se fluctuații semnificative, existând un nivel aproape constant de 5,4%.

Deficitul bugetar (În% din PIB) a atins cea mai mare valoare tot în 1993, cu un procentaj de 3,4% din PIB. Între anii 1994-1996, deficitul bugetar, ca pondere în PIB. Între anii 1994-1996, deficitul bugetar, ca pondere în PIB a fluctuat între 2,0 şi 2,3%.

Un alt indicator macroeconomic al SUA, deficitul bugetar, măsurat în miliarde dolari pe an financiar s-a aflat în scădere în perioada 1993-1995, de la 255 miliarde de dolari în 1993 la 162 de miliarde dolari în 1995, crescând apoi în 1996, la 176 miliarde de dolari.

Sursa folosită pentru indicatorii menționați în lucrare este „Perspectives économiques de l'OCDE".

Economia americană a înregistrat în perioada analizată un ritm scăzut de creştere, dar piețele externe vor cunoaşte în viitor o relansare, iar exporturile americane vor creşte, ceea ce va duce la o scădere a efectului negativ al exporturilor asupra ritmului de creştere a PIB, aceasta conjugat şi cu reducerea semnificativă a importurilor.

Volumul exporturilor americane a fost cuprins în perioada 1993-1996 între 456 miliarde dolari şi 629 miliarde dolari, iar volumul importurilor în aceeaşi perioadă s-a situat între 590 miliarde dolari şi 814 miliarde dolari. S-a

înregistrat astfel o balanță comercială deficitară cuprinsă între -134 miliarde dolari (în 1993) şi -185 miliarde dolari (în 1996).

Balanța de plăți curente a înregistrat un deficit cuprins între -103,9 miliarde dolari (1993) şi -169 miliarde dolari (1996).

Previziunile pe termen lung arată creşterea deficitului bugetar al Statelor Unite până în anul 2004, acesta urmând să atingă cel mai înalt nivel, de 400 miliarde dolari (3,5% din PIB).

Statele Unite, prin uriaşul potențial pe care îl au îşi permit să aibă o datorie publică ce se va menține la peste 50% din PIB, până în anul 2000.

Politica economică de perspectivă a Statelor Unite are în vedere extinderea relațiilor comerciale cu statele APEC (Forumul de Cooperare Economică Asia-Pacific), cu China în mod special. În al doilea rând administrația americană acordă o importanță sporită realizării, începând din 2005, a unei zone de comerț liber pe cuprinsul celor două Americi, din Alaska până în Țara de Foc. Se pare că Europa rămâne pe planul al doilea, dar este doar o aparență.

# ROMÂNIA ANULUI 2000 ŞI SITUAȚIA ACTUALĂ

România şi-a propus pentru acest an aderarea la NATO, ceea ce implică şi alinierea situației economice la standarde occidentale, iar ca obiectiv de perspectivă aderarea la Uniunea Europeană.

Conform datelor furnizate de Comisia Națională de Statistică, pe primul trimestru al anului 1997, producția industrială a depăşit cu 12,5%, în volum absolut realizările trimestrului I 1996, datorită succeselor înregistrate de ramurile prelucrătoare.

Resursele de energie primară au fost mai mici cu 8,6% pe ansamblul economiei în 1997, în trimestrul I, față de aceeaşi perioadă a anului 1996. Consumul de energie electrică s-a redus.

În primele două luni ale anului 1997 s-a ajuns la reducerea deficitului balanței comerciale față de perioada similară din 1996. Acest lucru se datorează reducerii volumului importurilor.

Nivelul inflației pe primele patru luni ale anului 1997 a ajuns la 88,7%, față de 90% cât era previzionat.

Câştigul salarial mediu net reprezenta 65 dolari în luna aprilie 1997.

Rata şomajului a ajuns la începutul lunii aprilie 1997 la 7,2%.

În ceea ce priveşte activitatea de comerț exterior a României, s-a acționat pentru reducerea importurilor, atât de bunuri de consum, cât şi de bunuri de capital, ceea ce a condus la reducerea deficitului valutar. S-a înregistrat un excedent în ceea ce priveşte relațiile cu principalul partener comercial al țării noastre: Uniunea Europeană.

Conform datelor furnizate de Comisia Națională pentru Statistică, valoarea exporturilor de mărfuri în februarie 1997 a fost de 606,1 milioane dolari, nivel comparabil cu cel al lunii precedente, dar mai scăzut decât în februarie 1996.

Volumul importurilor de mărfuri în luna februarie 1997 s-a aflat în scădere atât față de luna ianuarie 1997, cât şi față de luna februarie 1996 (-13,6%).

În primul trimestru al anului 1997, importurile au provenit mai ales din rândul țărilor în curs de dezvoltare (în special din statele membre OPEC), importurile din țările dezvoltate s-au redus, fără a produce modificări structurale majore.

Conform datelor Băncii Naționale a României, la sfârşitul lunii februarie 1997 cursul de schimb nominal de referință în raport cu dolarul american a fost de 7744 lei. La 1 iunie 1997, cursul de schimb a fost de 7000 lei (practicat de băncile comerciale).

Activitatea de comerț cu amănuntul a continuat să se reducă în luna februarie 1997, față de luna precedentă.

Capitalul privat îşi menţine poziţia dominantă în ceea ce priveşte comerţul cu amănuntul.

Potrivit informaţiilor date publicităţii de Agenţia Română de Dezvoltare (ARD), numărul investitorilor străini era la data de 31 martie 1997 de 54603, iar capitalul subscris de aproximativ 2,31 miliarde dolari, în creştere cu 120,3 milioane dolari faţă de începutul anului 1997.

Principalii investitori în economia românească sunt: Coreea de Sud (234,9 milioane dolari investiţi); Germania (219,9 milioane dolari); Olanda (198,5 milioane dolari); Franţa (155,2 milioane dolari); Marea Britanie (128,1 milioane dolari), Turcia (111 milioane dolari), Italia etc. Numărul total al ţărilor din care fac parte investitorii străini din economia românească se ridică la 145.

Au fost luate măsuri de favorizare a investitorilor străini, care investesc sume mai mari de 350000 de dolari.

România porneşte hotărât pe calea reformelor, ştiind că nu mai este timp pentru a sta pe gânduri. Ţara noastră este sprijinită în eforturile sale de realizare a reformei şi de restructurare a economiei de Fondul Monetar Internaţional şi de Banca Mondială.

Una din realizările anului 1997 constă în stabilizarea cursului de schimb al monedei naţionale în raport cu dolarul.

De asemenea, datorită programului de austeritate economică va scădea volumul importurilor.

România trebuie să se gândească tot mai profund la elaborarea unei politici de stimulare a exporturilor, ca factor esenţial al creşterii economice.

De asemenea, România trebuie să se gândească în perspectiva sfârşitului de secol şi, dincolo de anul 2000 la modernizarea infrastructurii economiei naţionale. Până în anii 2000-2010 trebuie să se treacă la finalizarea procesului de restructurare economică şi să ia sfârşit programul de privatizare.

România trebuie să se integreze valului III al civilizaţiei informatizate care îşi va face apariţia la începutul mileniului următor. Dar, conform realităţilor imediate, România nu a atins nici măcar nivelul de dezvoltare economică din 1989 şi în loc să se îndrepte spre civilizaţia cultural-informatizată, are tendinţe apropiate valului I de dezvoltare agrară.

Surprinzător apare faptul că în loc să migreze spre oraş, o bună parte din populaţia ţării migrează de la oraş la sat (vezi cazul Olteniei), dar acest lucru apare firesc în cazul pauperizării populaţiei şi a vieţii tot mai scumpe din mediul urban.

Prognozele pentru sfârşitul de secol XX şi începutul secolului XXI, nu sunt deloc favorabile pentru ţara noastră, care îşi va accentua decalajele faţă de statele membre ale Uniunii Europene.

# PREVIZIUNI GLOBALE PENTRU ANII 2010-2015

Pe ansamblu, previziunile pentru anii 2010-2015 arată o împărțire a lumii în „blocuri economice”. Principalele trei mari puteri economice ale anilor 2010-2015 vor fi Statele Unite, Uniunea Europeană (în formula sa lărgită) şi Japonia. De asemenea, se aşteaptă relansarea puternică a Chinei, care poate concura cu succes pe cei trei giganți economici. Este de asemenea de presupus relansarea Rusiei, la orizontul anilor 2010-2015, aceasta fiind ajutată de statele puternic industrializate, împreună cu Statele Unite.

Se aşteaptă pentru perioada avută în vedere creşterea ponderii companiilor transnaționale în totalul schimburilor economice mondiale.

În această perioadă se va pune acut problema şomajului. Soluția găsită de cercetători constă în stimularea întreprinderilor mici şi mijlocii.

Pe de altă parte, când o parte a lumii va fi extrem de dezvoltată, cealaltă parte a lumii va rămâne mult în urmă, fiind posibilă chiar utilizarea animalelor pentru activități care să ajute omul (în perspectiva anilor 2010-2015). Mărirea decalajelor dintre statele puternic industrializate şi statele în curs de dezvoltare va fi una din „sfidările”, provocările viitorului.

Este necesar, ca de la țară la țară să se ia măsuri adecvate de restructurare economică de rentabilizare a activității economice şi de folosire a tehnologiilor înalte.

Pentru statele ex-socialiste nu s-a acordat din partea Statelor Unite şi a Occidentului în general, un ajutor cum a fost „Planul Marshall” de după al doilea război mondial, ci s-a recurs la soluția investițiilor străine directe (ISD) în economie şi la ajutorul sub forma împrumuturilor acordate de Banca Mondială şi de Fondul Monetar Internațional, ceea ce nu este acelaşi lucru. Este nevoie de circa 1000 miliarde dolari care să fie pompați în economia statelor ex-socialiste, pentru ca acestea să atingă nivelul mediu de dezvoltare al statelor din Uniunea Europeană din 1994. Aceşti bani sunt greu de găsit. Există două soluții posibile: adoptarea de măsuri legislative care să favorizeze investiții străine masive în economiile respective şi ajutorul extern. Ar mai fi şi o a treia cale, aceea de a încerca fiecare țară în parte să se ajute singură prin măsuri de ajustare economică şi restructurare.

În condițiile formării de blocuri regionale (NAFTA), (APEC), în America, respectiv Asia, şansa Europei este de a micşora decalajele dintre Est şi Vest. Aceasta este marea dilemă pentru Europa primelor decenii ale secolului următor.

În contextul integrării interregionale, nici Africa nu trebuie să stea pe loc. Deja se pun bazele creării în perioada de la începutul secolului viitor a unei piețe unice, după modelul european.

Decalajele economice care se vor înregistra în perioada anilor 2010-2015 vor fi între statele din nord, super-dezvoltate şi cele din sud, rămase mult în urmă. De la decalajele est-vest se va trece la cele nord-sud.

Resursele naturale vor fi în scădere, dar conform opiniei specialiştilor, disputelor secolului viitor vor fi pentru resursele de apă. La acest capitol România nu stă foarte bine, având rezerve de apă potabilă sub media pe continentul nostru. În ceea ce priveşte utilizarea forței de muncă, aceasta îşi va găsi locul în sectorul terțiar, al serviciilor, care va putea să absoarbă forța de muncă disponibilizată de sectorul primar şi cel secundar, care vor trece la folosirea pe scară industrială a roboților şi, în general, a înaltelor tehnologii.

Dolarul american, moneda de circulație universală, va avea un concurent serios în moneda unică europeană – Euro. Pentru această schimbare, introducerea unei monede unice europene în locul valutelor naționale, se vor crea instituții noi, organisme noi. Ponderea Uniunii Europene în comerțul mondial va creşte, consolidându-şi poziția de principală putere comercială a lumii.

Infrastructura economică va cunoaşte o puternică dezvoltare.

Telecomunicațiile vor juca un rol major în noua ordine economică instaurată în deceniile ce urmează. Transmisiunile prin fibră optică îşi vor dovedi viabilitatea.

Agricultura va beneficia de programe prioritare, ca şi ecologia şi după cum am amintit şi resursele de apă.

Programele pe computer vor asista practic omul în toate sferele activității econoomice. Pe lângă rețeaua INTERNET, existentă astăzi, vor apărea şi alte facilități de transmitere rapidă şi facilă a unui volum mare de informații. Cine va stăpâni informația, acela va conduce în secolul XXI.

# REFERINȚE BIBLIOGRAFICE


Bursa
Business Central Europe
Capital
Jurnalul național
Piața internațională
Probleme economice
România liberă
The Economist
Together in Europa
Tribuna economică
Central European Issues
Cronica română
Curierul național
Libertatea
Dialog european
Diplomat Club
Economistul
Central European Economic Review
Euroinfo
OCDE-Development Centre Documents
Fast Business
Business Week
World Watch Paper
Romanian Economic Research Observer
Adevărul economic
Adevărul
Tineretul liber
Ultima oră
Lumea
Studii şi cercetări economice
New Europe
Financial Times
IMF Survey
Regionalism and The Global Economy: The case of Africa
Conjuncturi ale economiei mondiale - IEM
CNS: Buletine statistice lunare

INSTITUTUL NAȚIONAL
DE
CERCETĂRI ECONOMICE

# PROBLEME ECONOMICE
# NR. 26-27-28/1997

CENTRUL DE INFORMARE
ŞI DOCUMENTARE ECONOMICĂ
BUCUREŞTI

**ACADEMIA ROMÂNĂ**
**INSTITUTUL NAȚIONAL DE CERCETĂRI ECONOMICE**

# ROLUL RELAȚIILOR ECONOMICE ROMÂNO-GERMANE ÎN CONTEXTUL ASOCIERII ŞI OPORTUNITĂȚII DE PREADERARE A ROMÂNIEI LA UNIUNEA EUROPEANĂ

• ANALIZA EFICIENȚEI SECTORIALE •

dr. Gheorghe ZAMAN (coordonator)
Grigore VÂLCEANU
Otilia OPREA

CENTRUL DE INFORMARE ŞI DOCUMENTARE ECONOMICĂ

## CUPRINS

INTRODUCERE ..... 169
I. PARTICULARITĂȚI ALE ECONOMIEI GERMANE ÎN PREZENT ..... 171
1. Un scenariu de integrare ..... 172
2. Un scenariu restrictiv ..... 177
II. ANALIZA STATISTICO-ECONOMICĂ A VOLUMULUI ŞI A STRUCTURII COMERȚULUI EXTERIOR ROMANO-GERMAN, ÎN PERIOADA 1990-1996 ..... 181
1. Privire de ansamblu asupra schimburilor economice ale României cu țările Uniunii Europene ..... 181
1.1. Tendințe generale ale exporturilor ..... 182
1.2. Tendințe generale ale importurilor ..... 184
1.3. Comerțul exterior al României cu Germania şi cu alți parteneri europeni ..... 185
2. Schimburile externe româno-germane. Tendințe şi modificări structurale ..... 188
2.1. Exporturile efectuate de România pe categorii pe produse ..... 192
2.2. Importurile efectuate de România pe categorii de produse ..... 193
2.3. Specializarea comerțului dintre România şi Germania ..... 195
ANEXE ..... 201
3. Schimburile pe grupe de mărfuri între România şi Germania. Comparație, analiza dinamică, structurală cu alte țări ale U.E. ..... 206
3.1. Grupa produselor agricole şi alimentare ..... 206
3.2. Grupa produselor industriale ..... 209
3.3. Alte produse numai exportate sau numai importate în şi din Germania şi țările U.E. ..... 213
III. EFICIENȚA SCHIMBURILOR DE MĂRFURI ŞI PRODUSE ÎNTRE ROMÂNIA ŞI GERMANIA ..... 216
1. Coeficienții de relevare a avantajelor comparative (R.C.A.) ..... 216
2. Prețurile la importuri şi exporturi ..... 224
IV. BALANȚA COMERCIALĂ A ROMÂNIEI CU R.F.G. ..... 230
1. Deficitul general al balanței comerciale, evoluție şi tendințe: comparație cu alte țări ..... 230

2. Analiza deficitului pe grupe de mărfuri ..... 232
3. Aspecte ale balanței de plăți ..... 234
V. INVESTIȚIILE DIRECTE DE CAPITAL GERMAN ÎN ROMÂNIA ..... 237
CONSTATĂRI ŞI CONCLUZII ..... 243
BIBLIOGRAFIE ..... 248

# INTRODUCERE

Aderarea României la Uniunea Europeană reprezintă unul din principalele obiective pe care le are țara noastră în perioada actuală şi în perspectivă. De realizarea acestui obiectiv se leagă direct multiplicarea posibilităților de dezvoltare economică în viitor şi îmbunătățirea relațiilor economice ale României cu țările dezvoltate, condiție esențială pentru ridicarea standardului de viață şi competitivitatea externă.

In realizarea acestui obiectiv de importanță majoră , sprijinul economic şi politic pe care poate să ni-l acorde fiecare din țările membre ale Uniunii Europene se particularizează într-un evantai larg de modalități concrete, utilizate contextual. Membră marcantă a Uniunii Europene, Germania Federală reprezintă pentru România unul din partenerii cu aport indiscutabil efectiv în acest demers. În acest context, relațiile economice dintre România şi Germania joacă un rol de amploare, ele bazându-se şi pe experiența avută din perioada anterioară , Germania fiind una din țările Uniunii Europene cu care România a avut o bună colaborare economică şi în timpul regimului totalitar.

Desigur, România are relații economice bune şi în continuă dezvoltare şi cu alte țări membre ale Uniunii Europene. De ce însă în lucrarea de față ne-am propus să analizăm dezvoltarea relațiilor economice cu Germania şi influența acestora asupra asocierii şi preaderării României la Uniunea Europeană?

Alegerea noastră se bazează pe multe considerente printre care cele mai importante sunt:

- experiența pozitivă în dezvoltarea schimburilor economice tradiționale dintre România şi Germania, pe o perioadă lungă de timp;
- economia Germaniei, resursele considerabile de dezvoltare ale acesteia oferă un eficient cadru complementar pentru economia României;
- piața de desfacere a produselor din cele două țări şi calitatea produselor germane; la 30.12.1996, Germania a ocupat locul I în volumul total al schimburilor comerciale ale României, atât ia export cât şi la import;
- sprijinul economic şi politic acordat țării noastre până în prezent;
- interesul capitalului german pentru investiții productive în România; (la data de 3.10.1996 fiind înregistrate în România 5597 de societăți mixte româno-germane, cu un capital total investit de 191,42 milioane dolari - (locul 3);
- R.F.G., din punct de vedere al forței economice, ocupă unul dintre primele locuri în ierarhia mondială;
- există o serie de afinități între cele două popoare istoriceşte legate mai ales de convieţuirea timp de secole, alături de români şi alte

minorităţi naţionale, a unor grupuri etnice germane în diferitele localităţi din România;

- grupurile de români stabiliţi în R.F.G., ca şi germanii din România repatriaţi în deceniile 5-9, reprezintă un factor favorizant pentru statornicirea unor relaţii economice dintre cele două ţări, ca urmare a lansării reformei economico-sociale în România;
- poziţia de lider a R.F.G. În procesul integrării economiei europene, inclusiv în cel al realizării Uniunii Monetare Europene.

# I. PARTICULARITĂȚI ALE ECONOMIEI GERMANE ÎN PREZENT

Ca partener economic al României, Germania ocupă o poziție primordială. De aceea, înainte de a analiza în profunzime evoluția relațiilor economice româno-germane în contextul asocierii şi preaderării României la Uniunea Europeană, considerăm utilă o evidențiere a câtorva dintre cele mai importante dintre posibilitățile sale economice.,

Republica Federală Germania - denumirea oficială a statului - având forma de guvernământ republică federală parlamentară , face parte din Organizația Națiunilor Unite, Uniunea Europeană, O.E.C.D. şi N.A.T.O. Are o suprafață de 356854 $km^2$, 81,3 milioane de locuitori cu o densitate de 228 loc/$km^2$; capitala țării, oraşul Berlin, are 3,44 milioane locuitori. Limba oficială este germana; religia, creştină (80% din locuitori sunt creştini, din care 50% protestanți, 45% romano-catolici, metodişti, ortodocşi). Moneda națională, marca, are o paritate de 1,47/dolar. Germania realizase în 1995 un produs intern brut de 2304 miliarde de dolari, revenind 28340 dolari pe locuitor.

Resursele naturale principale ale Germaniei sunt formate din antracit, lignit (locul 3 în lume), cărbune brun, minereuri potasice şi cloro-sodice, fier, uraniu etc.

Agricultura contribuie cu 3% la produsul intern brut (69 miliarde de dolari), principalele producții fiind cele de cereale (secară, ovăz, grâu, orez), cartofi, sfeclă de zahăr, plante furajere, zootehnie (porcine - locul 6 în lume).

Industria contribuie cu 37,7% la produsul intern brut (868 miliarde de dolari), având ca principale produse maşini, aparate electrice, maşini-unelte, electronică, autovehicule, avioane, nave, tehnică de calcul, echipamente de telecomunicații, produse chimice şi farmaceutice, aparatură şi instrumente analitice şi de laborator, tehnică medicală.

Germania dispune de un dezvoltat sector al serviciilor care contribuie cu 31,3% la produsul intern brut.

Comerțul exterior al Germaniei însuma în 1995 peste 1000 miliarde de dolari, din care peste 520 miliarde de dolari reprezenta exportul şi aproximativ 500 miliarde de dolari, importul. Principalii parteneri la export sunt: Franța (12%), S.U.A. (8%), Marea Britanie (8%), Italia, Olanda (fiecare câte 7%), Belgia (6,5%), Austria (6%), Elveția (5%) etc. Principalele produse exportate sunt: maşini şi utilaje mecanice şi electrice, autovehicule, produse chimice, fontă şi oțel înalt aliat, confecții, tricotaje, aparatură optică şi de mecanică fină, tehnică de calcul şi echipamente de telecomunicații.

Principalii parteneri ai R.F.G. la import sunt: Franța (11%), Italia (8,5%), Olanda (8%), S.U.A. (7%), Marea Britanie (6%), Belgia (6%), Japonia (5%),

Austria (4,5%), Elveția (4%). Principalele grupe de produse importate sunt: maşini şi echipamente industriale, combustibili, produse alimentare şi animale vii, produse textile şi confecții, produse chimice, laminate din oțel, mobilă şi produse din lemn.

Balanța comercială a Germaniei înregistra un excedent de peste 22 miliarde de dolari în anul 1995, ceea ce confirmă pe de o parte, înalta capacitate concurențială, a economiei germane şi, pe de alta, a balanței de plăți externe a țării.

Chiar şi succinta prezentare făcută, evidențiază uriaşul potențial economic al Germaniei şi oportunitatea dezvoltării relațiilor economice ale României cu această importantă țară din U.E.!

Semnificative pentru relațiile economice ale României cu Germania sunt însă nu numai potențialul economic actual, prezentat schematic mai sus, ci şi perspectivele dezvoltării lui în viitor.

Fără îndoială, datorită unificării celor două Germanii, a integrării economice a fostei R.D.G., în dezvoltarea economică a Germaniei în ansamblul său au apărut o serie de dificultăți determinate de necesitatea retehnologizării întreprinderilor din est, a eficientizării activității în această parte a țării, cu problemele specifice determinate de această acțiune în care şomajul reprezintă una din problemele complexe căreia trebuie să i se găsească remediile. Ca urmare, Germania trebuie să facă față în prezent unor probleme importante pe plan intern, fiind într-o perioadă caracterizată nu numai printr-o oarecare slăbiciune economică, dar şi printr-o dezvoltare care, dacă procesul de ajustare cerut de integrare nu este complet realizat cu succes, ridică problema perspectivelor pe termen lung şi mijlociu ale Germaniei. Ca urmare, integrarea economică a Germaniei de Est a-impus elaborarea unor scenarii de dezvoltare viitoare care să țină seama de noile condiții economice ale țării.

### 1. Un scenariu de integrare

Conturarea dezvoltării economice şi demografice a țării a fost realizată prin utilizarea metodei scenariilor care se bazează pe modele deschise cu o serie de submodele care se coordonează şi compatibilizează. Într-un proces interactiv. Acest procedeu necesită şi proiectarea tendințelor demografice care au avut loc în corelație cu căile economice de dezvoltare. În scenariul dezvoltării şi integrării în cadrul Uniunii Europene, un loc deosebit îl ocupă crearea Uniunii Monetare Economice (U.M.E.). Potrivit înțelegerii dintre statele-membre ale U.E., începând cu ianuarie 1999, ar urma să intre în funcțiune moneda unică pentru țările care aderă la această uniune, în funcție de îndeplinirea anumitor criterii (rata inflației, rata cursului de schimb, deficitul balanței comerciale şi de plăți). R.F.G. ocupă primul loc în cadrul țărilor candidate la a deveni membru al U.M.E.; în acest sens, R.F.G. Întreprinde măsuri încă de pe acum pentru pregătirea instituțional-funcțională şi a agenților

economici pentru crearea U.M.E., la început cu un număr mai redus de membri U.E.

Producția globală a Germaniei, potrivit prognozelor, urmează să crească cu aproape 30% pe an până în 2010, față de creşterea anuală medie a comerțului mondial de 5%.

Măsura în care Germania este capabilă să profite de pe urma impulsurilor investiționale globale depinde în primul rând de imaginea pe care aceasta o are ca factor de "localizare pentru producție". Ceea ce a fost hotărâtor pentru capacitatea concuren-țială a Germaniei de Vest, înainte de unificare, a fost situația sa privilegiată în ceea ce priveşte competitivitatea din punct de vedere al calității, susținută de o dotare infrastructurală excelentă şi un nivel ridicat al calificării forței de muncă. Nivelul înalt al productivității muncii a fost şi încă mai este însoțit de un nivel relativ înalt al salariilor şi de ponderea peste nivelul mediu a producției care este supusă impozitării şi contribuțiilor la asigurările sociale.

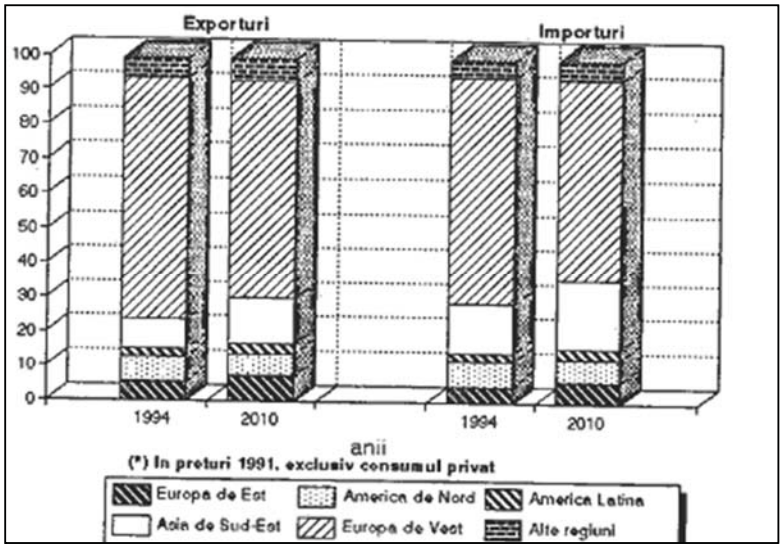
Industrializarea în curs a noilor țări din Asia de Sud-Est şi America Latină împreună cu deschiderea pieților est-europene sunt factori care au determinat apariția de noi competitori pe piețele mondiale.

Costurile salariale îndeosebi sunt cu mult mai scăzute în țările din zonele menționate decât în Germania. În acelaşi timp aceste țări au puterea de a forța înscrierea lor pe făgaşul către zonele tehnologic sofisticate ale producției. Țările din Europa Centrală, dată fiind proximitatea lor geografică, sunt de asemenea capabile să concureze pe acele piețe în care costurile de transport reprezintă o proporție semnificativă din costurile totale.

Aceste schimbări nu duc neapărat la deteriorări generale în poziția competitivă a economiei germane. Importantă este orientarea producției în sensul avantajelor specifice ale Germaniei care, în viitor ca şi în trecut, constă în îmbinarea dotării infrastructurale cu forța de muncă înalt calificată.

Chiar în condițiile unor prezervații optimiste ale scenariului de integrare, importanța relativă a Germaniei ca zonă de localizare a producției în general se va diminua. Creşterea exporturilor va fi sensibil mai joasă decât creşterea comerțului mondial şi uşor mai înaltă decât creşterea importurilor. Asia de Sud-Est şi, pe termen lung, Europa de Est vor creşte ca importanță pe piețele de inputuri şi vânzări (conform figurii nr. 1).

***Figura nr. 1 - Structura regională a comerțului exterior al Germaniei****
***Scenariu de integrare***




Care sunt căile de creştere în Germania de Vest şi de Est?

Forța conducătoare care se află la baza dezvoltării economice este reprezentată de investiția din sectorul privat. Datorită condițiilor favorabile pentru investiții din scenariul de integrare, este de aşteptat ca investiția să se extindă în Germania în perioada previzionată, cu toate că dinamica acesteia rămâne sensibil mai puțin pronunțată decât cea din Asia de Sud-Est sau în țările Europei de Est, care, din punct de vedere al industrializării, încearcă să recupereze decalaje importante față de țările dezvoltate.

În Germania de Vest, rata de creştere a investițiilor va trebui să fie substanțial mai înaltă în anii care vin, dacă se va merge pe calea de creştere descrisă în scenarii. Motivul pentru aceasta este puternica restrângere a investițiilor, în anii 1993 şi 1994, care a dus la o încetinire a creşterii stocurilor de capital în Germania de Vest.

În Germania de Est, investițiile au atins un nivel care, pe termen lung, determină o expansiune substanțială a producției potențiale. Vechile maşini din R.D.G. devin din ce în ce mai demodate, iar ajustarea la sistemul Germaniei de Vest este accelerată, cu toate că decalajul economic dintre cele două regiuni rămâne destul de mare.

Ca urmare, o expansiune în viitor a investițiilor în Germania de Est este foarte improbabilă pe termen mediu; din contra, pericolul unui colaps al acti-

vitații investiționale în Germania de Est a crescut semnificativ. Ca rezultat al modernizării şi al înlocuirii vechilor utilaje şi maşini ale R.D.G. cu altele noi, Germania de Est, pe termen mediu, va reduce decalajul calitativ al producției față de Germania de Vest, ducând la o îmbunătățire a competitivității economice pe ansamblul țării.

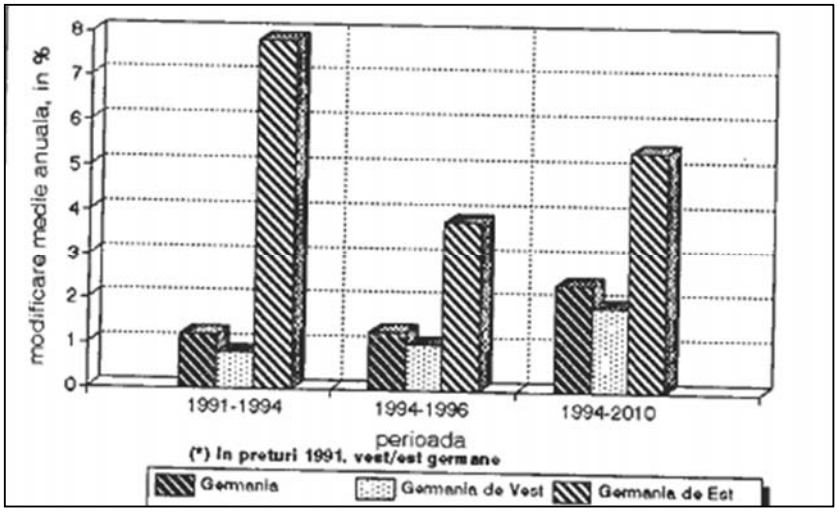
Un element central în îmbunătățirea viitoare a condițiilor de producție din Germania îl reprezintă investiția în infrastructură. O creştere într-o asemenea investiție, este de primă importanță în faza curentă a dezvoltării economice. Aceasta nu înseamnă elaborarea unor programe investiționale guvernamentale, ci extinderea, modernizarea şi utilizarea economică a infrastructurii existente.

Tendințele economice externe şi interne descrise mai sus implică, în condițiile scenariului de integrare, o rată medie de creştere a G.D.P.-ului de 2 şi 1/2 pentru Germania per total pentru anul 2010 (conform figurii nr. 2).

În Germania de Est, rata creşterii economice va rămâne sub media de 5,5%; în Germania de Vest tendința se modifică, urmând o refacere ciclică aşteptată, de 2% anual.

Pe termen lung, în termeni comparativi, aceasta înseamnă că rata creşterii în Germania per total este puțin mai înaltă decât evoluțiile din anii 1970 şi 1980 în fosta R.F.G.; în termeni generali, rata creşterii în Germania, ca şi în multe alte țări industrializate, va fi sub media pe plan mondial.

***Figura nr. 2 - Creşterea PIB****
***Scenariu de integrare***



Dinamica creşterii în scenariile de integrare este asociată cu efectele pozitive de pe piața muncii. Diferențele slabe între rata de creştere a producției şi productivitatea muncii sunt suficiente, în perioada luată în calcul, pentru a îmbunătăți situația pe piața muncii. În condițiile scenariului de integrare, nivelul ocupării va fi cu trei milioane mai mare în 2010 față de anul 1994, ajungând în jur de 38 milioane de persoane.

Şomerii înregistrați vor fi cu aproximativ un milion mai puțini decât în prezent. Discrepanța, în comparație cu creşterea ocupării, este datorată faptului că oferta de muncă continuă să se extindă şi că tot mai mulți rezidenți caută de muncă în Germania. Se va înregistra în plus un declin în şomajul mascat (ascuns) paralel cu reducerea şomajului înregistrat. În anul 2010, aproape trei milioane de persoane se vor afla în situația de a nu avea de lucru (atât cei înregistrați cât şi cei neînregistrați). Rata şomajului în Germania de Vest se preconizează a fi în jur de 6%; în Germania de Est subocuparea se estimează să fie de circa 1,5 ori mai mare, ceea ce echivalează cu o rată a şomajului de 9%. În ceea ce priveşte populația rezidentă, angajarea în Germania de Est va fi mai mult sau mai puțin pe aceeaşi linie cu structurile Germaniei de Vest la nivelul anului 2010.

În cadrul scenariului de integrare, rata anuală a salariului se va situa în jur de 3,5%, aceasta fiind cu puțin sub media anilor '80. Permițând o creştere a productivității muncii, costurile salariale pe unitatea de muncă în medie vor creşte numai cu 2% ceea ce este mai. puțin comparativ cu creşterea pe termen lung de circa 2,5% a deflatorului P.I.B.

Tendințele salariale în Germania de Est, într-o măsură tot mai mare, se vor alinia celor din Germania de Vest, astfel că la sfârşitul perioadei analizate (anul 2010) nivelul salariilor din Germania de Est va reprezenta 93% din cel realizat în Germania de Vest, în unele domenii decalajele salariale dintre cele două părți ale țării dispărând.

Una din problemele centrale ale politicii economice în Germania pentru perioada viitoare constă în limitarea creşterii datoriei publice. În condițiile favorabile ale scenariului de integrare, guvernul german, în anul 2010 este în măsură să reducă substanțial ponderea deficitului bugetar în P.I.B. cu mult sub nivelul stabilit prin Tratatul de la Maastricht. Accelerarea creşterii, care rezultă din scenariul de integrare, este totuşi amenințată în cazul în care în alte țări membre ale U.E. nu se iau măsuri de diminuare a creşterii deficitelor bugetare, potrivit limitelor stabilite prin Tratatul de la Maastricht, prin impunerea unor politici de austeritate restrictive.

Veniturile fiscale totale (inclusiv contribuțiile pentru asigurările sociale) vor creşte mai încet decât P.I.B., reducând povara impozitelor şi a contribuțiilor cu circa un punct procentual comparativ cu anul 1994. În consecință, consolidarea fiscală în perioada prognozată se realizează printr-o impozitare mai înaltă şi o creştere a contribuțiilor prin limitarea cheltuielilor publice. Cheltuielile

publice ca pondere în P.I.B. se aşteaptă să scadă cu circa 3,5 puncte procentuale.

### 2. Un scenariu restrictiv

Pentru evoluția economică a Germaniei a fost elaborat şi **un scenariu restrictiv** conform căruia, evoluția economică a țării va fi diferită față de scenariul de integrare. În scenariul restrictiv, oportunitățile oferite de un nou val al liberalizării în comerțul mondial sunt utilizate numai parțial. Tendința predominantă se referă la menținerea comerțului pe blocuri (America de Nord, Asia de Sud-Est şi Europa). În interiorul Uniunii Europene, conceptele de coordonare, creştere şi orientare în domeniile politicilor fiscale, monetare şi salariale, se Vor adapta cu anumite ezitări. Îndeosebi politica fiscală în Germania şi în alte țări europene care caută, într-o manieră unilaterală să obțină o consolidare bugetară , prin impunerea de măsuri restrictive, împovărează procesul de dezvoltare. În asemenea condiții înclinația spre investiții va fi slabă, îndeosebi în Europa. Cifrele de 2,5% şi 3,5% reprezintă creşterea economică globală şi respectiv cea a comerțului global în cazul scenariului restrictiv.

Potrivit acestui scenariu, Germania va scădea în continuare ca importanță în ceea ce priveşte localizarea investițiilor în interiorul său.

În astfel de condiții, şi îndeosebi pe termen lung, Germania va reuşi să realizeze numai creşteri minime ale exportului. Pentru toată perioada prognozata, rata anuală de creştere va fi mai mică de 3%. Dat fiind nivelul relativ slab al cererii interne, rata creşterii importului este de asemenea mai scăzută decât cea din scenariul de integrare. Datorită faptului că încetinirea creşterii va fi cu mult mai pronunțată în cazul exporturilor decât al importurilor, balanța deficitelor comerciale, în termeni reali va continua să crească, spre deosebire de scenariul de integrare (vezi şi figura nr. 3 şi figura nr. 4. Într-un asemenea context, şansele unei îmbunătățiri în puterea economică a Germaniei de Est sunt limitate.

Datorită creşterii lente a cererii în afara Germaniei şi îndeosebi datorită unor oportunități de vânzări mai puțin favorabile, în Germania de Vest este de aşteptat o contracție bruscă a investițiilor.

Chiar dacă în astfel de condiții, deficitul comercial interger-man (Germania de Est față de Germania de Vest) se îngustează, necesarul de transferuri guvernamentale va fi cu mult mai mare decât cel din scenariul de integrare. P.I.B. din Germania evoluează de-a lungul unei traiectorii de creştere mult mai scăzută decât în scenariul de integrare. În cazul Germaniei de Est diferența dintre ritmurile medii anuale de creştere între cele două scenarii este de 3,5%, în timp ce pe întreaga Germanie este de 1,5%.

Investițiile mai scăzute sunt asociate cu o difuzare mai lentă a tehnologiei moderne în stocul de capital; de asemenea productivitatea factorilor creşte mai încet decât în scenariul de integrare. Această tendință se manifestă atât pentru productivitatea muncii cât şi pentru cea a capitalului. În asemenea

condiții creşterea productivității pe ocupat, va fi, la nivelul întregii economii, mai mică de 1,5%.

Creşterea ocupării forței de muncă va fi mult mai lentă, iar în Germania de Est nivelul de şase milioane de persoane ocupate, în anul 2010, va fi mai redus decât cel prezent. În ciuda creşterii în nivelul de angajare global, nu se remarcă nici o ameliorare a tensiunilor pe piața **forței de muncă** (vezi figura nr. 3).

Şomajul înregistrat în Germania va rămâne pe termen mediu la aproape patru milioane de persoane, nivel aproape egal cu cel atins la începutul lui 1996. Dacă la şomajul înregistrat se adaugă cel ascuns, atunci în anul 2010 se va utiliza numai o proporție de 83% din oferta de muncă a Germaniei, comparativ cu 88% în cadrul scenariului de integrare.

Un obstacol în calea îmbunătățirii de pe piața muncii este faptul că imigrarea netă este aproape la fel de înaltă ca cea din scenariul de integrare. Cu toate acestea, în lumina capacității de absorbție limitată a pieței muncii, legea imigrării va fi mai restrictivă, însă emigrarea - îndeosebi a forței de muncă din alte țări ale Uniunii Europene - va fi mai mare; continua instabilitate a situației economice şi politice din Europa de Est se aşteaptă să ducă la o mai mare presiune decât în scenariile de integrare. Astfel, ordinul de mărime pentru populația germană şi pentru oferta de forță de muncă sunt relativ apropiate în cele două scenarii.

***Figura nr. 3 - Structura veniturilor fiscale***
***Scenariu de integrare***

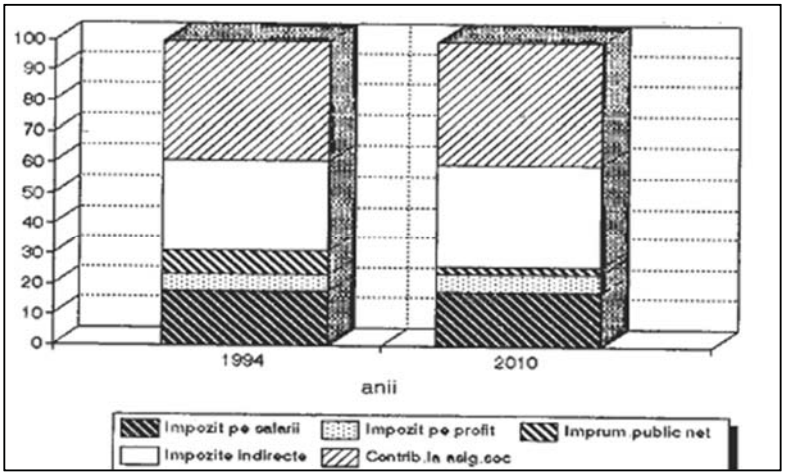
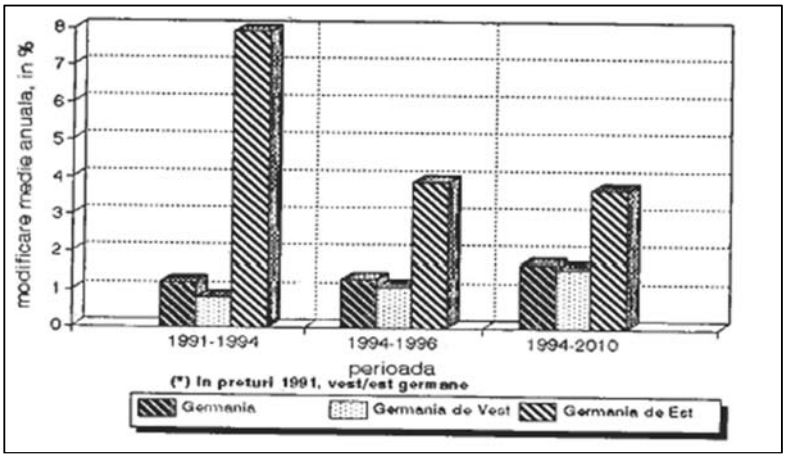


***Figura nr. 4 - Creşterea PIB (*)***
***Scenariu restrictiv***




În scenariul restrictiv, Guvernul Germaniei caută să-şi consolideze bugetele publice printr-o politică restrictivă (vezi figura nr. 4).

Povara impozitelor şi a contribuţiilor, ca ponderi în P.I.B., creşte nu numai comparativ cu situaţia din anul 1994, dar şi cu cea din scenariul de integrare. Deşi cerinţa de împrumut public, ca pondere în G.D.P., poate fi redusă, pe termen lung aceasta rămâne cu puţin sub limita de 3% stipulată în Tratatul de la Maastricht, ceea ce face ca situaţia bugetară să rămână tensionată. Este puţin probabil ca datoria publică să se reducă faţă de producţie, astfel că bugetul guvernamental, va continua să suporte povara unei ponderi în creştere a veniturilor destinate plăţii dobânzii.

După cum rezultă din cele două scenarii, ponderea ţărilor Europei de Est în exporturile şi importurile Germaniei urmează să crească la orizontul anului 2000 reprezentând o proporţie de respectiv 6,9% (faţă de 5,3% în 1994) şi 6,2% (faţă de 4,7% în 1994).

Aceste creşteri relative oferă un cadru previzionat de racordare a economiei româneşti la cea germană în condiţiile în care mărimea procentuală modestă a creşterilor previzionate, pentru ţările Europei de Est, poate reprezenta în termeni absoluţi mărimi semnificative pentru economiile şi schimburile externe ale acestor ţări.

Din scenarii rezultă, de asemenea, o disponibilitate mai mare a Germaniei pentru investiţii directe în economiile altor ţări, ceea ce reprezintă un alt element important pentru intensificarea relaţiilor noastre economice şi financiare cu această ţară. În ceea ce priveşte forţa de muncă, potrivit prognozelor,

problemele pieței muncii în Germania vor cunoaşte o acutizare, ceea ce lasă să se întrevadă şanse mai mari de colaborare ale României cu Germania decât în sensul unei migrări a unei forte temporare de muncă, înalt calificate, dar de proporții reduse, din Germania în România.

*
* *

Am prezentat succint mai sus pe lângă caracteristicile esențiale ale economiei germane şi o serie de probleme cu care aceasta se confruntă, ca urmare a procesului de unificare a fostei Germanii de Est. Cu toate acestea, Germania rămâne un partener primordial al României, atât pentru integrarea în structurile europene, cât şi pentru multiplicarea schimburilor economice bilaterale.

De altfel, Germania şi-a intensificat an de an relațiile comerciale cu țările din Europa de Est, cu efecte benefice pentru dezvoltarea economică a acestora. Astfel, conform datelor comunicate de Ministerul German al Economiei, volumul schimburilor comerciale ale Germaniei cu țările din Europa Centrală şi de Est s-a ridicat, în prima jumătate a anului 1996, la 62,8 miliarde de mărci, din care 33,3 miliarde au reprezentat-o exporturile.

Potrivit aceloraşi date, importurile s-au cifrat la aproximativ 29,6 miliarde de mărci, reprezentând o creştere cu 3,9% față de aceeaşi perioadă din 1995. De aici rezultă un excedent comercial de 3,7 miliarde de mărci germane pe ansamblul țărilor din Europa Centrală şi de Est.

Referitor la schimburile comerciale ale Germaniei cu cele 10 țări asociate la Uniunea Europeană (Polonia, Cehia, Slovacia, Ungaria, România, Bulgaria, Estonia, Lituania şi Slovenia) volumul acestora a crescut cu 11% în primul semestru din 1996, ajungând la 44,8 miliarde de mărci. Exporturile Germaniei în țările U.E. au crescut cu 16,8% în aceeaşi perioadă, ceea ce confirmă menținerea în continuare a unor schimburi economice intense ale Germaniei cu partenerii săi comunitari.

În aceeaşi perioadă, comerțul cu țările C.S.I. a crescut cu 5,4%, totalizând 15,4 miliarde de mărci, din care exporturile germane au sporit cu 9,1%.

În schimburile comerciale cu țările central şi est-europene, Polonia ocupă primul loc, cu un volum de 13,3 miliarde de mărci, după care urmează Rusia (12,3 miliarde de mărci) şi Cehia (12,1 miliarde de mărci).

# II. ANALIZA STATISTICO-ECONOMICĂ A VOLUMULUI ŞI A STRUCTURII COMERȚULUI EXTERIOR ROMANO-GERMAN, ÎN PERIOADA 1990-1996

## 1. Privire de ansamblu asupra schimburilor economice ale României cu țările Uniunii Europene

Analiza relațiilor economice ale României, aflată în perioada de tranziție la economia de piață, cu Germania oferă posibilitatea stabilirii rolului şi locului acestei țări în schimburile externe ale României din punct de vedere retrospectiv şi mai ales prospectiv, în strânsă legătură cu posibilitățile de integrare a economiei naționale în structurile europene.

Destrămarea pieței C.A.E.R., cu care România efectua în jur de 50% din schimburile sale economice externe de bunuri şi servicii, precum şi necesitatea găsirii de noi piețe de desfacere pentru produsele noastre industriale şi agricole au determinat o evoluție sinuoasă atât a exporturilor cât şi a importurilor.

În primii ani ai tranziției s-a înregistrat o cădere bruscă a volumului mărfurilor exportate şi o modificare a raportului dintre export şi import, ceea ce a determinat şi o schimbare radicală a soldului balanței comerciale. Astfel, față de un volum al exportului de 10.487 milioane de dolari şi al importului de 8871 milioane de dolari în anul 1989, cu un sold pozitiv al balanței comerciale de 1616 milioane de dolari, în 1990 România a realizat un volum al exportului de numai 5870 milioane de dolari (aproximativ jumătate din cel realizat în 1989) şi un import de 9663 milioane de dolari.

Trecerea de la o balanța comercială excedentară la una deficitară de aproape 3800 milioane de dolari a însemnat un puternic dezechilibru în economia românească, cu efecte pe termen lung. În România, evoluția volumului exportului şi importului a continuat să se situeze, şi în anul 1991, pe o linie descendentă, după care, în anii următori, se observă o oarecare evoluție ascedentă. Datele din tabelul nr.1 sunt concludente din acest punct de vedere.

Începând cu anul 1992, are loc o tendință de creştere a volumului valoric atât al exportului cât şi al importurilor în țara noastră, ceea ce se explică prin crearea premiselor pentru stoparea declinului economic şi reluarea creşterii în anul 1993. Față de anul 1992, volumul exporturilor totale F.O.B. ale României, a crescut în 1995 cu 76%, iar cel al importurilor C.I.F. cu respectiv 62%, niveluri care se mențin aproximative şi în anul 1996, cu toate că ele au fost inferioare anului anterior.

Se cuvine a menționa că, în această perioadă, importurile au fost mult mai mari decât exporturile (soldul balanței comerciale fiind în toți anii negativ).

Gradul de acoperire a importurilor cu exporturi nu s-a realizat integral, deşi, începând din anul 1993, se constată o uşoară tendință de îmbunătățire a acestuia.

### *1.1. Tendințe generale ale exporturilor*

Orientarea exporturilor țării noastre, în perioada 1991-1996, pe grupe de țări (tabelul nr. 2) relevă o serie de tendințe şi schimbări radicale în volumul şi structura acestora.

Exporturile F.O.B. de mărfuri au cunoscut o dinamică accentuată de la an la an. Remarcăm însă un ritm diferențiat în evoluția exporturilor pe grupe de țări. Dacă exportul total a crescut în perioada 1991-1996 cu 79,6%, cel realizat în țările dezvoltate s-a mărit cu 244,2%, cel cu țările în curs de dezvoltare cu 231,1%, iar cel realizat cu țările în tranziție s-a diminuat, ajungând în 1996 să reprezinte doar 63% față de anul 1991.

**Tabelul nr. 1 - Exporturile, importurile şi soldul balanței comerciale ale României, în perioada 1991-1996**

*- milioane dolari -*

| | 1991 | 1992 | 1993 | 1994 | 1995 | 1996 |
|---|---|---|---|---|---|---|
| Exporturi F.O.B. | 4265,7 | 4363,4 | 4892,2 | 6151,3 | 7910,0 | 7659,7 |
| Importuri F.O.B. | 5372,0 | 5784,1 | 6020,1 | 6562,4 | 9486,7 | 9202,7 |
| Importuri C.I.F. | 5793,4 | 6259,6 | 6521,7 | 7109,0 | 10277,9 | 9970,2 |
| Soldul balanței comerciale F.O.B./C.I.F. | -1106,3 | -1420,7 | -1127,9 | -411,1 | -1576,7 | -1543,0 |
| Soldul balanței comerciale F.O.B./C.I.F. | -1527,7 | -1896,2 | -1629,5 | -957,7 | -2367,9 | -2310,5 |
| Grad de acoperire a importuri lor F.O.B. cu exporturi -% | 79,4 | 75,4 | 81,3 | 93,7 | 83,4 | 83,2 |

*Sursa:* Buletin statistic de comerț exterior, *C.N.S., iunie /1996, p. 1 şi ianuarie /1997, p. 1.*

**Tabelul nr. 2 - Exporturile (F.O.B.) României, pe principalele grupe de ţări, în perioada 1991-1996**

*- milioane dolari -*

| | 1991 | 1992 | 1993 | 1994 | 1995 | 1996 |
|---|---|---|---|---|---|---|
| TOTAL EXPORT | 4265,7 | 4363,4 | 4892,2 | 6151,3 | 7910,0 | 7659,7 |
| ţări dezvoltate | 1923,6 | 1874,0 | 2382,8 | 3445,9 | 4876,8 | 4696,5 |
| ţări în curs de dezvoltare | 884,1 | 1396,0 | 1754,2 | 1852,2 | 2146,2 | 2043,2 |
| ţări în tranziţie | 1458,0 | .1093,3 | 755,2 | 853,2 | 887,0 | 920,0 |

*Sursa:* Buletin statistic de comerţ exterior*, C.N.S., iunie /1996, p. 14-15 şi ianuarie /1997, p. 14-15.*

Dinamica diferenţiată a exporturilor a determinat şi modificarea ponderii celor trei grupe de ţări în totalul exportului românesc:

- ţările în curs de dezvoltare au realizat o creştere mică a ponderii în anul 1996 faţă de 1991, de numai şase procente;
- ţările în tranziţie au înregistrat o scădere importantă a ponderii (12% în 1996 faţă de 34,2% în 1991);
- ţările dezvoltate au înregistrat o creştere a ponderii (de la 45% la peste 60%).

În această perioadă, orientarea strategică a comerţului exterior a fost îndreptată cu precădere către ţările cu nivel înalt de dezvoltare, România încercând şi reuşind, într-o oarecare măsură, să pătrundă cu mărfurile sale pe pieţele occidentale.

Promovarea unei schimbări strategice în orientarea exporturilor româneşti către ţările dezvoltate, a fost substanţial susţinută de Acordul de Asociere la Uniunea Europeană, acordarea clauzei naţiunii celei mai favorizate de către S.U.A., participarea la Organizaţia Mondială a Comerţului. Pe de altă parte, remarcăm că o bună parte a exporturilor româneşti către ţările dezvoltate sunt şi rezultatul unor operaţiuni în LOHN (îndeosebi industriile textile şi încălţăminte) care nu sunt în măsură să valorifice eficient factorii de producţie disponibili pe piaţa internă a României.

În structura exporturilor româneşti se constată încă prezenţa într-o proporţie însemnată a produselor de calitate relativ scăzută şi cu un grad scăzut de prelucrare, ceea ce se repercutează nefavorabil asupra indicatorilor de eficienţă economică în general şi a raportului de schimb.

### 1.2. Tendințe generale ale importurilor

Mutații semnificative au avut loc în această perioadă şi în ceea ce priveşte importurile României pe principalele grupe de țări.

**Tabelul nr. 3 - Importurile (C.I.F.) României, pe principalele grupe de țări, în perioada 1991-1996**

*- milioane dolari -*

| | 1991 | 1992 | 1993 | 1994 | 1995 | 1996 |
|---|---|---|---|---|---|---|
| TOTAL IMPORT | 5793,4 | 6259,6 | 6251,7 | 7109,0 | 10277,9 | 9970,2 |
| țări dezvoltate | 2207,0 | 3150,7 | 3757,3 | 4296,4 | 6172,6 | 6101,6 |
| țări în curs de dezvoltare | 1906,7 | 1449,8 | 1355,3 | 1151,4 | 1866,7 | 1649,9 |
| țări în tranziție | 1679,7 | 1659,1 | 1409,1 | 1661,2 | 2238,6 | 2218,7 |

*Sursa:* Buletin statistic de comerț exterior*, C.N.S., iunie / 1996, p. 18-19 şi ianuarie 1997, p. 18-19.*

Spre deosebire de exporturi, importurile au cunoscut o evoluție şi structură diferite. Față de o creştere a importului total în perioada 1991-1996 cu 72,1%, cel din țările dezvoltate a crescut cu 144%, cel din țările în curs de dezvoltare s-a diminuat, cu 14%, iar cel din țările în tranziție a crescut cu 30% (față de export care s-a diminuat cu aproape 42%).

Dinamicile diferite ale importului de mărfuri au determinat şi o modificare a ponderii deținute de grupele de țări menționate: 61,2% față de 38,1% pentru țările dezvoltate; 16,5% față de 32,9% pentru țările în curs de dezvoltare şi 22,3% față de 29% pentru țările în tranziție.

După cum a reieşit din succinta analiză a relațiilor economice ale României pe grupe de țări, o importanță în creştere o au țările dezvoltate care au un potențial de atracție şi integrare a României cu mult superior țărilor în tranziție şi/sau în curs de dezvoltare. Fără îndoială, în cadrul acestora o atenție deosebită, prioritară a fost acordată țărilor dezvoltate din Europa şi în special celor care fac parte din Uniunea Europeană, România depunând eforturi pentru integrare în structurile economice europene.

## 1.3. Comerțul exterior al României cu Germania şi cu alți parteneri europeni

Ca țară europeană, România îşi orientează, în primul rând, comerțul său exterior către țările continentului european, printre altele şi datorită unor avantaje legate de: cheltuieli de transport relativ scăzute datorită proximității geografice; existența unor legături comerciale tradiționale; manifestarea unor grade de complementaritate apreciabile ale economiilor naționale; demararea unui proces de liberalizări tarifare a schimburilor reciproce de bunuri şi servicii; existența unor standarde şi cutume comerciale comune etc.

### *1.3.1. Caracteristici ale exportului românesc cu partenerii europeni*

Pentru România, din totalul exporturilor de mărfuri, Europa deține ponderea cea mai mare, deşi această pondere manifestă o tendință de stabilizare, ea menținându-se în această perioadă la un nivel între 60 şi 70%, ca urmare a multiplicării şi diversificării relațiilor comerciale ale țării noastre, cu țări din alte continente, în special cu cele din America de Nord. În cadrul țărilor din Europa, țările din Uniunea Europeană dețin ponderea principală şi în creştere, atât în exportul global al țării (57,8% în 1996 față de 36,9% în 1991) cât şi în totalul exportului efectuat de țara noastră în cadrul continentului european (81,0% în 1996 față de 50,7% în 1991).

Principalii parteneri din cadrul Uniunii Europene spre care România exportă sunt Austria, Franța, Germania şi Italia, care au deținut o proporție de 63,5% din totalul exporturilor româneşti în anul 1991 şi 76,3% în 1995. Apare evidentă tendință de creştere de la un an la altul a ponderii acestor țări, ele constituind principalii parteneri comerciali ai României în perioada de tranziție.

**Tabelul nr. 4 - Exporturile (F.O.B.) de mărfuri ale României, în principalele țări din Europa, în perioada 1991-1996**

*- milioane dolari-*

| | 1991 | 1992 | 1993 | 1994 | 1995 | 1996 Sem.I |
|---|---|---|---|---|---|---|
| TOTAL EXPORT | 4265,7 | 4363,4 | 4892,2 | 6151,3 | 7910,0 | 7659,7 |
| Europa | 3109,2 | 2764,0 | 2908,0 | 3863,0 | 5231,4 | 5182,9 |
| Uniunea Europeană | 1575,8 | 1534,8 | 2023,3 | 2964,7 | 4283,4 | 4262,0 |
| - Austria | 104,6 | 104,7 | 75,8 | 97,1 | 155,0 | 159,4 |
| - Franța | 171,3 | 171,3 | 219,4 | 315,5 | 458,1 | 430,2 |
| - Germania | 463,1 | 479,3 | 699,7 | 987,7 | 1435,2 | 1385,1 |
| - Italia | 261,9 | 265,2 | 406,3 | 794;9 | 1243,4 | 1280,2 |

*Sursa:* Buletin statistic de comerț exterior*, C.N.S., iunie /1996, p. 14-15 şi ianuarie 1997, p. 18-19.*

Aşa cum reiese din datele tabelului nr. 4, Germania ocupă primul loc în exportul efectuat de România atât ca pondere cât şi ca dinamică. În ultimii şase ani, volumul exportului de mărfuri româneşti în Germania aproape s-a triplat, ponderea acestuia ajungând să reprezinte 32% în 1996, faţă de 29% în 1991 din totalul exportului realizat de România în ţările Uniunii Europene. Germania ocupă ponderea cea mai mare în volumul exportului şi în primul trimestru al anului 1997, ceea ce presupune că relaţiile economice ale României cu Germania continuă să se deruleze pe o traiectorie ascendentă.

Dată fiind poziţia de excepţie (ca volum şi pondere) a Germaniei în exporturile româneşti, considerăm că această ţară trebuie să constituie unul din elementele strategice ale politicii exporturilor de bunuri şi servicii, ţinând seama de nivelul competiţiei pe piaţa germană şi de interesele creşterii profitabilităţii exporturilor româneşti.

Faptul că mai mult de o treime din exporturile româneşti în U.E. merg pe piaţa R.F.G. este de natură să confere acestei pieţe un rol de primă importanţă nu numai în relaţiile bilaterale, dar şi în cele multilaterale, în cadrul grupării integraţioniste U.E. Gu alte cuvinte, de exporturile efectuate de România în R.F.G. depind într-o măsură importantă producţia, gradul de ocupare şi nivelul tehnologic al multor sectoare ale economiei româneşti. Relaţiile cu această ţară pot constitui pentru România un important factor de susţinere a creşterii economiei în diferite domenii.

Cea de-a doua ţară ca importanţă din cadrul Uniunii Europene, în care România exportă o cantitate importantă de mărfuri, este Italia. Deşi dinamica exporturilor româneşti în Italia este mai rapidă decât în Germania (volumul acestora crescând de aproape 4,7 ori în 1996 faţă de 1991), ca pondere în totalul volumului total al exporturilor efectuate de România în Uniunea Europeană, Italia deţinea 16,6% în 1991 şi 30% în 1996. Oricum, şi Italia trebuie considerată ca partener principal la exporturile României.

Franţa, al treilea partener ca importanţă, absoarbe un volum de numai 10,8% din mărfurile exportate în 1991 şi respectiv 10% în 1996, menţinându-se astfel la un nivel constant în această perioadă.

În ceea ce priveşte Austria, ca cel de-al patrulea partener din cadrul Uniunii Europene, volumul mărfurilor exportate reprezintă o pondere de numai 6,6% în 1991 şi aproape 3% în 1996 din exportul românesc, deci în continuă scădere, el menţinându-se şi valoric la aproape acelaşi nivel, în întreaga perioadă analizată.

### *1.3.2. Caracteristici ale importului românesc cu partenerii europeni*

În ceea ce priveşte importurile României, ţările din Europa şi ale Uniunii Europene constituie o importantă sursă de aprovizionare mai ales cu maşini, utilaje şi echipamente de înaltă tehnicitate.

O primă constatare care se poate face din analiza comparativă a datelor privind exporturile (tabelul nr. 4) şi importurile (tabelul nr. 5) este că atât pe ansamblu cât şi pentru Europa, Uniunea Europeană şi fiecare țară în parte, volumul importurilor depăşeşte în fiecare an volumul exporturilor. Comparând, de exemplu importul şi exportul în Europa şi în Uniunea Europeană se constată un sold negativ al balanței comerciale care, deşi a variat de la un an la altul, a manifestat o tendință evidentă de creştere.

Importul de mărfuri ale României din țările. Europei, în perioada 1991-1996, reprezenta o pondere foarte mare (60% în 1991), cu tendință de creştere (75% în 1996). Importul din țările Uniunii Europene s-a mărit de 2,2 ori în perioada analizată, sporindu-şi ponderea în totalul importului din țările europene de la 47,8% în 1991 la 69% în 1996.

**Tabelul nr. 5 - Importurile (C.I.F.) de mărfuri ale României din principalele țări din Europa, în perioada 1991-1996**

*-milioane dolari-*

| | 1991 | 1992 | 1993 | 1994 | 1995 | 1996 |
|---|---|---|---|---|---|---|
| TOTAL | | | | | | |
| IMPORT | 5793,4 | 6259,6 | 6521,7 | 7109,0 | 10277,9 | 9970,2 |
| Europa | 3477,8 | 4377,3 | 4499,3 | 5227,6 | 7597,4 | 7501,3 |
| Uniunea Europeană | 1663,6 | 2583,9 | 2595,2 | 3427,0 | 5185,5 | 5203,2 |
| - Austria | 185,9 | 191,0 | 165,5 | 195,0 | 314,5 | 311,9 |
| - Franța | 222,0 | 474,5 | 506,7 | 361,7 | 536,1 | 495,3 |
| - Germania | 591,1 | 826,3 | 1031,2 | 1278,1 | 1802,6 | 1704,6 |
| - Italia | 208,9 | 487,1 | 614,0 | 841,2 | 1362,6 | 1553,1 |

*Sursa:* Buletin statistic de comerț exterior*, C.N.S., iunie /1996, p. 14-15 şi ianuarie 1997, p. 14-15.*

Principalii parteneri pentru importul românesc de mărfuri din Uniunea Europeană (tabelul nr. 5) sunt aceiaşi ca şi în cazul exportului (Germania, Italia, Franța şi Austria), aceste țări deținând 72,6% în 1991 şi respectiv 80% în 1996. Importul din aceste țări, în perioada analizată, a crescut de aproape trei ori, depăşind creşterea pe ansamblul Uniunii Europene. Dinamica mai accelerată a creşterii importului din cele patru țări U.E. semnifică, la fel ca în cazul exportului, că relațiile economice ale României, după anul 1989, sunt orientate cu precădere spre țările cu nivelul cel mai înalt de dezvoltare, de la care putem să ne satisfacem nevoi stringente de tehnică modernă, pentru restructurarea economiei şi ridicarea calitativă a produselor pentru export, în vederea realizării competitivității necesare pătrunderii pe piețele occidentale.

Pe primul loc ca importanță, la importul de mărfuri al României, în cadrul țărilor Uniunii Europene, se află Germania. Volumul mărfurilor importate din această țară a crescut de aproape trei ori, iar ponderea în totalul importului din

Uniunea Europeană s-a menținut aproximativ constantă (34-35%) în întreaga perioadă analizată.

O ascensiune apreciabilă a înregistrat şi volumul valoric al importului de mărfuri din Italia (creştere de aproape 7,5 ori), a cărui pondere în totalul importului țării noastre din Uniunea Europeană a sporit de la 12,5% în 1991 la 29% în 1996.

O oarecare creştere au cunoscut şi importurile româneşti din Franța, însă într-un ritm mult mai lent decât cel din Germania şi Italia (2,2 ori), ponderea acestora reducându-se de la 13,3% în 1991 la 10,5% în 1995.

Importul din Austria reprezintă, de asemenea, o creştere mai mică din punct de vedere al volumului valoric (44,8%) şi o reducere ca pondere de la 11,2% la 5,8% în aceeaşi perioadă.

În concluzie, se poate afirma că în ansamblul lor **țările membre ale U.E. reprezintă în prezent cel mai important partener comercial al României** şi în cadrul acestora, Germania se situează pe primul loc, urmată de Italia, Franța şi Austria. Din punct de vedere concurențial, ținând seama de mărimea ponderii avute în comerțul exterior al României, țările membre ale U.E. se pot împărți în patru categorii şi anume:

- **foarte importante,** ca de exemplu R.F.G., care deține peste o treime din schimburile României cu U.E.;
- **importante** (Italia, Franța);
- **cu o pondere relativ modestă** (restul țărilor membre ale U.E.).

Din păcate, ponderea comerțului exterior al României în volumul total al schimburilor practicate de țările membre ale U.E. se situează la un nivel extrem de redus, fapt ce atestă o asimetrie de dependență, între economiile naționale respective.

## 2. Schimburile externe româno-germane. Tendințe şi modificări structurale

Dezvoltarea relațiilor economice externe dintre Germania şi România au o tradiție îndelungată, în cadrul căreia capacitatea de export şi import a României s-a manifestat cu preponderență pe această relație datorită:

- intereselor economice ale României în raporturile sale cu Germania, ca putere economică şi politică;
- atractivității României pentru statul german, motivată de posibilități de aprovizionare şi desfacere la anumite categorii de bunuri şi servicii;
- poziției geostrategice şi geoeconomice a României, direct susținute prin contacte de cooperări, sub forme multiple, în domeniul infrastructural (drumuri, căi ferate, căi fluviale, legătura dintre Marea Nordului şi Marea Neagră prin canalul Dunăre-Rin);

- amplasării României la confluența unor fluxuri de factori de producție între nordul şi sudul, pe de o parte, şi estul şi vestul Europei, de alta, precum şi potențialului României de legături intercontinentale;
- unor relații culturale tradiționale susținute de existența de secole a unei importante populații de etnie germană, în mai multe zone din România.

Datorită puterii sale economice, Germania a devenit un centru gravitațional pentru relațiile economice externe ale României. Această caracteristică este confirmată de ponderea în creştere a exportului efectuat de România în R.F.G., în perioada 1991-1996, de la 9,9% la 18%, adică aproximativ o dublare.

Dinamica exporturilor totale efectuate de România către R.F.G., în perioada analizată, a devansat pe cea înregistrată de exporturile totale realizate de România în Uniunea Europeană, ceea ce demonstrează că R.F.G. a manifestat o putere de absorbție a produselor şi serviciilor României în continuă creştere, chiar în condițiile în care volumul absolut al exporturilor româneşti în această țară avea un nivel relativ ridicat, ceea ce ar fi presupus în mod obişnuit dinamici mai lente decât în cazul unui nivel de pornire scăzut.

**Tabelul nr. 6 - Evoluția ponderii exportului efectuat de România în U.E. şi R.F.G., în perioada 1991-1996**

-%-

| Anii | TOTAL | din care: | | R.F.G./U.E. |
|---|---|---|---|---|
| | | U.E. | R.F.G. | |
| 1991 | 100 | 36,9 | 9,9 | 29,4 |
| 1992 | 100 | 35,2 | 11,0 | 31,2 |
| 1993 | 100 | 41,4 | 14,3 | 34,6 |
| 1994 | 100 | 48,2 | 16,1 | 33,3 |
| 1995 | 100 | 54,2 | 18,1 | 33,5 |
| 1996 | 100 | 55,6 | 18,1 | 32,5 |

*Sursa: calculat pe baza datelor din* Buletin statistic de comerț exterior, *C.N.S., nr. 6/1996 şi nr. 1/1997.*

Cu o pondere de 18,1% din exporturile totale efectuate de România, Germania reprezintă cel mai important partener economic al țării noastre la exporturi. Această poziție a R.F.G. duce la cel puțin două concluzii:

a) România, prin produsele şi serviciile sale, a putut să pătrundă pe o piață exigentă din punct de vedere al competitivității;
b) indiferent de gradul de valorizare a exporturilor româneşti pe piața germană apare absolut necesară o evaluare corectă a eficienței economice a acestor exporturi şi implicit o identificare punctuală a factorilor şi a modalităților de sporire a acestei eficiente, atât în palierul calității cât şi în cel al marketingului.

Dacă Germania reprezintă la export partenerul principal al României, însemnătatea importurilor efectuate de Germania din țara noastră (a exporturilor româneşti pentru economia germană) este de-a dreptul modică (circa 0,21% din volumul total al importurilor R.F.G. În anii 1993-1995).

Se constată aşadar o asimetrie extrem de mare referitoare la greutatea specifică a exporturilor efectuate de România în R.F.G., comparativ cu importanța importurilor realizate de Germania din România.

Dacă la nivel macroeconomic această asimetrie este de natură să descurajeze analişti şi strategi în domeniul economiei germane, nu acelaşi lucru se poate spune despre importanța exportatorilor români pentru partenerii din Germania, în cifra de afaceri a cărora firmele exportatoare româneşti capătă ponderi cu mult mai mari. Oricum, se degajă concluzia existenței în R.F.G. a unui potențial apreciabil pentru exportul de produse şi servicii din România, în anumite segmente ale pieței germane, cu condiția sporirii competitivității acestora. Numai în acest mod România se poate înscrie cu exporturile sale pe o traiectorie ascendentă în ceea ce priveşte sporirea importanței sale în economia germană.

Acordul de asociere a României la Uniunea Europeană, la baza căruia se află reducerea treptată, până la desființare, a tarifelor vamale pentru exporturile româneşti, a reprezentat în ultimii doi ani şi va reprezenta, fără îndoială în continuare, un factor de dinamizare a produselor exportate din România şi, evident, de creştere a interesului cumpărătorilor germani de bunuri şi servicii din România.

În ceea ce priveşte volumul total al importurilor din R.F.G. (tabelul nr. 7), din analiza efectuată pentru perioada 1991-1996, se pot deduce următoarele:

- cu o pondere de circa 17-18% în anii 1994-1996 în totalul importurilor româneşti, Germania se situează pe primul loc printre partenerii de import ai României, inclusiv printre cei din cadrul Uniunii Europene, poziție de altfel semnalată şi în cazul exporturilor;
- se constată aşadar o creştere a ponderii importurilor din R.F.G. În volumul total al importurilor româneşti, pondere care la nivelul importurilor României din țările U.E. reprezintă peste 1/3, ceea ce conferă acestei țări un loc de importanță primordială pentru România între partenerii U.E.;
- importanța economică a importurilor româneşti din R.F.G., pe lângă latura sa de natură cantitativă precumpănitoare, în mod firesc, trebuie completată cu o analiză aprofundată de natură calitativă, pe care o vom efectua în cadrul acestei lucrări.

**Tabelul nr. 7 - Evoluția ponderii importului efectuat de România din Uniunea Europeană şi din R.F.G.**

-% -

| Anii | TOTAL | din care: | | R.F.G./U.E. |
|---|---|---|---|---|
| | | U.E. | R.F.G. | |
| 1991 | 100 | 28,7 | 10,2 | 35,5 |
| 1992 | 100 | 41,3 | 13,2 | 32,0 |
| 1993 | 100 | 45,3 | 15,8 | 34,9 |
| 1994 | 100 | 48,2 | 18,0 | 37,3 |
| 1995 | 100 | 50,5 | 17,5 | 34,8 |
| 1996 | 100 | 52,2 | 17,1 | 32,4 |

*Sursa: calculat pe baza datelor din* Buletin statistic de comerț exterior *C.N.S., nr.6/1996, şi în nr. 1/1997.*

Aprofundarea importanței exporturilor şi importurilor de bunuri şi servicii ale României din R.F.G. necesită o analiză dezagregată a acestor doi indicatori macroeconomici din punct de vedere al componenței lor, în dinamica, pe principalele categorii de produse evidențiate de Sistemul Armonizat de Descriere şi Calificare a Mărfurilor (SA).

Fiecare dintre grupele de mărfuri evidențiate în S.A. poate fi considerată ca având o semnificație şi un rol bine delimitate pentru demararea creşterii economice în România, retehnologizarea aparatului productiv, îmbunătățirea performanțelor economico-financiare ale agenților economici, în condițiile extinderii şi/sau aplicării integrale a cerințelor impuse de mecanismele pieței concurențiale pe plan intern şi extern.

La o primă abordare, **exporturile** efectuate de România în R.F.G. Îndeplinesc cel puțin următoarele funcții:

- factor de creştere a producției şi implicit de mărire a gradului de utilizare a unor capacități de producție subutilizate, şi de ocupare a forței de muncă;
- alinierea operatorilor economici români la standardele de calitate şi ambientale ale U.E. sau internaționale;
- Îmbunătățiri ale nivelului calitativ al tehnologiilor de fabricație şi ridicarea gradului de calificare a forței de muncă;
- multiplicarea posibilităților de valorificare eficientă a resurselor naturale ale țării;
- crearea resurselor valutare necesare pentru realizarea de importuri şi echilibrarea balanței comerciale şi de plăți a țării.

Analiza evoluției structurii exportului efectuate de Româniai pe cele 20 de categorii S.A. oferă o multitudine de aspecte şi concluzii cu valoare nu numai teoretică ci şi operațională.

### *2.1. Exporturile efectuate de România pe categorii pe produse*

Pentru a evita oscilațiile de la un an la altul ale mărimii exportului pe categorii de produse, am utilizat o pondere medie a fiecărei categorii de produse exportate, calculată pentru perioada 1991-1996. În acest mod am obținut o structură a exporturilor care reflectă capacitatea pe termen mediu a economiei româneşti de a penetra pe piața R.F.G., într-o structură cvasistabilă.

Datele din tabelul nr. 8 permit evidențierea unor aspecte mai importante referitoare la structura exporturilor româneşti în R.F.G. cât şi la modificarea acestei structuri, constituite ca tendințe pe perioada 1991-1996.

În perioada analizată, cea mai mare pondere în exporturile româneşti către R.F.G. a fost deținută de materiile textile şi de articole din acestea (41,7%), de mobilă, de aparate de iluminat şi articole similare (18,1%) şi de metale comune şi articole din metale comune (9,1%).

Celelalte grupe de produse au deținut o pondere care a variat între 0,6% şi 8%, ceea ce ne determină să susținem că acestea nu constituie elemente importante în structura exporturilor efectuate de România în această țară, ci mai degrabă relevă o disipare pe numeroase categorii de produse, opusă unor structuri specializate cu atribute de valorizare eficientă a potențialului național de export.

În ceea ce priveşte tendințele de modificare a structurii, la principalele categorii de produse româneşti exportate în R.F.G., constatăm:

- **o tendință de creştere** a ponderii la materii textile şi la articole derivate din acestea;
- **o tendință de diminuare** a ponderii la majoritatea categoriilor de produse, dar mai ales în cazul următoarelor grupe: mobilă, aparate de iluminat şi articole similare, metale comune şi articole din metale comune, materiale de construcții, produse alimentare şi vegetale;
- **o pondere cvasiconstantă** se manifestă la produsele din lemn, la materialele plastice, cauciuc şi produse derivate, la produsele minerale, la articolele de îmbrăcăminte şi accesorii etc.

În concluzie, se poate constata că **punctul forte al exporturilor româneşti** în Germania îl constituie produsele cu grad de tehnicitate şi prelucrare relativ scăzut, consumatoare de muncă manuală şi resurse naturale, ceea ce contribuie la o valorificare modestă a factorilor de producție din economia românească pe piața germană.

Una din prioritățile îmbunătățirii structurii exporturilor româneşti în R.F.G., o constituie creşterea ponderii produselor cu grad înalt de prelucrare şi valoare adăugată ridicată care necesită fie asimilări de tehnologii superioare fie crearea de societăți cu capital străin care să mijlocească transferuri tehnologice, comportamente manageriale şi de marketing adecvate.

Subliniem faptul că produsele textile şi cele metalurgice încă nu au constituit obiectul negocierilor privind reducerile tarifare în cadrul prevederilor

acordului de asociere la Uniunea Europeană. Cu toate acestea, ele reprezintă ponderi relativ însemnate în structura exportului, ceea ce se poate explica, la prima categorie de exporturi, prin practicarea schimburilor pe bază de LOHN şi la cea de-a doua categorie prin interesul importatorilor vest-germani, de a importa semifabricate energofage şi totodată poluante, în acest mod economisind consumul resurselor energetice şi oferind premise materiale pentru prelucrări ulterioare sofisticate a semifabricatelor din metal importate.

**Tabelul nr. 8 - Evoluția ponderii exportului (F.O.B.) efectuat de România în R.F.G. pe categorii de produse, în total export în U.E., în perioada 1991 -1996**

-%-

| Cod. produse S.A. | 1991 | 1992 | 1993 | 1994 | 1995 | 1996 | 1991-1996 |
|---|---|---|---|---|---|---|---|
| II.Produse vegetale | 3,5 | 3,2 | 2„1 | 1,3 | 1,1 | 1,8 | 1,6 |
| IV.Produse alimentare,băuturi şi tutun | 3,0' | 3,5 | 2,3 | 1,8 | .1.6, | 1.1 | 1,9 |
| V.Produse minerale | 0,1 | 1,4 | 1,0. | 0,6 | 0,7 | 0,7 | 0,8 |
| VI.Produse ale industriei chimice | 3,8 | 3,9 | 2,8 | 2,9 | 2,8 | 2,2 | 2,9 |
| VII.Materiale plastice,cauciuc şi produse derivate | 1.5 | 2,1 | 1.0 | 0,8 | 1.2 | 1,6 | 1,3 |
| IX.Produse din lemn (excl. mobilier) | 1,9 | 2,0 | 1.5 | 1,4 | 1.9 | 1.8 | 1,8 |
| X.Pastă din lemn,hârtie,carton | 1,1 | 0,4 | 0,5 | 0,6 | 0,6 | 0,5 | 0,6 |
| XI.Materii textile şi articole obținute din acestea | 18,7 | 21,4 | 45,8 | 47,7 | 45,1 | 46,7 | 41,7 |
| XIII.Articole din piatră, ipsos,ciment, ceramică, sticlă şi materiale similare | 6,2 | 6,9 | 5,1 | 4,3 | 3,6 | 3,1 | 4,3 |
| XV.Metale comune şi articole din metale comune | 11,3 | 10,9 | 4,5 | 7,0 | 10,8 | 9,7 | 9,1 |
| XVI.Maşini şi aparate,echipamente electrice | 5,7 | 5,6 | 4,3 | 8,7 | 9,0 | 9,9 | 8,0 |
| XVIII.Mijloace de transport | 3,6 | 2,6 | 2,0 | 1,7 | 3,3 | 5,1 | 3,3 |
| XX.Mobilă,aparate de iluminat şi articole similare | 29,8 | 29,5 | 21,6 | 16,6 | 14,4 | 13,0 | 18,1 |
| TOTAL | 100,0 | 100,0 | 100,0 | 100,0 | 100,0 | 100 | 100 |

*Sursa: calculat pe baza datelor din* Buletin statistic de comerț exterior, *C.N.S., nr.6/1996 şi nr. 1/1997*

### *2.2. Importurile efectuate de România pe categorii de produse*

În ceea ce priveşte importurile efectuate de România (tabelul nr. 9) subliniem următoarele:

1. cele mai importante ponderi în volumul total al importurilor efectuate de România din Germania au fost definite de: maşini şi aparate, echipamente electrice (33-34%) şi materii textile şi articole derivate din acestea (24-27%), urmate la distanţă deproduse ale industriei chimice (peste 8,4%); celelalte grupe de produse importate au deţinut ponderi relativ modeste;
2. modificarea structurii importurilor româneşti din R.F.G. este mai puţin pregnantă în perioada analizată, ceea ce relevă interese specifice relativ constante ale aprovizionării României cu produse din această ţară.

Datele privind structura importurilor ne confirmă dependenţa economiei româneşti faţă de piaţa de aprovizionare cu echipamente şi tehnologii de vârf.

Relaxarea constrângerii structurale, existentă în cadrul importurilor efectuate de România de pe piaţa germană, nu se poate realiza decât în măsura în care importatorii români pot identifica pieţe concurenţiale mai avantajoase în cazul altor ţări dezvoltate, situaţie ce are un grad de verosimilitate destul de scăzut, cunoscută fiind înalta competitivitate mondială a industriei construcţiei de maşini din Germania, precum şi avantajele comparative pe care le prezintă această ţară pentru cheltuielile de transport.

Această dependenţă a României faţă de importurile de pe piaţa germană se poate constata şi în cazul altor ţări din Europa de Est. Ea reflectă, fără îndoială, structuri tipice ale relaţiilor economice externe dintre ţări cu niveluri de dezvoltare economică şi tehnologică marcate de importante decalaje şi rămâneri în urmă, a căror diminuare absolută şi relativă nu poate fi realizată decât prin intensificarea cooperării în diferite formule de asociere şi integraţioniste pe plan internaţional, susţinute de un efort propriu intern consecvent şi intens din partea ţărilor europene mai puţin dezvoltate.

**Tabelul nr. 9 - Evoluţia ponderii importului(C.I.F.) efectuat de România din R.F.G., pe categorii de produse în total import din Uniunea Europeană, în perioada 1991-1996**

*-În%-*

| Cod. produse S.A. | 1991 | 1992 | 1993 | 1994 | 1995 | 1996 | 1991 1996 |
|---|---|---|---|---|---|---|---|
| II.Produse vegetale | 4,5 | 2,9 | 1,1 | 0,3 | 0,3 | 0,4 | 1,1 |
| IV.Produse alimentare, băuturi şi tutun | 2,3 | 3,1 | 2,1 | 2,3 | 2,7 | 2,1 | 2,4 |
| V.Produse minerale | 14,2 | 1,9 | 1,8 | 1,3 | 0,8 | 0,8 | 2,2 |
| VI.Produse ale industriei chimice | 12,1 | 10,0 | 8,1 | 0,7 | 8,4 | 7,3 | 8,4 |
| VII.Materiale plastice, cauciuc şi produse derivate | 2,8 | 3,2 | 3,3 | 0,2 | 3,9 | 3,9 | 3,7 |

| Cod. produse S.A. | 1991 | 1992 | 1993 | 1994 | 1995 | 1996 | 1991 1996 |
|---|---|---|---|---|---|---|---|
| VIII. Piei crude, tăbăcite, blănuri şi produse din acestea | 1,9 | 1,1 | 1,1 | 0,8 | 0,9 | 0,9 | 0,9 |
| X. Pastă din lemn, hârtie, carton | 1,1 | 2,1 | 1,4 | 1,9 | 2,5 | 2,7 | 2,1 |
| XI. Materii textile şi articole din acestea | 2,6 | 24,2 | 24,6 | 25,9 | 26,7 | 26,9 | 24,1 |
| XV.Metale comune şi articole din metale comune | 9,9 | 8,8 | 5,2 | 5,3 | 4,7 | 6,0 | 6,1 |
| XVI.Maşini şi aparate, echipamente electrice | 31,8 | 29,2 | 30,5 | 36,8 | 32,8 | 34,1 | 33,0 |
| XVIII. Mijloace de transport | 3,7 | 3,7 | 11,2 | 4,1 | 3,7 | 4,3 | 5,0 |
| XX. Mobilă,aparate de iluminat şi articole similare | 0,1 | 0,4 | 0,2 | 0,3 | 0,7 | 0,4 | 0,4 |
| ALTE PRODUSE | 13,0 | 9,4 | 9,4 | 19,1 | 12,0 | 10,2 | 10,1 |
| TOTAL | 100,0 | 100,0 | 100,0 | 100,0 | 100,0 | 100,0 | 100,0 |

*Sursa: calculat pe baza datelor din* Buletin statistic de comerț exterior, *C.N. S., nr. 6/1996 şi nr. 1/1997*

### *2.3. Specializarea comerțului dintre România şi Germania*

#### *2.3.1. Intensitatea comerțului intraramură*

În continuarea analizei structurale a schimburilor economice româno-germane pe cele 20 de grupe ale SA, din care a rezultat o configurație de ansamblu a particularităților exporturilor şi importurilor româneşti, vom încerca să determinăm intensitatea intraramură a schimburilor respective ca un asped sui-generis al specializării internaționale a României cu R.F.G. În acest scop vom folosi indicatorul intensității comerțului intraramură - ICIR -care are următoarea formulă:

$$ICIR^t = \frac{(x_i + m_i) - (x_i - m_i)}{x_i + m_i} = 1 - \frac{x_i - m_i}{x_i + m_i}$$

în care:

x, = exporturile efectuate de România către Germania a grupei de mărfuri;

$m_i$, = importurile efectuate de România din Germania a grupei de mărfuri;

$t$ = anul;

i = grupa de mărfuri.

Înainte de a trece la determinarea indicatorului ICIR, considerăm necesară o exegeză succintă a semnificației şi mărimii valorilor sale. În acest scop se va utiliza cea de a doua variantă a explicitării indicatorului *(1-$x_j$-$m_j$/$x_i$+$m_i$)* pe baza căruia se pot deduce următoarele constatări:

a) *$x_j$-$m_i$,* reprezintă soldul balanței comerciale în modul, pentru ramura *i*, în calitatea sa de importator şi exportator al grupei *i* de mărfuri; mărimea în modul a soldului va desemna un deficit sau un excedent care în final va influența mărimea ICIR în sensul semnificației de dezechilibru între volumul importurilor şi al exporturilor de produse într-o anumită perioadă de timp, în cazul nostru un an;

b) $x_i$+$m_i$, apare evident ca volumul total al comerțului exterior cu produse din grupa i de mărfuri şi va lua întotdeauna valori pozitive;

c) raportul $x_i$-$m_j$/$x_j$+$m_i$, reprezintă variabila care practic influențează mărimea indicatorului ICIR în funcție de valorile pe care le iau x, față de mi după cum urmează:

- dacă $x_i > m_i$, atunci $x_i$-$m_i > 0$ şi respectiv vom avea ICIR=*1-0/$x_i$+$m_i$=1,* ceea ce semnifică un sold al balanței comerciale intraramura echilibrat, întrucât $x_i$=$m_i$ iar intensitatea schimburilor intraramura va depinde de mărimile absolute ale lui $x_i$ şi $m_i$;
- dacă $x_i > m_i$, atunci $x_i$-$m_i > 0$ ceea ce va determina o mărime subunitară a indicatorului ICIR; cu cât $x_j$-$m_i$ va lua valori pozitive mai mari până aproape de 1 cu atât ICIR va lua valori tot mai apropiate de 0, ceea ce va semnifica un dezechilibru al soldului balanței comerciale al ramurii i şi în consecință o asimetrie în ceea ce priveşte structura diviziunii internaționale a muncii;
- dacă $x_i$<$m_i$, atunci $x_j$-$m_i$<0 şi în modul va influența în aceeaşi proporție că şi în cazul anterior mărimea indicatorului ICIR, care va fi cu atât mai mult apropiată de 0, cu cât Xy-m, va fi în modul mai mare, ceea ce de asemenea semnifică un dezechilibru dar de această data în sens opus, față de situația anterioară, în balanța comerțului exterior al ramurii.

Pornind de la semnificația economică a formulei anterior analizată a ICIR, am determinat mărimea acestuia pentru anii 1991-1995, delimitând în cadrul volumului total al schimburilor româno-germane următoarele patru grupe de produse care fac obiectul schimbului (importului şi exportului) intraramura în funcție de consumul preponderent al unor inputuri - factori de producție -cum sunt: inputuri agricole; inputuri de resurse naturale - lemn; consum intensiv de muncă, consum intensiv de tehnologie (tabelul nr. 10).

Principalele concluzii care rezultă din analiza comparativă a mărimii ICIR sunt:

- România este specializată în exporturi către R.F.G. de produse care necesită un consum mare de resurse naturale şi de muncă ieftină,

necalificată sau slab calificată, cum ar fi bunăoară produsele agricole (animale vii, produse vegetale, cereale, fructe comestibile);

- la produsele intensiv tehnologice, se constată un dezechilibru între importuri şi exporturi, specializarea României în acest domeniu fiind foarte slabă, bazându-se pe tehnologii cu un grad mare de extindere şi consumuri ridicate de muncă ieftină. În acest cadru remarcăm cazul special al maşinilor şi aparatelor electrice;
- produsele muncă-intensive, cum ar fi cele alimentare, băuturi, încălțăminte, textile, relevă un grad de specializare relativ ridicat;
- variația valorii ICIR în perioada 1991-1995 nu confirmă decât în foarte puține cazuri, atunci când aceasta creşte, înregistrarea unei tendințe favorabile în ceea ce priveşte intensificarea comerțului intraramură dintre România şi Germania (tabelul nr. 10).

**Tabelul nr. 10 - Intensificarea comerțului intraramură ICIR[x)] româno-german, în perioada 1991-1995, după intensitatea consumului de factori de producție**

*-% -*

| | 1991 | 1995 |
|---|---|---|
| **Produse agricole intensive** | 0,98 | 0,73 |
| -Animale vii | 0,67 | 0,99 |
| -Produse vegetale | 0,76 | 0,73 |
| -Cereale | 0,56 | 1,00 |
| -Fructe comestibile | 0,29 | 0,26 |
| **Produse forestier intensive** | 0,09 | 0,41 |
| -Pastă de lemn,hârtie,carton şi articole din acestea | 0,88 | 0,36 |
| -Mobilă,aparate de iluminat şi art.similare | 0,01 | 0,11 |
| **Produse muncă intensive** | 0,53 | 0,87 |
| -Produse alimentare, băuturi, tutun | 0,99 | 0,80 |
| -încălțăminte,articole de încălțăminte şi parțiale acestora | 0,98 | 0,28 |
| -Materii textile şi articole din acestea | 0,30 | 0,86 |
| **Produse tehnologic intensive** | 0,45 | 0,62 |
| -Materii plastice,cauciuc şi derivate | 0,61 | 0,41 |
| -Produse diverse ale industriei chimice | 0,41 | 0,23 |
| -Produse minerale | 0,13 | 0,43 |
| -Metale comune şi produse din metale comune | 0,44 | 0,67 |
| -Maşini şi aparate electrice | 0,25 | 0,38 |
| -Mijloace de transport | 0,86 | 0,78 |
| -Automobile, tractoare | 0,48 | 0,70 |

[x)] *ICIR = 1 - $x_i$-$m_i$/$x_i$+$m_i$ în care $x_i$ = export către Germania de grupe i de produse;* $m_i$ *= import din Germania al grupei i de produse; i = grupa de mărfuri.*

*Sursa: calculat pe baza datelor din tabelele anterioare.*

*2.3.2. Gradul de concentrare a comerțului cu Germania*

Pentru determinarea gradului de concentrare a comerțului exterior, am utilizat indicele normalizat Hirschmann, cunoscut în literatura de specialitate pentru evaluarea concentrării fenomenelor şi proceselor economice.

Notând cu H indicele Hirschmann am utilizat următoarea formulă:

$$H_x = \frac{\sqrt{\Sigma(\frac{x_i}{x})^2} - \sqrt{\frac{1}{n}}}{1 - \sqrt{\frac{1}{n}}}$$

în care: $x_i$ = exportul grupei / de mărfuri;

*x* = exportul total;

*n* = numărul de grupe de mărfuri. În mod similar exportului a fost utilizat Hirschmann şi pentru importurile (m), adică:

$$H_m = \frac{\sqrt{\Sigma(\frac{m_i}{M})^2} - \sqrt{\frac{1}{n}}}{1 - \sqrt{\frac{1}{n}}}$$

Pentru a determina indicele H în dinamică, au fost calculate valorile acestuia în anii 1991 şi 1995, precum şi o medie a perioadei 1991-1995 ca termen de comparație, în vederea stabilirii eventualelor evoluții, tendințe ale concentrării.

Ca număr de grupe de mărfuri la import şi export s-au utilizat numărul celor 20 de grupări din sistemul S.A. (datele de intrare pentru calcularea indicelui H sunt prezentate în anexele nr.1,2,3,4).

În teoria comerțului internațional opiniile sunt diferite în ceea ce priveşte evoluția gradului de concentrare a importurilor şi a exporturilor pe anumite relații (țări) sau grupe de produse (mărfuri). Aceste diferențe de opinii iau în considerare avantajele şi dezavantajele posibile legate de concentrarea şi/sau deconcen-trarea comerțului exterior al unei țări.

Astfel, se consideră că o prea mare concentrare a importurilor şi exporturilor pe un grup restrâns de mărfuri şi implicit țări, aşa cum este cazul extrem al monoculturilor din țările slab dezvoltate, comportă riscul destul de mare de înrăutățire bruscă a conjuncturii pentru produsele şi țările către şi din care se concentrează schimburile externe ale altei țări, dincolo de liniile considerate normale sau optime pe baza unor criterii adaptate în cadrul unui sistem de

inferență obiectiv-subiectivă, specific unui set de politici economice promovate de factori decizionali.

Fără îndoială, riscul unei hiperconcentrări apare, evident, din punctul de vedere al raționamentelor strategice pe termen mediu şi lung, care nu pot ignora probabilitatea producerii unei conjuncturi nefavorabile pe o piață cu grad ridicat de concentrare.

Pe de altă parte, o repartizare extrem de disipată, difuză a schimburilor economice externe ale unei țări, vine în contradicție cu cerințele specializării oricărei economii naționale, în condițiile progresului ştiințific şi tehnic contemporan, foarte rapid, precum şi cu avantajele pe care le prezintă diviziunea internațională a muncii, nu numai în teorie dar şi în practică.

Determinarea unui grad optim al concentrării relațiilor economice externe este o problemă pe cât de complexă pe atât de utilă praxisului economic. Bunăoară, asocierea şi perspectiva integrării României la U.E., *ipso-facto* va conduce la concentrarea schimburilor cu aceste țări. Dacă paralel cu acest proces de concentrare nu sunt create şi premisele pentru participarea României şi la alte piețe internaționale extracomunitare, ar putea să apară ca această concentrare practic lipseşte economia românească de posibilitatea utilizării oportunităților, în sens larg, pe care le oferă piețele mondiale.

Iată, spre exemplu, cuprinse în tabelul nr. 11, valorile pentru export şi import totale, în şi din Germania, ale indicelui Hirschmann de concentrare, iar în anexa nr. 5, desfăşurat, se arată cum s-a ajuns la aceste valori.

**Tabelul nr. 11 - Indicele Hirschmann[x] de concentrare a exporturilor şi importurilor efectuate de România, în perioada 1991-1995**

| | Perioada | | |
|---|---|---|---|
| | **1991** | **1995** | **1991-1995** |
| Exporturi totale | 0,50 | 0,64 | 0,58 |
| Exporturi către Germania | 0,53 | 0,67 | 0,63 |
| Importuri totale | 0,51 | 0,55 | 0,52 |
| Importuri din Germania | 0,57 | 0,63 | 0,59 |

*x) Formula de calcul a indicelui Hirschmann (H) a fost menționată anterior.*
*Sursa: calcule pe baza datelor din* Buletin statistic de comerț exterior*, C.N.S., nr. 6/1996.*

Gradul de concentrare a exporturilor româneşti totale, şi către Germania, în perioada 1991-1995 a fost destul de ridicat (0,58 şi respectiv 0,63) ceea ce relevă o focalizare a exporturilor efectuate de România către țările U.E. şi în acest cadru către Germania.

Dinamica procesului de concentrare, în perioada analizată, este ascendentă pentru exporturi, ceea ce se explică prin capacitatea Uniunii Europene şi respectiv a Germaniei de a atrage exporturile româneşti (trade creating) pe de o parte, şi pe de alta, prin slaba preocupare sau atractivitate a agenților economici din România de a cuceri noi piețe extracomunitare.

Oricum, aceste cifre relative, în condițiile creşterii volumului absolut al exportului, într-un evantai diversificat ca orientare geografică pe țări, nu au decât o semnificație limitată. De aceea, este necesară coroborarea lor cu o serie de indicatori ai exporturilor româneşti pe grupe şi țări în mărime absolută.

Potrivit unor calcule, gradul de concentrare al schimburilor comerciale intra U.E. depăşeşte chiar mărimea de 0,60 ajungând până la 0,70, ceea ce semnifică un intens schimb reciproc între țări membre U.E., completat însă cu un volum absolut ridicat şi cu țările dezvoltate către U.E., chiar dacă în cifre relative mărimea acestor schimburi este mai mică.

Calcularea indicatorului Hirschmann de concentrare a importurilor relevă aceeaşi tendință de intensificare a schimburilor cu țările U.E. şi îndeosebi cu Germania (vezi anexele menționate).

Şi în acest caz, concentrarea aprovizionării dintr-un perimetru economic internațional limitat, trebuie analizată cu foarte multă prudență, pentru a nu ajunge în situația unui exclusivism rutinier, generator de potențiale pierderi pentru România, prin neglijarea sau ignorarea a altor posibili furnizori de importuri în condiții mai eficiente.

Judecând în termeni relativi, pe baza experienței acumulate de România, ca şi a altor țări cu economie integrată în U.E., considerăm că o mărime orientativă a coeficientului de concentrare Hirschmann atât la import cât şi la export, în relația României cu R.F.G. În perspectivă pe termen mediu şi lung, poate ajunge la un nivel maxim de circa 0,70, astfel încât să se evite situații de dependență asimetrică (unilaterală) mult mai puternică, care să ducă în final la o serie de distorsiuni atât în ceea ce priveşte valorificarea superioară a resurselor naturale ale României, cât şi a muncii şi capitalului.

Evident, suntem adepții stabilirii unui nivel maxim de concentrare a schimburilor economice externe ale României, în concordanță cu cerințele optimului tehnico-economic şi social, ca o expresie a stabilirii de priorități şi a raționalității în politicile economice şi comerciale ale României.

Pe de altă parte însă, nu poate fi acceptată formula unei concentrări exacerbate, marcată de exclusivism rutinier sau impus prin coerciție, al cărui principal pericol ar consta, desigur, exagerând puțin nota, în reeditarea contemporană a situației de *hinterland* pentru partenerul economic cel mai slab, care, prin forța lucrurilor, nu mai poate accede practic la aplicarea noilor realizări ale ştiinței şi tehnologiei şi nu mai poate utiliza avantajele lui *learning by doing* pe baze reciproc avantajoase în schimburile internaționale.

Evaluarea raporturilor de dependență în cadrul schimburilor externe între țări cu niveluri diferite de dezvoltare economico-socială, în final, nu se poate face unilateral, ci pe baza dinamicii prosperității tuturor partenerilor implicați, al cărei indiciu indubitabil nu poate fi decât cel al diminuării decalajelor economico-sociale absolute şi relative, tot la fel ca şi în cazul manifestării, reducerii deosebirilor de nivel economico-social între diferitele zone şi regiuni, ale unor economii naționale dezvoltate (convergență regională).

# ANEXE

## Anexa nr. 1 - Indicele Hirschmann de concentrare la export total efectuat de România în țările U.E.

| Cod S.A. | Produse | 1991 | 1995 | 1991-1995 |
|---|---|---|---|---|
| II | Produse vegetale | 6,25 | 1,44 | 2,76 |
| IV | Prod. alimentare, băuturi.tutun | 2,37 | 0,79 | 1,51 |
| V | Produse minerale | 540,56 | 14,21 | 83,17 |
| VI | Produse ale industriei chimice | 18,06 | 21,43 | 20,34 |
| VII | Materii plastice,cauciuc şi produse derivate | 1,56 | 7,50 | 4,71 |
| IX | Produse din lemn(excl.mobilier) | 6,86 | 3,61 | 4,88 |
| X | Pastă din lemn, hârtie, carton | 0,008 | 0,006 | 0,04 |
| XI | Materii prime textile şi articole realizate din acestea | 161,54 | 993,51 | 766,18 |
| XIII | Articole din piatră , ipsos, ciment,ceramică, sticlă şi materiale similare | 7,95 | 5,57 | 7,34 |
| XI | Articole de îmbrăcăminte şi accesorii,altele decât tricotaje | 48,44 | 593,89 | 409,25 |

## Anexa nr. 2 - Indicele Hirschmann de concentrare la export efectuat de România în R.F.G.

| Cod S.A. | Produse | 1991 | 1995 | 1991-1995 |
|---|---|---|---|---|
| II | Produse vegetale | 12,25 | 1,21 | 3,61 |
| IV | Prod.alimentare,băuturi.tutun | 9,0 | 2,56 | 4,84 |
| V | Produse minerale | 0,01 | 0,49 | 0,36 |
| VI | Produse ale ind.chimice | 14,44 | 8,41 | 9,61 |
| VII | Materii plastice,cauciuc şi produse derivate | 2,25 | 1,44 | 1,44 |
| IX | Produse din lemn(excl.mobilier) | 3,61 | 2,89 | 2,89 |
| X | Pastă din lemn,hârtie,carton | 1,21 | 0,49 | 0,25 |
| XI | Materii prime textile şi articole derivate din acestea | 349,69 | 2043,04 | 1600,0 |
| XIII | Articole din piatră, ipsos, ciment, ceramică, sticlă şi materiale similare | 38,44 | 12,96 | 22,09 |
| XI | Articole de îmbrăcăminte şi accesorii altele decât tricotaje | 12,96 | 20,25 | 23,04 |
| XV | Metale comune şi articole din metale comune | 127,69 | 123,21 | 79,21 |
| XVI | Maşini şi aparate,echipamente electrice | 32,49 | 82,81 | 53,29 |

| Cod S.A. | Produse | 1991 | 1995 | 1991-1995 |
|---|---|---|---|---|
| XVII | Mijloace de transport | 12,96 | 6,25 | 5,76 |
| XX | Mobilă,aparate de iluminat şi articole similare | 888,04 | 198,81 | 396,01 |
| | Alte produse | 38,44 | | 0,64 |
| | TOTAL $\sum\left(\frac{X_i}{x}\right)^2$ | 1543,8 | 2504,82 | 2203,04 |
| | $\sqrt{\sum\left(\frac{X_i}{x}\right)^2}$ | 39,29 | 50,05 | 46,94 |

*Sursa: calcule pe baza datelor din* Buletin statistic de comerț exterior, *C.N.S., nr.6/1996.*

## Anexa nr. 3 - Indicele Hirschmann de concentrare la import total efectuat de România din țările U.E.

| Cod S.A. | Produse | 1991 | 1995 | 1991-1995 |
|---|---|---|---|---|
| II | Produse vegetale | 111,72 | 0,004 | 24,30 |
| IV | Prod. alimentare,băuturi,tutun | 78,32 | 20,43 | 26,21 |
| V | Produse minerale | 210,54 | 15,76 | 32,60 |
| VI | Produse ale ind.chimice | 146,16 | 96,24 | 94,09 |
| VII | Materii plastice,cauciuc şi produse derivate | 6,35 | 15,29 | 10,56 |
| VIII | Piei crude.tăbăcite, blănuri şi produse derivate din acestea | 0,09 | 15,13 | 8,07 |
| X | Pastă din lemn,hârtie,carton | 1,63 | 7,24 | 4,28 |
| XI | Materii prime textile şi articole derivate din acestea | 9,24 | 420,25 | 288,66 |
| XVI | Metale comune şi articole din metale comune | 33,52 | 33,76 | 29,27 |
| XV | Maşini şi aparate,echipamente electrice | 609,10 | 772,28 | 744,70 |
| XVI | Mijloace de transport | 12,18 | 12,74 | 26,01 |
| XVII | Mobilă,aparate de iluminat şi articole similare | 0,005 | 1,04 | 0,37 |
| | Alte produse | 164,61 | 155,25 | 114,70 |
| XX | TOTAL $\sum\left(\frac{X_i}{x}\right)^2$ | 1383,0 | 1565,0 | 1403,88 |
| | $\sqrt{\sum\left(\frac{X_i}{x}\right)^2}$ | 37,18 | 39,56 | 37,47 |

*Sursa: calcule pe baza datelor din* Buletin statistic de comerț exterior*, C.N.S., nr.6/1996.*

## Anexa nr. 4 - Indicele Hirschmann de concentrare la import al României din R.F.G.

| Cod S.A. | Produse | 1991 | 1995 | 1991-1995 |
|---|---|---|---|---|
| II | Produse vegetale | 20,25 | 0,16 | 1,69 |
| IV | Prod. alimentare.băuturi.tutun | 5,29 | 7,84 | 6,25 |
| V | Produse minerale | 201,64 | 0,64 | 7,29 |
| VI | Produse ale ind.chimice | 146,41 | 67,24 | 75,69 |
| VII | Materii plastice.cauciuc şi produse derivate | 7,84 | 15,21 | 12,96 |
| VIII | Piei crude.tăbăcite, blănuri şi produse derivate din acestea | 3,61 | 0,81 | 77,44 |
| X | Pastă din lemn.hârtie,carton | 1,21 | 6,25 | 1,96 |
| XI | Materii prime textile şi articole derivate din acestea | 6,76 | 795,24 | 552,25 |
| XVI | Metale comune şi articole din metale comune | 98,01 | 16,81 | 38,44 |
| XV | Maşini şi aparate, echipamente electrice | 1011,24 | 1011,24 | 1043,29 |
| XVI | Mijloace de transport | 13,69 | 12,25 | 27,04 |
| XVII | Mobilă, aparate de iluminat şi articole similare | 0,01 | 0,49 | 0,16 |
| XX | Alte produse | 169,0 | 184,84 | 11,56 |
| | TOTAL $\sum\left(\frac{X_i}{x}\right)^2$ | 1684,96 | 2083,0 | 1856,0 |
| | $\sqrt{\sum\left(\frac{X_i}{x}\right)^2}$ | 41,05 | 45,64 | 43,08 |
| XV | Metale comune şi articole din metale comune | 148,35 | 301,37 | 184,14 |
| XVI | Maşini şi aparate, echipamente electrice | 41,86 | 59,60 | 52,99 |
| XVII | Mijloace de transport | 6,76 | 8,12 | 7,62 |
| XX | Mobilă, aparate de iluminat şi articole similare | 320,05 | 86,12 | 160,78 |
| | Alte produse | 96,04 | 187,14 | 152,77 |
| | TOTAL $\sum\left(\frac{X_i}{x}\right)^2$ | 1406,65 | 2284,30 | 1858,48 |
| | $\sqrt{\sum\left(\frac{X_i}{x}\right)^2}$ | 37,50 | 47,79 | 43,11 |

*Sursa: calcule pe baza datelor din* Buletin statistic de comerț exterior*, CNS., nr. 6/1996.*

## Anexa nr. 5 - Modul de calcul al indicelui Hirschmann

PENTRU EXPORT

**- Export total**

$$H_{x_t}^{1991} = \frac{37,50 - 0,26}{1 - 0,26} = \frac{37,24}{0,74} = 50,32 = 0,50$$

$$H_{x_t}^{1995} = \frac{47,79 - 0,26}{1 - 0,26} = \frac{47,53}{0,74} = 64,23 = 0,64$$

$$H_{x_t}^{1991\text{-}1995} = \frac{43,11 - 0,26}{1 - 0,26} = \frac{42,85}{0,74} = 57,90 = 0,58$$

**- Export Germania**

$$H_{x_G}^{1991} = \frac{39,29 - 0,26}{1 - 0,26} = \frac{39,03}{0,74} = 52,74 = 0,53$$

$$H_{x_G}^{1995} = \frac{50,05 - 0,26}{1 - 0,26} = \frac{49,79}{0,74} = 67,28 = 0,67$$

$$H_{x_G}^{1991\text{-}1995} = \frac{46,94 - 0,26}{1 - 0,26} = \frac{46,68}{0,74} = 63,08 = 0,63$$

PENTRU IMPORT

**- Import total**

$$H_{m_t}^{1991} = \frac{37,58 - 0,28}{1 - 0,28} = \frac{36,90}{0,72} = 51,25 = 0,5$$

$$H_{m_t}^{1995} = \frac{39,56 - 0,28}{1 - 0,28} = \frac{39,28}{0,72} = 54,66 = 0,55$$

$$H_{m_t}^{1991\text{-}1995} = \frac{37,47 - 0,28}{1 - 0,28} = \frac{37,19}{0,72} = 51,65 = 0,52$$

**- Import Germania**

$$H_{m_G}^{1991} = \frac{41,05 - 0,28}{1 - 0,28} = \frac{40,77}{0,72} = 56,62 = 0,57$$

$$H_{m_G}^{1995} = \frac{45,64 - 0,28}{1 - 0,28} = \frac{45,37}{0,72} = 63,01 = 0,63$$

$$H_{m_G}^{1991\text{-}1995} = \frac{43,08 - 0,28}{1 - 0,28} = \frac{42,80}{0,72} = 59,44 = 0,59$$

# 3. SCHIMBURILE PE GRUPE DE MĂRFURI ÎNTRE ROMÂNIA ŞI GERMANIA. COMPARAȚIE, ANALIZA DINAMICĂ, STRUCTURALĂ CU ALTE ȚĂRI ALE U.E.

Germania reprezintă principalul partener comercial al României la un număr mare de grupe de produse: este vorba de bunuri industriale şi agricole. La o serie de bunuri industriale şi agricole, importul şi exportul efectuate de România din, şi către R.F.G., în volumul total al exportului şi importului din produsul respectiv, sunt aproximativ egale. Pentru alte produse predomină exportul în Germania sau importul din Germania. Desigur, există şi alte categorii de produse pe care țara noastră , fie le exportă fie le importă. Această **simetrie** sau **asimetrie** structurală a schimburilor de produse dintre România şi Germania, relevă particularități interesante şi utile pentru politicile comerciale pe termen lung ale României, pornind de la nivelul diferit de complementaritate între diferitele sectoare economice ale celor două țări.

O prezentare succintă a schimburilor comerciale ale țării noastre cu Germania pe categorii de produse şi comparația acesteia cu cea realizată cu alte țări din Uniunea Europeană, este de natură să reliefeze modul în care acestea s-au amplificat şi diversificat în ultima perioadă de timp. Începem analiza, în primul rând, cu grupele de produse pentru care avem schimburi comerciale bilaterale, reprezentate la export şi import în acelaşi timp. Desigur, vom analiza numai produsele cu ponderile cele mai semnificative în totalul importului şi exportului românesc în şi spre R.F.G.

### 3.1. Grupa produselor agricole şi alimentare

Exportul total efectuat de România de **produse vegetale** (tabelul nr.1) cunoaşte o evoluție oscilantă, menținându-se aproape la acelaşi nivel în perioada 1991-1994, cu o uşoară creştere în 1995, ca urmare a anului agricol bun pe care l-a avut țara noastră . Importul însă, a fost în creştere accentuată până în anul 1993, după care, ca urmare a asigurării necesarului din producția internă, a scăzut considerabil.

Exportul în Germania, deşi nu prezintă creştere, deține o pondere destul de însemnată (între 31% şi 44%) din totalul exportului românesc de produse vegetale. Pe de altă parte, importul de produse vegetale din Germania este în scădere ca volum şi până în 1995, de asemenea în scădere ca pondere (vezi tabelul nr. 1).

Aşa cum reiese şi din analiza exportului şi a importului românesc cu alte țări, România exportă şi importă produse vegetale în şi din alte țări ale Uniunii Europene. Ponderea cea mai importantă în ceea ce priveşte exportul o deține

Germania. La import furnizorul principal de produse vegetale al României, în perioada în care am importat cantităţi considerabile de cereale (1991-1993), a fost Franţa, care deţinea în anul 1993 circa 73% din totalul importului românesc.

**Tabelul nr. 1 - Comerţul exterior cu produse vegetale, efectuat între România şi Germania, în perioada 1991-1996**

*- milioane dolari -*

| Anii | EXPORT | | | | | IMPORT | | | | |
|---|---|---|---|---|---|---|---|---|---|---|
| | Total | | din care în Germania | | | Total | | din care din Germania | | |
| | volum valoric | indice % | volum valoric | indice % | pon-dere | volum valoric | indice % | volum valoric | indice % | pon-dere% |
| 1991 | 39,4 | 100 | 16,3 | 100 | 41 | 175,8 | 100 | 26,7 | 100 | 15 |
| 1992 | 34,6 | 87 | 15,4 | 94 | 44 | 226,8 | 128 | 24,3 | 91 | 10 |
| 1993 | 36,1 | 91 | 14,6 | 89 | 40 | 278,1 | 158 | 11,6 | 43 | 4 |
| 1994 | 42,5 | 107 | 13,1 | 80 | 30 | 43,4 | 24 | 3,3 | 12 | 7 |
| 1995 | 48,0 | 121 | 14,9 | 91 | 31 | 29,9 | 17 | 5,7 | 21 | 19 |
| 1996 Sem.I | 10,5 | 26 | 3,7 | 22 | 33 | 15,0 | 8 | 1,6 | 4 | 10 |

*Sursa: calculat pe baza datelor din* Buletin statistic de comerţ exterior*, C.N.S., nr.6/1996, p.22 şi 38.*

Un alt element important care a făcut şi face obiectul comerţului exterior al României cu Germania, îl constituie produsele alimentare, băuturi şi tutun (tabelul nr. 2). Schimbul reciproc cu astfel de produse este marcat de o serie de dezechilibre.

Volumul exportului românesc de produse alimentare, băuturi şi tutun a cunoscut o anumită creştere în perioada analizată, de la 24 milioane de dolari în 1991 la aproape 36 milioane de dolari în 1995, respectiv cu 47%, iar importul acestor produse, menţinân-du-se la un nivel aproape constant din 1991 până în 1994, prezintă o creştere mai accentuată în 1995, cu 43% faţă de anul anterior. Comparând exportul cu importul acestor produse, constatăm greutatea specifică mică a exportului faţă de import (16,4% în 1991 şi 16,9% în 1995), deci o balanţă comercială negativă. Volumul exportului pentru aceste produse nu cunoaşte o creştere semnificativă. El a fost efectuat în cea mai mare parte cu Germania, dinamica sa reprezentând 56%, iar ponderea în total fiind în toţi anii de peste 55%. Nu acelaşi lucru se poate afirma despre importul produselor alimentare, băuturi şi tutun din Germania, care, deşi are o dinamică ascendentă în perioada analizată, reprezentând 326% în 1995 faţă de 1991, are o pondere relativ redusă în totalul importului românesc la această grupă de produse.

În comparaţie cu alte ţări din Uniunea Europeană, ponderea cea mai mare în exportul românesc de produse alimentare, băuturi şi tutun o deţine

Germania, urmată de Anglia şi Austria, iar în ceea ce priveşte importul, partenerii principali ai României sunt Franța şi Germania, urmate de Italia, Grecia şi Olanda, cu ponderi apropiate, dar diferite de la un an la altul (vezi tabelul nr. 2).

**Tabelul nr. 2 - Comerțul exterior cu produse alimentare, băuturi şi tutun, efectuat între România şi Germania, în perioada 1991 -1996**

*- milioane dolari –*

| Anii | EXPORT | | | | | IMPORT | | | | |
|---|---|---|---|---|---|---|---|---|---|---|
| | Total | | din care în Germania | | | Total | | din care din Germania | | |
| | volum valoric | indice % | volum valoric | indice % | pon-dere | volum valoric | indice % | volum valoric | indice % | pon-dere% |
| 1991 | 24,2 | 100 | 13,9 | 100 | 57 | 13,7 | 100 | 13,7 | 100 | 9 |
| 1992 | 28,4 | 117 | 17,0 | 122 | 59 | 25,5 | 186 | 25,5 | 186 | 18 |
| 1993 | 27,5 | 113 | 16,2 | 116 | 58 | 21,8 | 159 | 21,8 | 159 | 16 |
| 1994 | 32,9 | 135 | 18,1 | 130 | 55 | 30,0 | 218 | 30,0 | 218 | 20 |
| 1995 | 35,6 | 147 | 21,7 | 156 | 60 | 44,7 | 326 | 44,7 | 326 | 21 |
| 1996 Sem.I | 23,2 | 95 | 9,1 | 65 | 39 | 11,8 | 86 | 11,8 | 86 | 16 |

*Sursa: calculat pe baza datelor din* Buletin statistic de comerț exterior, *C.N. S., nr. 6/1996, p. 24 şi 40.*

Concluzii semnificative pot fi reliefate şi în ceea ce priveşte comerțul româno-german pentru produsul animale vii şi produse animaliere (tabelul nr. 3).

Atât exportul cât şi importul românesc de animale vii şi produse animaliere se mențin la cote relativ constante în perioada analizată. Date fiind condițiile existente în țară, în perioada de tranziție (reducerea şeptelului, determinat de desființarea haotică a unităților agricole de tip cooperatist), exportul prezintă o tendință de reducere de la un an la altul. Importul, mai redus ca volum valoric decât exportul, se menține aproximativ la acelaşi nivel în ultimii trei ani, cu o oarecare tendință de creştere în anul 1995. Ponderile exportului şi importului de animale vii şi produse animaliere în şi din Germania în total țară sunt apropiate ca mărime.

Analizând comerțul exterior al României cu animale vii şi produse animaliere şi cu alte țări din Uniunea Europeană, rezultă că pe lângă Germania, un rol important pentru România îl are la export Italia (locul al doilea după Germania) cu o creştere a ponderii în ultimii trei ani, depăşind atât absolut cât şi relativ celelalte țări. În anul 1995 şi în primul semestru al anului 1996, Italia deținea ponderea principală, absorbind 50% şi respectiv 63% din întregul export cu animale vii şi produse animaliere al României.

În ceea ce priveşte importul acestor produse, România s-a orientat diferențiat în fiecare an, spre una sau alta dintre țările Uniunii Europene. Astfel, în anul 1991, orientarea de bază a importului a fost îndreptată spre Germania,

în 1992 şi 1993 spre Olanda, pentru ca în 1994 şi 1995 această orientare să fie aproximativ asemănătoare spre Franța, Germania şi Olanda. Importul din Italia a scăzut în continuu, ajungând în primul semestru din 1986 să fie aproape inexistent, principalele țări din care România importa aceste produse rămânând Franța cu 75% şi Olanda cu 15%.

**Tabelul nr. 3 - Comerțul exterior cu animale vii şi produse animaliere, între România şi Germania în perioada 1991-1996**

*- milioane dolari -*

| Anii | EXPORT | | | | | IMPORT | | | | |
|---|---|---|---|---|---|---|---|---|---|---|
| | Total | | din care în Germania | | | Total | | din care din Germania | | |
| | volum valoric | indice% | volum valoric | indice% | pon-dere% | volum valoric | indice% | volum valoric | indice% | pon-dere |
| 1991 | 64,3 | 100 | 23,9 | 100 | 37 | 37,6 | 100 | 14,7 | 100 | 39 28 |
| 1992 | 53,1 | 82 | 17,0 | 71 | 32 | 44,2 | 117 | 12,6 | 85 37 | 20 19 |
| 1993 | 31,9 | 49 | 8,4 | 35 | 26 | 26,4 | 70 | 5,5 | 41 39 | 14 |
| 1994 | 48,9 | 76 | 9,2 | 38 | 18 | 31,6 | 84 | 6,1 | 17 | 4 |
| 1995 | 49,3 | 76 | 5,7 | 23 | 11 | 40,5 | 107 | 5,8 | | |
| 1996 Sem.I | 20,1 | 31 | 2,2 | 9 | 10 | 16,3 | 43 | 2,5 | | |

*Sursa: calculat pe baza datelor* din Buletin statistic de comerț exterior, *C. N. S., nr. 6/1996, p. 22 şi 38.*

### 3.2. Grupa produselor industriale

În continuare vom analiza grupele de **produse industriale** la care România şi Germania au relații comerciale atât de export cât şi de import şi care sunt semnificative prin volumul acestora în totalul exportului sau importului românesc pentru produsul respectiv.

Un prim produs, semnificativ prin volumul valoric pentru relațiile comerciale româno-germane, îl reprezintă textilele şi articolele derivate din acestea, din cadrul industriei uşoare (vezi tabelul nr. 4).

Volumul valoric al exportului şi importului total al României de produse textile şi articole derivate din acestea cunoaşte o creştere destul de accentuată în ultimii şase ani, mai rapidă fiind însă dinamica importului decât a exportului, cu tendință de apropiere a nivelului lor valoric. Dacă în 1991 volumul importului reprezenta numai 25% din volumul exportului, în primul semestru al anului 1996 acesta a ajuns la 81,3%. Rezultă că România se transformă treptat din exportator în importator de produse textile şi derivatele lor, sau tinde spre o echilibrare a importului cu exportul acestor produse.

Germania este principalul partener comercial al României, ea deținând ponderea covârşitoare (aproximativ jumătate) djn totalul importului şi exportului

românesc de produse textile. În perioada analizată s-a manifestat o tendință de echilibrare între exportul şi importul efectuate de România în şi din Germania la produsele textile. De la un raport (import/export) de 17,7% în 1991 s-a ajuns la respectiv 72,2% în 1995, ceea ce nu pare să releve un avantaj competitiv, ci mai degrabă o pierdere a acestuia pentru România.

După Germania, un partener important atât pentru export cât şi pentru import cu textile, îl reprezintă Italia, urmată la o distanță mai mare, atât absolut cât şi ca pondere, de Franța şi Anglia.

Deşi mai mici din punct de vedere valoric, o importanță deosebită, în special pentru România, o au schimburile comerciale cu Germania de **maşini, aparate şi echipamente electrice.** Evoluția acestor schimburi (tabelul nr. 5) este marcată de dezechilibre semnificative la baza cărora stau decalajele sensibile dintre cele două țări în ceea ce priveşte nivelul dezvoltării economice şi tehnologice.

**Tabelul nr. 4 - Comerțul exterior cu produse textile şi articole derivate efectuat între România şi Germania, în perioada 1991-1996**

*- milioane dolari -*

| Anii | EXPORT | | | | | IMPORT | | | | |
|---|---|---|---|---|---|---|---|---|---|---|
| | Total | | din care în Germania | | | Total | | din care din Germania | | |
| | volum valoric | indice % | volum valoric | indice % | pon-dere% | volum valoric | indice % | volum valoric | indice % | pon-dere% |
| 1991 | 200,3 | 100 | 86,5 | 100 | 43 | 50,5 | 100 | 15,3 | 100 | 30 |
| 1992 | 280,3 | 139 | 102,6 | 118 | 36 | 393,2 | 778 | 200,5 | 1310 | 50 |
| 1993 | 628,4 | 313 | 320,4 | 370 | 50 | 506,4 | 1002 | 253,5 | 1656 | 50 |
| 1994 | 979,7 | 489 | 471,6 | 545 | 48 | 692,9 | 1372 | 331,2 | 2164 | 47 |
| 1995 | 1260,2 | 629 | 606,3 | 700 | 48 | 956,3 | 1893 | 454,1 | 2967 | 47 |
| 1996 Sem.I | 554,0 | 276 | 262 | 420 | 47 | 450,4 | 891 | 199,0 | 1300,6 | 44 |

*Sursa: calculat pe baza datelor din* Buletin statistic de comerț exterior*, C.N.S., nr.6/1996, p.30 şi 44.*

Se remarcă faptul că R.F.G. este o importantă piață pentru România atât la importul cât şi la exportul de maşini şi utilaje, întrucât circa 40% din comerțul exterior românesc cu aceste produse se realizează pe această relație. Analizele comparative relevă practic că Germania reprezintă principala piață de desfacere şi aprovizionare a României cu maşini, aparate şi echipamente electrice, atât prin volumul valoric cât şi ca pondere din total (vezi tabelul nr. 5).

Menționăm că, în ceea ce priveşte exportul românesc cu astfel de produse, partenerii de nivel mai mult sau mai puțin apropiat de Germania, sunt în principal Italia, urmată de Franța şi Anglia (cu tendință de reducere a ponderii în totalul exportului românesc). La import, o pondere însemnată, după

Germania, o deține Italia, cu valori aproximativ egale, în toți anii analizați. O importanță apreciabilă prin volum şi proporții în totalul importului, însă cu oscilații de la un an la altul, o au şi relațiile comerciale cu Austria şi Franța.

Dinamica exporturilor de maşini şi utilaje ale României în R.F.G. În perioada 1991-1995, a fost inferioară celei a importurilor din R.F.G. În intervalul 1991-1994 şi superioară în anul 1995, în condițiile în care volumul exporturilor în toți anii a fost cu mult mai redus decât cel al importurilor, ceea ce dovedeşte că România este un importator net de tehnologie şi echipamente de pe piața R.F.G., şi că implicit are o balanță tehnologică deficitară cu această țară.

Analize mai detaliate pe grupe şi subgrupe de maşini şi utilaje, relevă o propensiune a cumpărătorilor germani pentru maşini şi utilaje româneşti, care au încorporat un volum relativ ridicat de materiale, metale, ceea ce le oferă posibilitatea de a cruța sau reduce consumurile materiale în această țară. Dimpotrivă, maşinile şi utilajele importate din R.F.G. au o tehnicitate şi scientointensivitate foarte ridicate, ceea ce se reflectă într-o competitivitate şi eficiență înalte.

**Tabelul nr. 5 - Comerțul exterior cu maşini, aparate, echipamente electrice, efectuat între România şi Germania în perioada 1991-1996**

*- milioane dolari -*

| Anii | EXPORT | | | | | MPORT | | | | |
|---|---|---|---|---|---|---|---|---|---|---|
| | Total | | din care în Germania | | | Total | | din care din Germania | | |
| | volum valoric | indice% | volum valoric | dice% | pon-dere% | volum valoric | indice% | volum valoric | dice% | pon-dere% |
| 1991 | 101,9 | 100 111 | 26,3 | 100 | 25 | 410,5 | 100 137 | 188,2 | 100 | 15 |
| 1992 | 113,6 | 129 219 | 26,7 | 101 | 23 | 565,7 | 195 262 | 241,0 | 128 | 42 |
| 1993 | 132,0 | 302 | 30,0 | 114 | 22 | 803,0 | 315 | 314,6 | 167 | 39 |
| 1994 | 244,0 | | 86,8 | 330 | 37 | 1097,5 | | 470,7 | 250 | 42 |
| 1995 | 308,8 | 151 | 121,6 | 462 | 39 | 1296,7 | 133 | 512,0 | 272 | 39 |
| 1996 Sem.I | 154,0 | | 57,5 | 218 | 37 | 548,3 | | 230,9 | 122 | 42 |

*Sursa: calculat pe baza datelor din* Buletin statistic de comerț exterior*, C.N.S., nr.6/1996, p.34 şi 46.*

**Produsele industriei chimice** reprezintă un alt element important al relațiilor comerciale româno-germane.

Şi în acest caz, importul din Germania este mai mare față de exportul românesc pe piața germană, chiar dacă dinamicile acestor indicatori au evoluat practic în acelaşi ritm.

În totalul comerțului exterior cu produse ale industriei chimice exportul reprezintă aproape 25% în 1991 şi aproape 29% în 1995(vezi tabelul nr. 6).

Exportul şi importul produselor industriei chimice în şi din Germania au o dinamică ascendentă. În timp ce exportul în perioada analizată are o pondere în total, variabilă de la un an la altul, importul se concretizează printr-o pondere în scădere. O pondere importantă revine la export şi Italiei care, cu excepția

anului 1994, a fost pe primul loc în toți ceilalți ani. Parteneri importanți au fost pentru export, cu ponderi apreciabile, Franța şi Austria. Analiza datelor reliefează clar că principala piață de aprovizionare a României cu produse ale industriei chimice este de departe cea a Germaniei, deşi nu sunt de neglijat nici piețele din Anglia, Italia, Franța şi Olanda, de pe care, împreună, au fost achiziționate, 43,6% din produsele industriei chimice necesare României în 1991 şi 40,6% în 1995. De asemenea, în Austria, Franța şi Italia, România a exportat 37,2% din produsele sale chimice în 1991 şi 50% în anul 1995, deci o pondere în creştere din totalul exporturilor.

Dacă în cazul altor grupe de produse se putea vorbi de o concentrare a schimburilor externe ale României pe piața R.F.G. (vezi de exemplu grupa maşinilor şi utilajelor), la produsele industriei chimice asistăm la o distribuție mai extinsă şi poate mai echilibrată, cel puțin în sens valoric, pe mai multe piețe din țările membre ale U.E.

Exportul şi importul **mijloacelor de transport** în şi din Germania reprezintă un alt produs relativ important în relațiile economice dintre țările noastre.

**Tabelul nr. 6 - Comerțul exterior cu produse ale industriei chimice, efectuat între România şi Germania în perioada 1991-1996**

*- milioane dolari -*

| Anii | EXPORT | | | | | IMPORT | | | | |
|---|---|---|---|---|---|---|---|---|---|---|
| | Total din care în Germania | | | | | Total din care din Germania | | | | |
| | volum valoric | indice % | volum valoric | indice % | pon-dere% | volum valoric | indice % | volum valoric | indice % | pon-dere% |
| 1991 | 67,0 | 100 | 17,8 | 100 | 26 | 201,2 | 100 | 71,7 | 100 | 35 |
| 1992 | 82,1 | 122 | 18,7 | 105 | 22 | 227,4 | 113 | 82,3 | 114 | 36 |
| 1993 | 73,2 | 109 | 19,5 | 109 | 26 | 279,0 | 138 | 83,6 | 116 | 29 |
| 1994 | 138,0 | 205 | 29,0 | 162 | 39 | 319,0 | 158 | 95,0 | 132 | 29 |
| 1995 | 185,1 | 276 | 39,2 | 220 | 21 | 457,8 | 227 | 133,0 | 185 | 29 |
| 1996 Sem.I | 82,8 | 123 | 14,5 | 81 | 17 | 188,1 | 93 | 46,6 | 64 | 24 |

*Sursa: calculat pe baza datelor din* Buletinul statistic de comerț exterior*, C.N.S., nr.6/1996, p.26 şi 40.*

Atât exportul, dar mai ales importul din Germania ale unor mijloace de transport moderne, sunt de natură să servească interesele economice româneşti în perioada actuală. Este şi motivul pentru care volumul valoric al importului depăşeşte în fiecare an pe cel al exportului; el reprezintă o pondere mai mare în totalul importului şi exportului românesc de mijloace de transport.

Dintre țările Uniunii Europene, pe lângă Germania, o pondere mai însemnată în totalul exportului românesc de mijloace de transport, este deținută de către Olanda, iar în anii 1991-1992 de către Austria (vezi tabelul nr. 7).

În ceea ce priveşte importul mijloacelor de transport, un partener constant este şi Franța, cu valori apropiate de cele ale Germaniei.

Un ultim produs cu semnificație în totalul exportului şi importului în/din Germania îl reprezintă **materialele plastice, cauciucul şi produsele derivate din acestea.**

Deşi sub nivelul volumului valoric al altor produse, atât la export cât şi la import, comerțul exterior al României cu materiale plastice, cauciuc şi produse derivate din acestea, cunoaşte o evoluție ascendentă (de aproape 5 ori şi jumătate exportul şi aproape 4 ori şi jumătate importul). Germania reprezintă unul din partenerii principali ai României, parteneriat pe care - îl împarte şi cu alte țări din Uniunea Europeană (Italia, Grecia, Anglia pentru export şi Austria, Italia, Olanda, Anglia la import). Aceasta a făcut ca dinamica exportului spre, şi a importului din Germania a acestor produse să fie inferioară celor realizate pe total țară.

**Tabelul nr. 7 Comerțul exterior cu materiale plastice, cauciuc şi produse derivate din acestea, efectuat între România şi Germania în perioada 1991-1996**

*- milioane dolari -*

| Anii | EXPORT | | | | | IMPORT | | | | |
|---|---|---|---|---|---|---|---|---|---|---|
| | Total | | din care în Germania | | | Total | | din care din Germania | | |
| | volum valoric | indice % | volum valoric | indice % | pon-dere% | volum valoric | indice % | volum valoric | indice % | pon-dere% |
| 1991 | 20,2 | 100 | 7,1 | 100 | 35 | 41,9 | 105 | 16,3 | 100 | 39 |
| 1992 | 37,7 | 169,8 | 9,9 | 139 | 26 | 81,9 | 195 | 26,8 | 164 | 33 |
| 1993 | 35,9 | 177,7 | 6,9 | 97 | 19 | 101,8 | 243 | 39,2 | 210 | 34 |
| 1994 | 58,6 | 290,1 | 7,7 | 108 | 13 | 130,2 | 311 | 52,5 | 322 | 40 |
| 1995 | 109,7 | 543,1 | 16,0 | 225 | 15 | 182,5 | 436 | 62,6 | 384 | 34 |
| 1996 Sem. I | 48,9 | 242,1 | 11,6 | 163 | 24 | 73,3 | 175 | 22,4 | 137 | 31 |

*Sursa: calculat pe baza datelor din* Buletin statistic de comerț exterior*, C.N.S., nr.6/1996.*

### 3.3. Alte produse numai exportate sau numai importate în şi din Germania şi țările U.E.

Am prezentat până acum situația relațiilor comerciale ale României cu Germania şi cu alte țări ale U.E. pentru produsele cu pondere mai semnificativă atât în export cât şi în import.

Este clar însă că relațiile economice ale României cu Germania şi cu celelalte țări ale U.E. nu se rezumă numai la aceste produse. Ele cuprind o arie cu mult mai dezvoltată a gamei de produse care fac obiectul schimburilor comerciale dintre țările noastre şi se referă fie la o categorie de produse

deficitare pentru România, pentru care livrăm Germaniei alte produse, fie pur şi simplu importăm din/exportăm în R.F.G. o anumită categorie de produse.

România a exportat în Germania, fără să importe o serie de produse atât ale agriculturii şi industriei alimentare cât şi ale industriei.

Printre produsele de provenienţă agricolă exportate în unele ţări ale Uniunii Europene, dintre care ponderea principală o deţine Germania, secondată de Italia, Austria şi Olanda, se numără legume, rădăcini şi tuberculi, precum şi fructe comestibile. Aceste categorii de produse reprezintă însă în exportul românesc o pondere valorică foarte mică (aproape 2% în 1991 şi sub 1% în anul 1995), 40% din totalul exportului acestor produse fiind îndreptat şi absorbit de piaţa germană.

Mult mai important este exportul unor produse industriale, pentru care nu avem import echivalent: important, atât pentru acceptarea de către piaţa germană a unor produse industriale româneşti, ceea ce presupune şi o creştere a competitivităţii acestora, cât şi pentru ponderea pe care o deţin în volumul valoric al exportului ţării noastre în perioadă de tranziţie.

Avem în vedere în special: produsele din lemn (exclusiv mobilier); articole de îmbrăcăminte şi accesorii; altele decât tricotajele; articole din piatră, ipsos, ciment, ceramică, sticlă şi materiale similare; metale comune şi articole din metale comune; mobilă, aparate de iluminat şi alte articole similare; mărfuri şi produse diverse.

Exportul românesc al acestor produse în Germania, reprezintă aproape 96% din valoarea exportului în această ţară în 1991 şi peste 98% în anul 1995. De asemenea ele reprezintă aproape aceeaşi pondere (28,4% în 1991 şi respectiv 29,5% în 1995), din totalul exportului românesc, în toate ţările Uniunii Europene, rezultând de aici importanţa deosebită pe care o are piaţa germană pentru produsele româneşti şi rolul pe care îl deţine această ţară în schimburile economice cu România.

Mult mai importante pentru industria românească sunt însă produsele necesare procesului de producţie din economia noastră, importate din ţările Uniunii Europene şi pentru care nu avem export de asemenea produse. Aceste importuri sunt concretizate în: produse minerale; combustibili şi uleiuri minerale, materii bituminoase; metale comune şi articole din metale comune; reactori nucleari, boilere, maşini şi dispozitive mecanice; filamente sintetice sau artificiale prelucrate; fibre sintetice sau artificiale discontinue etc.

Analiza datelor, ne arată o evoluţie diferenţiată în timp pe fiecare din produsele menţionate şi pe fiecare ţară de provenienţă. Pentru toate însă o pondere importantă a importului fiecărui produs o deţine Germania, deşi în scădere de la 41,7% în 1990 la 33,7% în 1995.

În cadrul ţărilor din care România importă produsele enumerate mai sus, un rol crescând revine Italiei, care ajunge în anul 1995 să deţină 31,4%, faţă de 18,5% în 1991, apropiindu-se astfel de ponderea deţinută de Germania, în totalul importului românesc al acestor produse.

*

*  *

Întreaga analiză efectuată până acum privind dinamica exporturilor şi importurilor româneşti, a schimbărilor în structura acestora, reliefează orientarea schimburilor noastre economice în perioada de tranziție spre țările Uniunii Europene. Ca principală țară a U.E., Germania a reprezentat şi va reprezenta şi în continuare principalul partener al României.

# III. EFICIENȚA SCHIMBURILOR DE MĂRFURI ŞI PRODUSE ÎNTRE ROMÂNIA ŞI GERMANIA

## 1. Coeficienții de relevare a avantajelor comparative (R.C.A.)[1]

Analiza eficienței relațiilor economice externe dintre România şi R.F.G. impune coroborarea structurală pe grupe de produse a importurilor şi exporturilor pe această relație pe baza determinării coeficienților avantajelor comparative revelate (revealed comparative advantages) pe principalele secțiuni şi capitole ale sistemului armonizat potrivit formulei:

$$RCA = \left(\frac{x_i - y_i}{x_i + y_i} - \frac{x - y}{x + y}\right) * \frac{100}{1 - \frac{x - y}{x + y}}$$

În care: $x_i$, $y_i$ - exportul, respectiv importul efectuat de România cu produse aparținând grupei *i* din nomenclatorul SA; *x,y* - export, respectiv importul total efectuat de România cu Germania.

Interpretarea economică a R.C.A. este legată de mărimile următoare:

- **soldul balanței comerciale a României** la grupa de produse / *(x,-yi)* şi pentru volumul total al importurilor şi exporturilor româneşti;
- volumul comerțului exterior al României cu produse aparținând grupei *i* $(x_i+y_i)$ şi pe ansamblul importurilor şi exporturilor *(x+y).*

Se poate observa, la o primă abordare, că $I_{RCA}$ evidențiază raportul dintre ponderea balanței comerciale a României cu produse în volumul schimburilor totale cu aceleaşi produse şi ponderea soldului balanței comerciale cu volumul total al comerțului exterior al țării noastre cu R.F.G.. Pe de altă parte, acelaşi $I_{RCA}$ nu reprezintă altceva decât interdependența între ponderea balanței comerciale cu produsele grupei *i* în balanța comercială totală a României şi ponderea volumului comerțului exterior cu produse aparținând grupei *i* de mărfuri în volumul total al importurilor şi exporturilor româneşti în R.F.G.

Avantajul formulei matematice a determinării $I_{RCA}$ constă printre altele şi în faptul că permite luarea în calcul, la valoarea sa reală, a soldului balanței comerciale în cadrul schimburilor de produse aparținând grupei *i* cât şi pe ansamblul acestor schimburi. Rezultă aşadar că elementele de deformare a situației reale legate de însumări algebrice, ca urmare a unui sold pozitiv sau negativ al balanței comerciale sunt integral înlăturate.

---

[1] Revealed Comparative Advantages

Mărimea coeficientului $I_{RCA}$ se exprimă în procente şi poate varia de la 100 până la minus 100, sensul descrescător al acestei variații evidențiind şi diminuarea corespunzătoare a unor avantaje comparative "revelate" ale României în schimburile cu Republica Federală Germană (tabelul nr.1).

În cadrul analizei noastre pentru determinarea mărimii coeficientului $I_{RCA}$, am utilizat clasificarea pe secțiuni de la I la XX ale Sistemului Armonizat cu capitolele şi subcapitolele acestora, pentru fiecare an al perioadei 1991-1996.

În mod convențional, considerăm că valorile pozitive ale coeficienților $I_{RCA}$ de la 100 până la zero, relevă un avantaj comparativ ai schimburilor României cu R.F.G., iar cele negative, dimpotrivă, un dezavantaj. Această clasificare a intervalelor de relevanță, după mărimea lui $I_{RCA}$, poate fi susceptibilă de îmbunătățiri şi nuanțări prin stabilirea de limite de relevanță mai nuanțate.

În conformitate cu criteriile de analiză şi demersurile metodologice adoptate pentru $I_{RCA}$, datele din tabelul nr.1 pun în evidență aspectele următoare:

- mărimea $I_{RCA}$ pe 22 de grupe *i* de produse în ordine descrescătoare pentru fiecare an al perioadei analizate, oferă delimitarea avantajelor şi dezavantajelor într-o ordine riguros determinată, a relațiilor de schimb româno-germane din punctul de vedere al României;
- datele $I_{RCA}$ pot fi coroborate cu mărimea volumului valoric al exporturilor şi importurilor dintre România şi R.F.G., astfel încât să poată fi puse în contextul mai larg al elementelor de fundamentare a strategiilor de comerț exterior al României pe această relație;
- în mod sistematic se constată că pentru fiecare an soldul pozitiv relativ înalt al schimburilor comerciale este asociat cu valori mari ale lui $I_{RCA}$, în timp ce soldul negativ este direct proporțional cu niveluri tot mai nefavorabile ale $I_{RCA}$.

Pe baza calculelor prezentate în tabelul nr. 1 am ordonat, după mărimea descrescătoare, coeficienții $I_{RCA}$ pentru fiecare an analizat (tabelul nr.2) rezultând în mod evident următoarele:

a) România **are avantaje comparative** în schimburile comerciale cu R.F.G. la următoarele grupe de produse:

- metale comune şi articole din metale comune (XV);
- materii textile şi articole derivate (XI);
- pastă de lemn, hârtie şi carton (X);
- produse alimentare, băuturi şi tutun (IV);
- produse minerale (V);
- încălțăminte, articole de încălțăminte şi părți ale acestora (XII);
- animale vii şi produse animale (I);
- produse vegetale (II);

b) grupele de produse pentru care România înregistrează **dezavantaje comparative** ($I_{RCA}$ negativ) în ordine descrescătoare se referă la:

- mijloace de transport (XVII);

- maşini şi aparate, echipamente electrice, aparate de înregistrat sau de reprodus sunetul şi imaginea (XVI);
- materiale plastice, cauciuc şi produse derivate ale acestora (VII);
- produse minerale (V);
- produse ale industriei chimice (VI), etc.

**Tabelul nr.1 - Coeficienţii de revelare a avantajelor comparative (Revealed Comparative Advantages) pe principalele secţiuni şi capitole din Sistemul Armonizat de Descriere şi Codificare a Mărfurilor, ce fac obiectul schimburilor comerciale dintre România şi R.F.Germania, în perioada 1991-1996[1]**

| Nr. crt. | Sec-ţiuni | Capi-tole | Ani | Exp. România (xi) | Imp. România (yi) | (xi-yi)/ (xi +yi) | (X-Y)/ (X+Y) | RCA (%) | (xi-yi) |
|---|---|---|---|---|---|---|---|---|---|
| 1 | XX | 94 | 1991 | 138.1 | 0.3 | 0.99566 | -0.1214 | 99.6134 | 137.8 |
| 2 | XX | total | 1991 | 139.8 | 4.4 | 0.93897 | -0.1214 | 94.5581 | 135.4 |
| 3 | XI | total | 1991 | 86.5 | 15.3 | 0.69941 | -0.1214 | 73.1956 | 71.2 |
| 4 | I | 02 | 1991 | 17.4 | 5.6 | 0.51304 | -0.1214 | 56.5768 | 11.8 |
| 5 | XV | 72 | 1991 | 39.2 | 20.1 | 0.32209 | -0.1214 | 39.549 | 19.1 |
| 6 | I | total | 1991 | 23.9 | 14.7 | 0.23834 | -0.1214 | 32.0809 | 9.2 |
| 7 | IV | total | 1991 | 13.9 | 13.7 | 0.00725 | -0.1214 | 11.4735 | 0.2 |
| 8 | XII | total | 1991 | 10.1 | 10.4 | -0.0146 | -0.12.14 | 9.5223 | -0.3 |
| 9 | XV | total | 1991 | 52.4 | 58.6 | -0.0559 | -0.1214 | 5.84645 | -6.2 |
| 10 | XVII | total | 1991 | 16.6 | 22.1 | -0.1421 | -0.1214 | -1.8459 | -5.5 |
| 11 | II | total | 1991 | 16.3 | 26.7 | -0.2419 | -0.1214 | -10.74 | -10.4 |
| 12 | XV | 73 | 1991 | 9.5 | 20.7 | -0.3709 | -0.1214 | -22.243 | -11.2 |
| 13 | VII | total | 1991 | 7.1 | 16.3 | -0.3932 | -0.1214 | -24.232 | -9.2 |
| 14 | XVII | 87 | 1991 | 5.9 | 18.6 | -0.5184 | -0.1214 | -35.397 | -12.7 |
| 15 | VI | total | 1991 | 17.8 | 71.7 | -0.6022 | -0.1214 | -42.876 | -53.9 |
| 16 | XVI | 84 | 1991 | 23.2 | 115.5 | -0.6655 | -0.1214 | -48.514 | -92.3 |
| 17 | XVI | total | 1991 | 26.3 | 188.2 | -0.7548 | -0.1214 | -56.478 | -161.9 |
| 18 | VI | 29 | 1991 | 2 | 17.3 | -0.7927 | -0.1214 | -59.864 | -15.3 |
| 19 | V | total | 1991 | 5.9 | 84.1 | -0.868 | -0.1214 | -66.654 | -78.2 |
| 20 | V | 27 | 1991 | 4.5 | 83.2 | -0.8974 | -0.1214 | -69.194 | -78.7 |
| 21 | XVI | 85 | 1991 | 3.1 | 72.7 | -0.9182 | -0.1214 | -71.052 | -69.6 |
| 22 | II | 10 | 1991 | 0 | 22.6 | -1 | -0.1214 | -78.345 | -22.6 |
| 1 | XX | 94 | 1992 | 141.6 | 3 | 0.95851 | -0.2658 | 96.7219 | 138.6 |
| 2 | XX | total | 1992 | 142.8 | 14.9 | 0.81103 | -0.2658 | 85.0711 | 127.9 |
| 3 | I | 02 | 1992 | 12.1 | 6.7 | 0.28723 | -0.2658 | 43.6895 | 5.4 |
| 4 | XV | 73 | 1992 | 15.7 | 9.1 | 0.26613 | -0.2658 | 42.0222 | 6.6 |
| 5 | I | total | 1992 | 17 | 12.6 | 0.14865 | -0.2658 | 32.7409 | 4.4 |
| 6 | XV | 72 | 1992 | 34.1 | 42.4 | -0.1085 | -6.2658 | 12.4257 | -8.3 |
| 7 | XV | total | 1992 | 52.4 | 72.7 | -0.1623 | -0.2658 | 8.17742 | -20.3 |
| 8 | IV | total | 1992 | 17 | 25.5 | -0.2 | -0.2658 | 5.19666 | -8.5 |
| 9 | II | total | 1992 | 15.4 | 24.3 | -0.2242 | -0.2658 | 3.28627 | -8.9 |
| 10 | XI | total | 1992 | 102.6 | 200.5 | -0.323 | -0.2658 | -4.5203 | -97.9 |

| Nr. crt. | Sec-ţiuni | Capi-tole | Ani | Exp. România (xi) | Imp. România (yi) | (xi-yi)/ (xi +yi) | (X-Y)/ (X+Y) | RCA (%) | (xi-yi) |
|---|---|---|---|---|---|---|---|---|---|
| 11 | V | 27 | 1992 | 6.4 | 14.6 | -0.3905 | -0.2658 | -9.8515 | -8.2 |
| 12 | VII | 39 | 1992 | 7.5 | 17.3 | -0.3952 | -0.2658 | -10.222 | -9.8 |
| 13 | XVII | total | 1992 | 12.6 | 30.3 | -0.4126 | -0.2658 | -11.598 | -17.7 |
| 14 | V | total | 1992 | 6.5 | 16.1 | -0.4248 | -0.2658 | -12.561 | -9.6 |
| 15 | VII | total | 1992 | 9.9 | 26.8 | -0.4605 | -0.2658 | -15.383 | -16.9 |
| 16 | VI | 29 | 1992 | 8 | 29.4 | -0.5722 | -0.2658 | -24.208 | -21.4 |
| 17 | XVII | 87 | 1992 | 7.9 | 29.8 | -0.5809 | -0.2658 | -24.896 | -21.9 |
| 18 | VI | total | 1992 | 18.7 | 82.3 | -0.6297 | -0.2658 | -28.751 | -63.6 |
| 19 | X | 48 | 1992 | 1.8 | 12.5 | -0.7483 | -0.2658 | -38.117 | -10.7 |
| 20 | XVI | 84 | 1992 | 22.8 | 170.5 | -0.7641 | -0.2658 | -39.36 | -147.7 |
| 21 | X | total | 1992 | 2 | 17.3 | -0.7927 | -0.2658 | -41.632 | -15.3 |
| 22 | XVI | total | 1992 | 26.7 | 241 | -0.8005 | -0.2658 | -42.246 | -214.3 |
| 23 | XI | 55 | 1992 | 5.2 | 65.7 | -0.8533 | -0.2658 | -46.417 | -60.5 |
| 24 | XVI | 85 | 1992 | 3.9 | 70.5 | -0.8952 | -0.2658 | -49.723 | -66.6 |
| 25 | II | 10 | 1992 | 0 | 18.7 | -1 | -0.2658 | -58.006 | -18.7 |
| 1 | XX | 94 | 1993 | 152.2 | 2.5 | 0.96768 | -0.1915 | 97.2874 | 149.7 |
| 2 | XX | total | 1993 | 153.6 | 21 | 0.75945 | -0.1915 | 79.8115 | 132.6 |
| 3' | XII | total | 1993 | 17.1 | 2.8 | 0.71859 | -0.1915 | 76.3825 | 14.3 |
| 4 | XV | 73 | 1993 | 14.9 | 10.2 | 0.18725 | -0.1915 | 31.7888 | 4.7 |
| 5 | XI | total | 1993 | 320.4 | 253.5 | 0.11657 | -0.1915 | 25.8569 | 66.9 |
| 6 | II | total | 1993 | 14.6 | 11.6 | 0.1145 | -0.1915 | 25.6834 | 3 |
| 7 | IV | total | 1993 | 16.2 | 21.8 | -0.1474 | -0.1915 | 3.70539 | -5.6 |
| 8 | XV | total | 1993 | 31.8 | 54.1 | -0.2596 | -0.1915 | -5.7142 | -22.3 |
| 9 | VI | 29 | 1993 | 10.1 | 17.4 | -0.2655 | -0.1915 | -6.2052 | -7.3 |
| 10 | XV | 72 | 1993 | 12.4 | 23.3 | -0.3053 | -0.1915 | -9.5511 | -10.9 |
| 11 | V | 27 | 1993 | 6.7 | 14.8 | -0.3767 | -0.1915 | ,15.545 | -8.1 |
| 12 | V | total . | 1993 | 6.8 | 18.4 | -0.4603 | -0.1915 | -22.559 | -11.6 |
| 13 | X | 48 | 1993 | 3.1 | 10.8 | -0.554 | -0.1915 | -30.418 | -7.7 |
| 14 | VI | total | 1993 | 19.5 | 83.6 | -0.6217 | -0.1915 | -36.106 | -64.1 |
| 15 | X | total | 1993 | 3.4 | 14.7 | -0.6243 | -0.1915 | -36.323 | -11.3 |
| 16 | VII | 39 | 1993 | 4.8 | 22-9 | -0.6534 | -0.1915 | -38.767 | -1'8.1 |
| 17 | VII | total | 1993 | 6.9 | 34.2 | -0.6642 | -0.1915 | -39.673 | -27.3 |
| 18 | XVI | 85 | 1993 | 12.3 | 88.6 | -0.7562 | -0.1915 | -47.391 | -76.3 |
| 19 | XVII | total | 1993 | 13.9 | 115.3 | -0.7848 | -0.1915 | -49.794 | -101.4 |
| 20 | XVII | 87 | 1993 | 6.1 | 55.7 | -0.8026 | -0.1915 | -51.285 | -49.6 |
| 21 | XVI | total | 1993 | 30 | 314.6 | -0.8259 | -0.1915 | -53.24 | -284.6 |
| 22 | XVI | 84 | 1993 | 17.7 | 226 | -0.8547 | -0.1915 | -55.662 | -208.3 |
| 23 | XI | 55 | 1993 | 3.4 | 81.4 | -0.9198 | -0.1915 | -61.123 | -78 |
| 1 | XX | 94 | 1994 | 166 | 3.8 | 0.95524 | -0.1282 | 96.0326 | 162.2 |
| 2 | XX | total | 1994 | 168.2 | 24.7 | 0.74391 | -0.1282 | 77.3002 | 143.5 |
| 3 | XII | total | 1994 | 16.1 | 2.8 | 0.7037 | -0.1282 | 73.7365 | 13.3 |
| 4 | II | total | 1994 | 13.1 | 3.3 | 0.59756 | -0.1282 | 64.3281 | 9.8 |
| 5 | XV | 72 | 1994 | 33.4 | 18.5 | 0.28709 | -0.1282 | 36.8081 | 14.9 |
| 6 | XV | 73 | 1994 | 19.7 | 12.1 | 0.23899 | -0.1282 | 32.5449 | 7.6 |
| 7 | XI | total | 1994 | 471.6 | 331.2 | 0.17489 | -0.1282 | 26.8626 | 140.4 |

| Nr. crt. | Sec-ţiuni | Capi-tole | Ani | Exp. România (xi) | Imp. România (yi) | (xi-yi)/ (xi +yi) | (X-Y)/ (X+Y) | RCA (%) | (xi-yi) |
|---|---|---|---|---|---|---|---|---|---|
| 8 | VI | 29 | 1994 | 19.6 | 18.6 | 0.02618 | -0.1282 | 13.681 | 1 |
| 9 | XV | total | 1994 | 69 | 68.1 | 0.00656 | -0.1282 | 11.9425 | 0.9 |
| 10 | IV | total | 1994 | 18.1 | 30 | -0.2474 | -0.1282 | -10.569 | -11.9 |
| 11 | V | total | 1994 | 5.9 | 12.9 | -0.3723 | -0.1282 | -21.643 | -7 |
| 12 | XVI | 85 | 1994 | 58.9 | 157.7 | -0.4561 | -0.1282 | -29.071 | -98.8 |
| 13 | XVII | total | 1994 | 16.5 | 52.2 | -0.5197 | -0.1282 | -34.701 | -35.7 |
| 14 | VI | total | 1994 | 29 | 95 | -0.5323 | -0.1282 | -35.818 | -66 |
| 15 | X | 48 | 1994 | 5.3 | 18.6 | -0.5565 | -0.1282 | -37.966 | -13.3 |
| 16 | XVII | 87 | 1994 | 10.1 | 40.1 | -0.5976 | -0.1282 | -41.611 | -30 |
| 17 | X | total | 1994 | 6.2 | 24.8 | -0.6 | -0.1282 | -41.823 | -18.6 |
| 18 | XVI | total | 1994 | 86.8 | 470.7 | -0.6886 | -0.1282 | -49.677 | -383.9 |
| 19 | VII | total | 1994 | 7.7 | 52.5 | -0.7442 | -0.1282 | -54.604 | -44.8 |
| 20 | VII | 39 | 1994 | 5.3 | 38.2 | -0.7563 | -0.1282 | -55.679 | -32.9 |
| 21 | XVI | 84 | 1994 | 27.9 | 313 | -0.8363 | -0.1282 | -62.77 | -285.1 |
| 22 | XI | 55 | 1994 | 3.4 | 82.2 | -0.9206 | -0.1282 | -70.237 | -78.8 |
| 1 | XX | 94 | 1995 | 191.7 | 10.8 | 0.89333 | -0.0921 | 90.2328 | 180.9 |
| 2 | XII | total | 1995 | 18.2 | 3 | 0.71698 | -0.0921 | 74.0847 | 15.2 |
| 3 | XX | total | 1995 | 195 | 38.1 | 0.6731 | -0.0921 | 70.0668 | 156.9 |
| 4 | XV | 72 | 1995 | 78.4 | 20.9 | 0.57905 | -0.0921 | 61.455 | 57.5 |
| 5 | II | total | 1995 | 14.9 | 5.7 | 0.4466 | -0.0921 | 49.3268 | 9.2 |
| 6 | XV | total | 1995 | 149.3 | 75.1 | 0.33066 | -0.0921 | 38.7102 | 74.2 |
| 7 | XV | 73 | 1995 | 40.8 | 22.3 | 0.29319 | -0.0921 | 35.2788 | 18.5 |
| 8 | XI | total | 1995 | 606.3 | 454.1 | 0.14353 | -0.0921 | 21.5753 | 152.2 |
| 9 | VI | 29 | 1995 | 25.7 | 27.9 | -0.041 | -0.0921 | 4.67421 | -2.2 |
| 10 | V | total | 1995 | 9.7 | 12.9 | -0.1416 | -0.0921 | -4.5327 | -3.2 |
| 11 | XVII | total | 1995 | 36.8 | 57.1 | -0.2162 | -0.0921 | -11.363 | -20.3 |
| 12 | XVII | 87 | 1995 | 29.6 | 50.8 | -0.2637 | -0.0921 | -15.712 | -21.2 |
| 13 | XVI | 85 | 1995 | 80.1 | 158.7 | -0.3291 | -0.0921 | -21.706 | -78.6 |
| 14 | IV | total | 1995 | 21.7 | 44.7 | -0.3464 | -0.0921 | -23.285 | -23 |
| 15 | VI | total | 1995 | 39.2 | 133 | -0.5447 | -0.0921 | -41.446 | -93.8 |
| 16 | X | 48 | 1995 | 8.5 | 32.1 | -0.5813 | -0.0921 | -44.794 | -23.6 |
| 17 | VII | total | 1995 | 16 | 62.6 | -0.5929 | -0.0921 | -45.855 | -46.6 |
| 18 | XVI | total | 1995 | 121.6 | 512 | -0.6162 | -0.0921 | -47.988 | -390.4 |
| 19 | X | total | 1995 | 8.9 | 41.1 | -0.644 | -0.0921 | -50.537 | -32.2 |
| 20 | VII | 39 | 1995 | 10.7 | 54.3 | -0.670 | -0.0921 | -52.988 | -43.6 |
| 21 | XVI | 84 | 1995 | 41.5 | 353.3 | -0.7898 | -0.0921 | -63.884 | -311.8 |
| 22 | xi | 55 | 1995 | 1.7 | 111.2 | -0.9699 | -0.0921 | -80.377 | -109.5 |
| 1 | XX | 94 | 1996 | 80.3 | 2 | 0.9514 | -0.0812 | 95.5048 | 78.3 |
| 2 | XX | total | 1996 | 81.6 | 13.1 | 0.72334 | -0.0812 | 74.4119 | 68.5 |
| 3 | XV | 72 | 1996 | 29.4. | 10.8 | 0.46269 | -0.0812 | 50.3047 | 18.6 |
| 4 | XV | total | 1996 | 54.9 | 36 | 0.20792 | -0.0812 | 26.7418 | 18.9 |
| 5 | XV | 73 | 1996 | 19.3 | 13.3 | 0.18405 | -0,0812 | 24.534 | 6 |
| 6 | XI | total | 1996 | 262.9 | 199 | 0.13834 | -0.0812 | 20.3066 | 63.9 |
| 7 | XVII | total | 1996 | 19.4 | 23.6 | -0.0977 | -0.0812 | -1.5222 | -4.2 |
| 8 | IV | total | 1996 | 9.1 | 11.8 | -0.1292 | 0.0812 | -4.4367 | -2.7 |

| Nr. crt. | Sec-ţiuni | Capi-tole | Ani | Exp. România (xi) | Imp. România (yi) | (xi-yi)/ (xi +yi) | (X-Y)/ (X+Y) | RCA (%) | (xi-yi) |
|---|---|---|---|---|---|---|---|---|---|
| 9 | XVII | 87 | 1996 | 13.4 | 21.6 | -0.2343 | -0.0812 | -14.157 | -8.2 |
| 10 | XVI | 85 | 1996 | 36.6 | 64.4 | -0.2752 | -0.0812 | -17.946 | -27.8 |
| 11 | VII | total | 1996 | 11.6 | 22.4 | -0.3176 | -0:0812 | -21.867 | -10.8 |
| 12 | VII | 39 | 1996 | 8.9 | 17.7 | -0.3308 | -0.0812 | -23.086 | -8.8 |
| 13 | VI | total | 1996 | 14.5 | 46.6 | -0.5254 | -0.0812 | -41.079 | -32.1 |
| 14 | XVI | total | 1996 | 57.5 | 230.9 | -0.6012 | -0.0812 | -48.097 | -173.4 |
| 15 | X | 48 | 1996 | 2.6 | 13.4 | -0.675 | -0.0812 | -54.918 | -10.8 |
| 16 | X | total | 1996 | 2.7 | 16.1 | -0.7128 | -0.0812 | -58.411 | -13.4 |
| 17 | XVI | 84 | 1996 | 20.9 | 166.5 | -0.7769 | -0.0812 | -64.347 | -145.6 |
| 18 | XI | 55 | 1996 | 0.6 | 48.7 | -0.9757 | -0.0812 | -82.726 | -48.1 |
| 1 | Toate secţiu-nile | 1991 | 463.1 | 591.1 | | | | -128 | |
| 2 | Toate secţiu-nile | 1992 | 479.3 | 826.3 | | | | -347 | |
| 3 | Toate secţiu-nile | 1993 | 699.7 | 1031.2 | | | | -331.5 | |
| 4 | Toate secţiu-nile | 1994 | 987.7 | 1278.1 | | | | -290.4 | |
| 5 | Toate secţiu-nile | 1995 | 1340.3 | 1612.2 | | | | -271.9 | |
| 6 | Toate secţiu-nile | 1996 | 569.6 | 670.3 | | | | -100.7 | |

[1] *Pentru 1996, sem.I*

*Sursa:* Buletin statistic de comerţ exterior, *C.N.S., nr. 6/1996.*

*Explicaţia simbolurilor:*

*xi = export România spre R.F.G. la secţiunea sau capitolul "i'" (mii. dolari SUA);*
*yi = import România din R.F.G. la secţiunea sau capitolul "i'" (mii. dolari SUA);*
*X = export România spre R.F.G., total (mii. dolari SUA);*
*V= import România din R.F.G. , total (mii. dolari SUA).*

Remarcăm faptul că situaţia ierarhizării grupelor de produse după mărimea lui $I_{RCA}$, nu este identică de la un an la celalalt, dar are suficiente elemente de similitudine care îi conferă în dinamică caracteristici inerţiale, de invariantă, pentru a căror modificare în sensul creşterii avantajelor revelate ale schimburilor de produse ale României se impun măsuri de politică economică îndeosebi pentru produsele cu un grad înalt de prelucrare. Este de menţionat de asemenea că din alte calcule efectuate rezultă că în perioada 1991-1996 se manifestă tendinţa de a se reduce numărul de grupe de produse la care

România are avantaje comparative revelate, crescând în mod corespunzător cel al produselor la care se înregistrează dezavantaje comparative revelate.

Dacă în anul 1991, avantaje comparative se înregistrau la nouă grupe de mărfuri, în 1993 acestea erau caracteristice pentru opt grupe şi în 1996 numai pentru 6 grupe.

Fără a epuiza elementele de analiză pe care le oferă tabelele nr. 1 şi 2 menţionăm importanţa acestora pentru aprofundarea abordărilor, îndeosebi a celor cu caracter dinamic şi comparativ, vizând mărimea şi evoluţia coeficientului $I_{RCA}$ pe un nomenclator extins de produse, precum şi invarianta structurală despre care am amintit anterior.

Întreaga analiză efectuata atât pe baza datelor prezentate în tabel, cât şi a prezentării grafice a evoluţiei mărimii coeficienţilor IRCA şi a soldului balanţei comerciale pe nomenclatorul de produse menţionat pentru fiecare an al perioadei 1991-1996 pune în evidenţă în mod sugestiv două caracteristici fundamentale ale schimburilor comerciale dintre România şi R.F.G. şi anume:

- **asimetria** acestora, din punctul de vedere al numărului de grupe de produse cu dezavantaje revelate;
- **dependenţa** directă dintre soldul balanţei comerciale şi mărimea $I_{RCA}$,
- o **tendinţă de deteriorare** în ultimii ani a structurii avantajelor revelate în defavoarea României, ca urmare a creşterii deficitelor balanţei comerciale la un număr tot mai mare de produse, ceea ce a contribuit la propagarea unor factori de dezechilibru şi turbulenţă în ceea ce priveşte balanţa de plăţi externe şi creşterea economică echilibrată a României pe termen mediu şi lung.

Dintr-o analiză sintetică a contribuţiei pe care o au exporturile, importurile şi volumul total al schimburilor economice externe dintre România şi R.F.G. pentru fiecare an al perioadei analizate şi pentru întreaga perioadă, a rezultat preponderenţa factorului import din R.F.G., ca element de diminuare a avantajelor comparative faţă de exporturile efectuate de România în această ţară (66,3% influenţa negativă a importurilor şi 25,2% influenţa pozitivă a exporturilor).

Pe baza datelor din tabelele nr. 2 şi 3, pentru o înţelegere mai lesnicioasă, s-a determinat contribuţia pe elemente de export, import şi total volum al comerţului exterior, la valorile pozitive şi negative ale coeficientului $I_{RCA}$, repartizată pentru fiecare an. Se remarcă o confirmare a tendinţelor menţionate anterior în ceea ce priveşte rezultanta compunerii influenţelor pozitive şi negative ale importurilor şi exporturilor asupra avantajelor comparative revelate ale României.

În concluzie, evidenţiem faptul că dinamica şi structura avantajelor comparative ale schimburilor economice româno-ger-mane, din punctul de vedere al României, cuantificate prin intermediul coeficientului $I_{RCA}$, sunt specifice unei etape tranzitorii pentru o ţară în curs de dezvoltare.

Pe termen mediu şi lung îmbunătăţirea avantajelor comparative revelate, aşa cum rezultă din analiza întreprinsă, ar urma să se axeze pe următoarele elemente de bază:

- intensificarea preocupărilor pentru realizarea unei balanțe echilibrate a comerțului exterior pe termen mediu şi lung, în condițiile unei creşteri adecvate obiectivului propus, atât a exporturilor cât şi a importurilor;
- îmbunătățirea structurii de export a României în R.F.G. prin sporirea eficienței acesteia pe baza creşterii ponderii produselor cu competitivitate ridicată, atât ca nivel calitativ cât şi ca preț;
- dimensionarea şi stimularea priorităților de import din R.F.G. În funcție nu numai de interese economice individuale ale agenților economici, ci şi de efectele benefice propagate pe care aceste importuri le pot sau trebuie să le aibă, la nivel macroeconomic, în sensul stabilizării şi al dezvoltării durabile.

**Tabelul nr. 2 - Contribuția exporturilor şi importurilor efectuate între România şi R.F.G., la determinarea $I_{RCA}$**

*- milioane dolari -*

| Anii | Tipul schimbului | Valoarea $I_{RCA}$ | | Total | Din care:% | |
|---|---|---|---|---|---|---|
| | | Pozitiv | Negativ | | Pozitiv | Negativ |
| 0 | 1 | 2 | 3 | 4=2+3 | 5=2/4 | 6=3/4 |
| 1991 | Export | 326,6 | 113,2 | 439,8 | 74,2 | 25,8 |
| | Import | 117,1 | 401,9 | 519,0 | 22,6 | 77,4 |
| | Total | 443,7 | 515,1 | 958,8 | 46,3 | 53,7 |
| 1992 | Export | 244,7 | 179,0 | 423.7 | 57,8 | 42,2 |
| | Import | 150,0 | 614,3 | 764,3 | 19,6 | 80,4 |
| | Total | 394,7 | 793,3 | 1188,0 | 33,2 | 66,8 |
| 1993 | Export | 421,9 | 112,3 | 534,2 | 78,9 | 21,1 |
| | Import | 310,7 | 634,9 | 945,6 | 32,9 | 67,1 |
| | Total | 732,6 | 747,2 | 1479,8 | 49,5 | 50,5 |
| 1994 | Export | 738,0 | 170,2 | 908,2 | 81,3 | 18,7 |
| | Import | 430,1 | 738,1 | 1168,2 | 36,8 | 63,2 |
| | Total | 1168,1 | 908,3 | 2076,4 | 56,2 | 43,8 |
| 1995 | Export | 483,7 | 253,9 | 737,6 | 65,6 | 34,4 |
| | Import | 576,0 | 863,4 | 1439,4 | 40,0 | 60,0 |
| | Total | 1059,7 | 1117,3 | 2177,0 | 48,8 | 51,2 |
| 1996 | Export | 399,0 | 51,4 | 450,4 | 88,5 | 11,5 |
| Sem.I | Import | 248,1 647,1 | 351,4 | 599,5 | 41,4 | 58,6 |
| | Total | | 402,8 | 1049,6 | 61,6 | 38,4 |
| Total | Export | 2613,9 | 880,0 | 3493,9 | 74,8 | 25,2 |
| 1991- | Import | 1832,0 | 3604,0 | 5436,0 | 33,7 | 66,3 |
| 1996 | Total | 4445,9 | 4484,0 | 8929,9 | 49,8 | 50,2 |

*Sursa: calculat pe baza datelor din* Buletinul statistic de comerț exterior, *C.N.S., nr. 6/1996.*

**Tabelul nr. 3 - voluția contribuțiilor procentuale ale exporturilor şi importurilor la mărimea $I_{RCA}$, în perioada 1991-1996**

-% -

| Anii | Tipul schimbului | Valoarea $I_{RCA}$ | | | Ponderi în total pe perioadă | | |
|---|---|---|---|---|---|---|---|
| | | Pozitiv | Negativ | Total | Pozitiv | Negativ | Total |
| 1991 | Export | 73,6 | 21,9 | 45,9 | 12,49 | 12,86 | 12,59 |
| 1992 | Import | 26,4 | 78,1 | 54,1 | 6,39 | 11,15 | 9,55 |
| 1993 | Total | 100 | 100 | 100 | 10,00 | 11,49 | 10,74 |
| 1994 | Export | 62,0 | 22,6 | 35,7 | 9,36 | 20,34 | 12,13 |
| | Import | 38,0 | 77,4 | 64,3 | 8,19 | 17,04 | 14,06 |
| | Total | 100 | 100 | 100 | 8,90 | 17,69 | 13,30 |
| | Export | 57,6 | 15,0 | 36,1 | 16,14 | 12,76 | 5,29 |
| | Import | 42,4 | 85,0 | 63,9 | 17,00 | 17,62 | 17,40 |
| | Total | 100 | 100 | 100 | 16,48 | 16,66 | 16,57 |
| | Export | 63,2 | 18,7 | 43,7 | 28,24 | 19,34 | 25,99 |
| | Import | 36,8 | 81,3 | 56,3 | 23,48 | 20,48 | 21,49 |
| | Total | 100 | 100 | 100 | 26,27 | 20,26 | 23,26 |
| 1995 | Export | 45,6 | 22,7 | 33,9 | 18,51 | 28,85 | 21,11 |
| 1996 | Import | 54,4 | 77,3 | 66,1 | 31,40 | 23,96 | 26,48 |
| Sem.I | Total | 100 | 100 | 100 | 23,84 | 24,98 | 24,38 |
| Total | Export | 61,7 | 12,7 | 42,9 | 15,26 | 5,85 | 12,89 |
| 1991- | Import | 38,3 | 87,3 | 57,1 | 13,54 | 9,75 | 11,02 |
| 1996 | Total | 100 | 100 | 100 | 14,51 | 8,98 | 11,75 |
| | Export | 58,8 | 19,6 | 39,1 | 100 | 100 | 100 |
| | Import | 41,2 | 80,4 | 60,8 | 100 | 100 | 100 |
| | Total | 100 | 100 | 100 | 100 | 100 | 100 |

*Sursa: calculat pe baza datelor din tabelul nr. 2.*

Analizele efectuate în cadrul acestui capitol reprezintă totodată şi o pledoarie pentru necesitatea determinării cu rigurozitate şi periodicitate a evoluției raportului de schimb dintre România şi R.F.G., a raportului de prețuri la import şi la export, astfel încât să putem desprinde, la diferite niveluri de agregare economică sectorială, situația prezentă a eficienței comerțului exterior cu R.F.G. şi totodată direcțiile posibile de îmbunătățire a.acesteia, pe baza avantajelor ce le oferă specializarea şi cooperarea internă şi internațională în cadrul diviziunii internaționale a muncii.

## 2. Prețurile la importuri şi exporturi

Ținând seama de structura importurilor şi exporturilor româneşti în relația cu R.F.G., în funcție de avantajele comparative revelate pe grupe mari de mărfuri, încercăm în continuare să verificăm constatările şi concluziile anterioare, recurgând de această dată la o analiză mai dezagregată a nomenclatorului de produse şi la elementele caracteristice fundamentale în schimburile internaționale de bunuri, care sunt **prețurile şi cantitățile la export şi import**

Informația statistică disponibilă pe grupe dezagregate de produse se referă la anii 1993 şi 1994. Pe baza acesteia am determinat prețurile exprimate în dolari SUA ale unei unități fizice (tonă, bucată, etc.) la exportul şi importul de produse aparținând aceleiaşi categorii.

Chiar dacă într-o măsură mai mare sau mai mică într-o aceeaşi categorie / intră la export şi import produse diferite, considerăm că prețurile comparate pe unitatea fizică de import şi export are o relevanță destul de mare. Este vorba de identificarea unor discrepanțe de preț la importuri şi la exporturi, din care rezultă în principal cel puțin două aspecte primordiale:

- decalaje de eficiență a comerțului exterior pe relația respectivă;
- cuantificări posibile ale unor decalaje tehnologice între economiile celor două țări.

În măsura în care a fost posibil, am selectat toate categoriile de produse care intră sub aceeaşi denumire atât la export cât şi la import în relația României cU R.F.G. Calculul prețului pe unitatea fizică de import şi export s-a efectuat pentru totalul grupei de produse, cât şi pentru cele care fac obiectul schimbului cu R.F.G.

Ținând seama desituațiile posibile favorabile şi nefavorabile în ceea ce priveşte dimensiunea prețului la export şi import, obținut şi respectiv plătit pentru o aceeaşi unitate fizică de produse: se pot determina patru categorii de produse ale comerțului exterior românesc.

Dacă vom nota cu $P_{xit}$ şi $P_{mig}$ prețul unitar la exportul şi respectiv la importul total al grupei i de produse şi cu $P_{Xig}$ şi $P_{mig}$ aceleaşi prețuri respectiv pe relația României cu R.F.G., cele patru categorii de produse anterior menționate se vor caracteriza prin relațiile următoare:

**Tabelul nr. 4 - Relațiile de preț la exportul şi importul efectuate de României pe categorii de produse**

| Categoria | Formula de calcul |
|---|---|
| I.Prețuri favorabile[x)] per total şi prețuri nefavorabile cu R.F.G. | $P_{xit} > P_{mit}$<br>$P_{xig} < P_{mig}$ |
| II. Prețuri nefavorabile per total şi prețuri favorabile cu R.F.G. | $P_{xit} < P_{mit}$<br>$P_{xig} > P_{mig}$ |
| III. Prețuri nefavorabile per total şi cu R.F.G. | $P_{xit} > P_{mit}$<br>$P_{xig} > P_{mig}$ |
| IV.Prețuri favorabile per total şi cu R.F.G. | $P_{xit} > P_{mit}$<br>$P_{xig} > P_{mig}$ |

*x) favorabil pentru România.*

Cele 86 de grupe de produse la care România este simultan exportator şi importator în relațiile sale cu R.F.G., reprezentând o pondere însemnată în comerțul exterior românesc cu această țară (peste 60%), potrivit criteriilor şi metodologiei adoptate, se împart în cele patru categorii de produse astfel: categoria I - 7 grupe; categoria II - 3 grupe; categoria III - 43 grupe şi categoria

IV - 13 grupe. Menționăm că alte 20 de grupe de produse au avut o încadrare diferită în cei doi ani.

**Tabelul nr. 5 - Categorii de produse în funcție de raportul dintre prețul unitar la import şi export**

| SA | Categorii de produse | Raport prețuri import/ export în 1994 | |
|---|---|---|---|
| | | Total | cu R.F.G. |
| **I. Preț unitar favorabil per total şi preț nefavorabil cu R.F.G.** | | | |
| 2204 | Uleiuri de petrol sau de minerale bituminoase | 0,83 | 1,36 |
| 271000 | Vinuri din struguri proaspeți, must din strugur | 0,63 | 6,14 |
| 440710 | Lemn tăiat din conifere | 0,94 | 1,12 |
| 620342 | Pantaloni de bumbac pentru bărbați | 0,48 | 1,02 |
| 620213 | Mantouri din fibre sintetice pt.femei | 0,64 | 1,11 |
| 7213 | Bare şi profile din fier sau din oțeluri nealiate | 0,90 | 4,12 |
| 8455 | Laminoare şi cilindrii lor | 0,74 | 8,69 |
| **II. Preț unitar nefavorabil per total şi favorabil cu R.F.G.** | | | |
| 3808 | Insecticide, fungicide, antirozători, erbicide, inhibatori | 1,21 | 0,42 |
| 870323 | Vehicule cu capac.cilindrică între1000 şi 1500 $cm^3$ | 1,36 | 0,47 |
| 9404 | Somiere,articole de pat şi articole similare | 1,18 | 0,39 |
| **III. Preț unitar nefavorabil per total şi cu R.F.G.** | | | |
| 0203 | Carne de porcine proaspătă, refrigerată sau congelată | 1,02 | 1,12 |
| 2905 | Alcooli acidici şi derivații lor monogelați | 3,03 | 2,97 |
| 3823 | Lianți preparați pentru tipare | 2,71 | 1,66 |
| 390410 | Policlorura de vinil necombinată cu alte substanțe | 1,16 | 1,04 |
| 3920 | Plăci, foi, pelicule, benzi nealveolare neramforzate | 4,18 | 5,34 |
| 392321 | Saci, sacoşe, şi poşete din polimeri de etilenă | 1,62 | 5,25 |
| 4010 | Benzi transportoare sau de transmisie din cauciuc (vulcanizat) | 2,03 | 2,33 |
| 4804 | Hârtie şi carton Kroft, necretate în rulouri sau în coli | 1,30 | 1,12 |
| 4802 | Hârtie şi carton necretate şi neacoperite | 1,80 | 2,40 |
| 4805 | Hârtie şi carton necretate şi neacoperite | 1,99 | 3,46 |
| 4810 | Hârtie, carton acoperite cu caolin sau subst. anorganice | 4,75 | 5,54 |
| 4811 | Hârtie, carton, vată de celuloză şi pânza din fire de celuloză | 14,47 | 15,01 |
| 5112 | Țesăt.din lână pieptănată sau din fir pieptănat | 2,14 | 1,61 |
| 5205 | Fire de bumbac cu cel puțin 85% din greutate bumbac | 1,43 | 1,55 |
| 5208 | Tesăt.din bumbac cu 85% sau mai mult bumbac cu sub 200 $g/m^2$ | 1,60 | 1,19 |
| 5209 | Tesăt. din bumbac cu 85% sau mai mult bumbac cu peste 200$g/m^2$ | 2,09 | 1,99 |
| 5503 | Fibre sintetice discontinue,necardate, nepieptănate | 1,14 | 1,34 |
| 5504 | Fibre artificiale discontinue,necardate, nepieptănate | 1,04 | 1,34 |
| 5506 | Fibre sintetice discontinue,cardate, pieptănate | 1,31 | 1,57 |
| 7208 | Produse laminate plate,din fier sau din oțeluri nealiate | 1,03 | 2,49 |

| SA | Categorii de produse | Raport preţuri import/ export în 1994 | |
|---|---|---|---|
| | | Total | cu R.F.G. |
| 7216 | Profile din fier sau din oţeluri | 1,69 | 4,26 |
| 8409 | Părţi destinate exclusiv motoarelor cu piston | 3,21 | 4,16 |
| 8413 | Pompe pentru lichide:elevatoare cu lichid | 3,40 | 5,70 |
| 8415 | Maşini şi aparate pentru aer condiţionat | 1,16 | 3,86 |
| 8431 | Părţi destinate a fi folosite cu scripeţi, trolii | 4,73 | 7,41 |
| 8460 | Maşini-unelte ptr.ascuţit, rectificat,deva burat | 4,07 | 13,5 |
| 8474 | Maşini şi aparate ptr.sortat,cernut,separat | 2,60 | 7,38 |
| 8481 | Articole de robinetărie şi alte articole similare pt.conducte | 0,78 | 25,06 |
| 848210 | Rulmenţi cu bile | 3,68 | 3,09 |
| 848220 | Rulmenţi cu role conice | 6,51 | 4,48 |
| 8536 | Aparatură ptr.întreruperea şi tăierea circuitelor electrice | 6,0 | 5,05 |
| 8607 | Părţi de vehicule pentru căi ferate şi similare | 1,63 | 0,06 |
| 8701 | Tractoare | 3,95 | 15,27 |
| 8716 | Scaune convertibile sau nu în paturi | 2,0 | 1,32 |
| 9403 | Alt mobilier şi părţi ale acestuia | 2,40 | 2,81 |
| 9404 | Somiere,articole de pat şi articole similare | 1,18 | 0,39 |
| 9405 | Aparate de iluminat şi parţiale acestora | 2,90 | 4,09 |
| **IV. Preţuri favorabile per total şi cu R.F.G.** | | | |
| | Carne de bovine congelată | 0,44 | 0,32 |
| 0202 | Acizi caroxilici: derivatele lor | 0,77 | 0,43 |
| 2917 | Geamantane cu suprafeţe din material plastic sau textil | 0,09 | 0,25 |
| 420212 | Sacouri din alte materiale | 0,10 | 0,17 |
| 620431 | Jachete din lână | 0,24 | 0,14 |
| 6206 | Bluze şi cămăşi ptr.femei şi fete | 0,23 | 0,06 |
| 640319 | Altă încălţăminte sport cu talpa de cauciuc.feţe din piele | 0,17 | 0,26 |
| 640391 | încălţ. care acoperă glezna, cu talp[ de cauciuc, feţe piele | 0,14 | 0,24 |
| 640510 | încălţăminte cu feţe din piele naturală sau reconstituită | 0,17 | 0,10 |
| 7013 | Obiecte din sticlă pentru serviciu de masă | 0,30 | 0,94 |

*Sursa: calcule pe baza datelor din* Anuarul de comerţ exterior al României*, C.N.S., 1995.*

Datele din tabelul cuprinzând raportul de preţuri la import şi export relevă următoarele aspecte:

- preţurile unitare la export le depăşesc pe cele la import (categoria patru de produse cu coeficienţi subunitari) atât pe ansamblu cât şi în relaţia cu R.F.G. la o serie de produse din carne, produse chimice şi diferite articole de încălţăminte, îmbrăcăminte, obiecte din sticlă precum şi tablă şi bandă de aluminiu; se poate afirma că la această categorie România exportă produse cu un grad de competitivitate ridicat şi ca atare are avantaje comparative fără ca numărul acestor produse să fie prea mare;
- la un număr foarte mare de produse (categoria trei, coeficienţi ai raportului de preţuri supraunitari) România înregistrează dezavantaje la export comparativ cu importul, preţurile la import fiind mai mari decât cele la export, de la 1,1 până la 25 de ori, în cazul articolelor de robinetărie şi alte articole similare. La tractoare se constată, de asemenea, un decalaj de preţ de 1715. Practic, la această grupă de produse apare stringent necesitatea ridicării performanţelor de eficienţă economică a exporturilor româneşti fie prin diversificarea gamei de produse de calitate superioară, fie prin reducerea costurilor unitare de producţie în condiţiile menţinerii sau ale îmbunătăţirii nivelului de calitate;
- numai la un număr foarte mic de produse se constată un raport favorabil de preţ al exporturilor efectuate de România faţă de importurile din R.F.G.. Chiar dacă acest raport, la nivelul total al comerţului exterior cu produsele respective, este nefavorabil (categoria II);
- În sfârşit, menţionăm şi situaţia în care deşi preţul unitar pe ansamblul exportului românesc este mai mare decât cel al importului, (coeficient subunitar), în relaţia cu R.F.G. preţul unitar al importului depăşeşte de 1 la 6 ori pe cel al exporturilor (categoria I).

Deşi parţiale şi cu suficiente rezerve de rafinament analitic, concluziile, desprinse din cercetarea raportului de preţuri, oferă o imagine a avantajului comparativ, dar mai ales a dezavantajelor pe care România le înregistrează în schimburile cu R.F.G. din cel puţin două puncte de vedere, cu profundă implicare operaţională pentru factorii de decizie economică, pe diferitele trepte ale ierarhiei acesteia. În primul rând este vorba de cuantificarea decalajelor de eficienţă şi tehnologice care despart România de R.F.G. la un număr foarte mare de grupe de produse, decalaje ce pot fi ordonate după anumite criterii şi priorităţi de politică economică. În al doilea rând, rezultatele acestor calcule, oferă o bază suficient de convingătoare pentru promovarea unor politici selective de restructurare şi promovare a exporturilor şi importurilor, recurgându-se la un mix de instrumente de natura economico-financiară,

organizatorică şi instituțională, consistente şi compatibile cu obiective de politică economică vizând:

- creşterea eficienței, a competitivității şi productivității;
- încurajarea unor programe de retehnologizare orientate către producția de export;
- stimularea investițiilor de capital străin, menite să satisfacă cererea internă de produse importate din Germania, la un preț foarte ridicat;
- aplicarea rațională a unei politici de substituție a importurilor pe seama asimilării în condiții de calitate identice sau chiar superioare, pe baza eforturilor proprii ale operatorilor economici interni.

După părerea noastră aceste calcule oferă şi un util reper pentru identificarea măsurilor ce se impun în vederea diminuării efectelor nefavorabile pe care le poate avea asocierea şi aderarea în perspectivă a României la U.E., la acele produse româneşti, la care decalajele de eficiență şi competitivitate sunt deosebit de mari.

# IV. BALANȚA COMERCIALĂ A ROMÂNIEI CU R.F.G.

Având în vedere nivelurile de competitivitate diferite ale economiilor României şi Germaniei, apare şi firesc să se înregistreze, în cadrul schimburilor dintre aceste doua țări, un deficit al balanței comerciale în detrimentul României.

Problema care se ridică în legătură cu magnitudinea şi menținerea în timp a deficitului respectiv este pe cât de complexă pe atât de urgentă de soluționat ținând seama de corolarul că o economie nu poate consuma mai mult decât produce decât pe perioade relativ scurte de timp. Perpetuarea sau agravarea deficitului balanței comerciale, nu poate fi considerată ca un indiciu al unei economii sănătoase pe termen lung, chiar dacă se înregistrează valori pozitive ale ritmului de creştere economică, incapabilă însă să asigure, pe lângă plata datoriei publice externe scadente şi un volum cvasiconstant al datoriei externe pe termen mediu şi lung.

Opinia potrivit căreia promovarea unei politici de menținere sau creştere a deficitului cronic al balanței comerciale, cu speranța că aceste datorii vor fi "iertate" *in extremis* de către creditori - instituții financiare internaționale şi/sau bănci private -, este practic infirmată de experiența internațională a țărilor în curs de dezvoltare, cărora chiar dacă li s-a iertat o parte din datorie, prețul acesteia a fost mai mult sau mai puțin transparent, implicat în multiple dependențe şi concesii de natură economică şi extraeconomică, pe termen mediu şi lung.

Tot experiența internațională dovedeşte, fără nici un dubiu, că o balanță comercială activă este rezultatul unei economii naționale performante, încadrată pe o traiectorie a dezvoltării durabile şi eficiente. În consecință, dilema sold activ/sold pasiv al balanței comerciale, practic este o falsă dilemă, întrucât fiecare țară şi chiar fiecare agent economic are ca obiectiv, implicit sau explicit, dacă nu un sold activ al balanței comerciale şi de plăți, cel puțin unul echilibrat.

Există însă şi situații determinate obiectiv şi parțial subiectiv, în care pentru anumite economii naționale deficitul balanței comerciale şi al celei de plăți externe reprezintă un însoțitor permanent al evoluției economice a acestora, eforturile de reducere a deficitului respectiv fiind cel mai frecvent nereuşite sau cu un anumit grad de reuşită în sensul diminuării creşterii gradului de îndatorare externă.

## 1. Deficitul general al balanței comerciale, evoluție şi tendințe: comparație cu alte țări

În perioada de tranziție a României de la economia de comandă la cea a pieței concurențiale, s-a produs o schimbare structurală fundamentală în ceea

ce priveşte balanţa comercială şi de plăţi. De la existenţa unui anumit excedent al celor două balanţe, realizat cu eforturi deosebite, legate de comprimarea componentei consum a populaţiei şi forţarea exporturilor, s-a ajuns în anul 1996 la înregistrarea unui volum semnificativ al deficitului celor două balanţe, situaţie care de asemenea poate-fi explicată printre altele şi ca un cost al tranziţiei. Chiar dacă deficitul balanţei de plăţi externe şi cel al balanţei comerciale, în cele din urmă concretizat în mărimea datoriei externe a României pe-termen mediu şi lung, nu sunt de natură să îngrijoreze atât creditorii cât şi debitorul (statul român), înscrierea în continuare în direcţia acumulării de deficit, trebuie să dea serios de gândit, printre altele şi datorită faptului că serviciul datoriei publice devine tot mai împovărător, ameninţând să capete dimensiuni absolute şi relative care îngreunează din ce în ce mai mult accesul României la liniile de credit obţinut de la organismele financiare internaţionale, sau alte instituţii de credit.

Analizat prin prisma considerentelor de natură teoretică şi practică anterior expuse, deficitul balanţei comerciale a României cu R.F.G. a urmat evoluţia deficitului de ansamblu al balanţei comerciale a României în perioada 1991-1996, în sensul că an de an exporturile în R.F.G. au fost cu mult mai mici decât importurile.

Pe ansamblul perioadei 1991-1996 sem.I. (tabelul nr. 1) deficitul cumulat an de an al balanţei comerciale a României cu Germania reprezintă 41,2% din deficitul total al balanţei comerciale a ţării noastre. Această.proporţie relevă importanţa pe care Germania o are în dimensionarea prezentă şi viitoare, atât a balanţei comerciale a României, cât şi a celei de plăţi externe.

**Tabelul nr. 1 - Deficitul balanţei comerciale a României, în perioada 1991-1996, cu unele ţări ale U.E.**

*– în milioane dolari –*

| Anii | România | din care: | | | | | | | |
|---|---|---|---|---|---|---|---|---|---|
| | | Austria | Dane-marca | Franţa | Italia | Olanda | Anglia | Grecia | Ger-mania |
| 1991 | - 87,80 | - 81,30 | - 7,80 | - 50,70 | + 53,0 | +130,00 | + 11,50 | - 38,20 | -128,0 |
| 1992 | -1048,90 | - 86,30 | - 16,30 | -303,20 | -221,9 | - 41,80 | - 30,10 | + 40,70 | -347,0 |
| 1993 | - 931,80 | - 89,70 | - 42,50 | -287,40 | -207,70 | + 55,20 | + 14,30 | + 14,80 | -331,5-2 |
| 1994 | - 462,20 | - 97,90 | - 37,40 | - 46,10 | - 46,30 | + 38,20 | - 22,90 | + 51,80 | 90,4 |
| 1995 | - 667,80 | -154,80 | - 34,50 | - 64,40 | - 74,40 | - 15,60 | - 44,60 | + 54,00 | -271,9 |
| 1996 Sem.I | - 306,20 | - 59,70 | - 27,40 | - 3,00 | - 97,30 | + 16,40 | - 16,90 | + 18,10 | -73,7 |
| Total | -3504,7 | -724,50 | -165,90 | -754,8 | -594,80 | +182,40 | - 88,70 | +141,20 | -14435 |
| per. | 100% | 20,7 | 4,7 | 21,5 | 16,9 | - | 2,5 | - | 41,2 |

*Sursa: calculat pe baza datelor din* Anuarul de comerţ exterior al României, *C.N.S., 1995 şi din* Buletin statistic, *nr. 6/1996.*

Menționăm că România a înregistrat deficite ale balanței comerciale şi cu alte țări ale U.E. (Franța, Austria, Danemarca, Anglia, Italia), un excedent înregistrându-se pe întreaga perioadă numai cu Grecia şi Olanda.

Ținând seama de criteriile de convergență impuse de intrarea în perspectivă a României în U.E. (unul dintre acestea fiind şi mărimea relativă a deficitului balanței de plăți şi comerciale) România nu-şi va mai putea permite o mărire a deficitului balanței comerciale cu R.F.G. Întrucât:

- dată fiind magnitudinea deficitului respectiv, exportatorii (creditorii) germani ar deveni cu mult mai reticenți(prudenți) cu acordarea de noi credite şi efectuarea de exporturi;
- continuarea unei politici de creştere a deficitului ar împiedica respectarea criteriilor de convergență absolut necesară pentru aderarea României la U.E.

## 2. Analiza deficitului pe grupe de mărfuri

Relevantă este şi evoluția soldului balanței comerciale a României cu Germania pe principalele grupe de produse (tabelul nr. 2).

Pentru a elimina variațiile anuale ale soldului balanței comerciale pe principalele grupe de produse din sistemul, armonizat şi a determina tendința pe termen mediu a soldului respectiv, s-a calculat mărimea acestuia prin însumarea sa algebrică an de an, pentru perioada 1991-1996-sem.I.

Principalele concluzii care se degaje din calculele efectuate pentru perioadă analizată se referă la faptul că din totalul de 20 grupe de produse, potrivit sistemului SA, România a înregistrat un sold activ al balanței comerciale cu R.F.G. la materiale textile, articole din piatră, ipsos, ciment, ceramică, sticlă, mobilă, încălțăminte, grăsimi, produse vegetale şi alimentare; dimpotrivă, un sold pasiv (negativ) de dimensiune incomparabil mai mare față de cel pozitiv se constată la maşini şi aparate, produse ale industriei chimice, materiale plastice, cauciuc şi produse derivate ale acestora, produse minerale, mijloace de transport, pastă din lemn, hârtie etc.

Analiza structurii pe grupe de produse a deficitului general al balanței comerciale a României cu R.F.G. sugerează cel puțin următoarele strategii posibile necesare fie diminuării deficitului, fie stopării creşterii acestuia în continuare:

a) creşterea exporturilor de produse tradiționale româneşti pe piața germană (produse cu valoare adăugată redusă) pentru a compensa fie chiar şi parțial deficitul generat de importul de mărfuri cu grad ridicat de prelucrare; această variantă strategică va fi întotdeauna marcată de neajunsul, evident general, pe de o parte, de saturarea pieței germane cu astfel de produse provenind şi din alte țări concurente, membre sau nemembre ale U.E., şi pe de alta, de capacitatea redusă de rețeta valutară pentru România a unor astfel de exporturi;

**Tabelul nr. 2 - Evoluția balanței comerciale cu Germania pe grupe de produse, în perioada 1991-1996**

*– în milioane dolari –*

| Grupe de produse | 1991 | 1992 | 1993 | 1994 | 1995 | 1996 Sem.I. | **Total pe perioada** |
|---|---|---|---|---|---|---|---|
| **Total** | -128,0 | -347,00 | -331,50 | -290,40 | -271,9 | -73,7 | -1442,50 |
| I.Animale vii și produse animale | +14,60 | + 4,40 | + 2,90 | + 3,10 | - 0,10 | -0,30 | + 24,00 |
| II.Produse vegetale | -10,40 | - 8,90 | + 3,00 | + 9,80 | + 9,20 | +2,10 | + 4,80 |
| III.Gră simi și uleiuri animale sau vegetale | +0,40 | + 1,30 | + 1,30 | + 1,10 | + 9,20 | +0,70 | + 14,00 |
| IV.Produse alim.,băuturi,tutun | +0,20 | - 8,50 | - 5,60 | - 11,90 | -23,00 | -2,70 | - 51,50 |
| V.Produse minerale | -78,20 | - 9,60 | - 11,60 | - 7,00 | - 3,20 | -0,10 | - 109,70 |
| VI.Produse ale industriei chimice | -53,90 | - 63,60 | - 64,10 | - 66,00 | -94,80 | -32,10 | - 354,50 |
| VII.Materiale plastice,cauciuc și produse derivate ale acestora | -9,20 | - 16,90 | - 27,30 | - 44,80 | -46,60 | -13,50 | - 128,30 |
| VIII.Piei crude, tăbăcite, blănuri și produse derivate | -1,10 | - 9,10 | - 11,70 | - 10,80 | -14,40 | -6,80 | - 53,90 |
| IX:Produse din lemn (excl.mobilier) | + 8,90 | + 9,70 | + 10,20 | + 14,20 | +25,30 | +11,30 | + 79,60 |
| X.Pastă din lemn, hârtie,carton | - 1,40 | - 15,30 | - 11,30 | - 18,60 | -32,20 | -13,40 | - 92,20 |
| XI.Materiale textile și articole derivate | +57,80 | - 97,90 | + 66,90 | +140,40 | +152,20 | +63,90 | + 383,30 |
| XII.Încălțăminte,articole de încălț. și părți ale acestora | - 0,30 | - 0,50 | + 14,30 | + 13,30 | +15,20 | +5,90 | + 47,90 |
| XIII.Articole din piatră , ipsos, ciment, ceramică, sticlă | +28,70 | + 32,90 | + 35,70 | + 42,00 | +48,30 | +18,90 | + 206,50 |
| XV.Metale comune și articole din metale comune | - 5,70 | - 20,30 | - 22,30 | - 6,10 | +73,70 | +18,90 | + 38,20 |
| XVI.Mașini și aparate, echip. electrice, ap.înreg. | -143,0 | -214,30 | -284,60 | -383,90 | -390,40 | +173,40 | -1589,60 |
| VII.Mijloace de transport | - 5,50 | - 17,70 | -101,40 | - 35,70 | -20,30 | -4,20 | - 184,80 |
| XX.Mărfuri și produse diverse (inclusiv mobilier) | +135,4 | +127,90 | +132,60 | +143,50 | +157,10 | +68,50 | **+ 765,00** |

*Sursa: calculat pe baza datelor din* Anuarul de comerț exterior al României, *și din* Buletin statistic de comerț exterior, *C.N.S., nr. 6/1996.*

b) intensificarea eforturilor de creştere a exporturilor de produse cu grad înalt de prelucrare din România către R.F.G., poate deveni d variantă strategică operațională numai în cazul în care:

- societăți străine, inclusiv germane, investesc direct capital în domenii pentru producerea unor astfel de mărfuri;
- valorificarea potențialului de cercetare fundamentală şi aplicativă din România şi a capacității de cooperare internațională a acestuia în vederea creşterii ponderii exporturilor scientointensive;
- atragerea unor corporații multinaționale în cooperări în producție şi alte forme de cooperare economică de către producătorii români;
- promovarea unor politici industriale selective, bazate pe criterii de eficiență şi profitabilitate în termeni comparabili cu standardele internaționale.

Tabloul pe care îl reprezintă în prezent situația structurală a deficitului balanței comerciale a României cu R.F.G., precum şi perspectivele şi tendințele ce se conturează în acest domeniu, par să fie mai degrabă deprimante.

Nu putem însă subscrie integral la o astfel de percepție întrucât o serie de factori acționează totuşi în sensul unei influențe favorabile progresului economico-social al României, care în esență ține de capacitatea de absorbție şi difuzare a noilor tehnologii într-o economie nesaturată din acest punct de vedere, cum este cea a României, precum şi de o serie de factori vizând înzestrarea cu resurse naturale şi umane a economiei româneşti. În plus, faptul că Germania este cel mai important partener comercial extern al României, poate fi pus în valoare în pofida asimetriei ce se manifestă pe planul mărimii dependențelor economice reciproce, prin susținerea unor importante procese de *learning by doing* alături de parteneri de cooperare din Germania în România şi invers.

Pentru aceasta însă considerăm că ar fi necesară întreprinderea unor astfel de măsuri de politică economică în ambele țări, prin care să se modifice preferința agenților economici germani pentru o mai mare participare la investițiile directe de capital, comparativ cu propensiunea de excepție manifestată pentru exportul de produse în România.

### 3. Aspecte ale balanței de plăți

Una din consecințele deficitului cronic al balanței comerciale a României cu Germania, constă în repercusiunile nefavorabile pe care acesta le are asupra datoriei externe pe termen mediu şi lung cu această țară.

Din analizele efectuate în perioada septembrie 1995 - septembrie 1996, ponderea Germaniei în datoria externă, pe termen mediu şi lung, a României, a crescut de la 6,9% la 11,3%.

Cei mai mari creditori germani ai României fiind în ordine descrescătoare instituții de stat, bănci private şi credite furnizori (vezi tabelul nr. 3).

**Echilibrarea balanței de plăți şi comerciale** a României cu Germania, în condițiile economice de tranziție, reprezintă, după părerea noastră , un obiectiv pe termen mediu şi lung al macrosta-bilizării economice a țării noastre. Acest obiectiv, desigur, ar fi de preferat să se realizeze prin capacitatea economiei româneşti de a spori exporturile pe piața germană până la nivelul valoric al importurilor țării noastre de pe această piață, şi prin redimensionarea, mai mult sau mai puțin impusă de rigorile dure ale pieței externe, a importurilor la volumul relativ scăzut al exporturilor româneşti.

Dacă liberalizarea schimburilor României cu țările membre ale U.E. În primul rând trebuie percepută datorită concurenței ca un factor dur de restructurare a economiei naționale, pe de altă parte, ea trebuie considerată şi ca element de reabilitare şi revigorare a unui număr mare de operatori economici din România, care într-o măsură mai mare sau mai mică pot dobândi anumite avantaje competitive, care contribuie la echilibrarea anterior menționată.

**Tabelul nr. 3 - Poziția externă a României - milioane dolari SUA la sfârşitul perioadei**

| Indicatori | Sept.95 | % | Ian.96 | % | Sept.96 | % |
|---|---|---|---|---|---|---|
| 1.Active externe de rezervă din sistemul bancar | 2443,0 | | 2488,1 | | 2722,8 | |
| 2.Datoria externă pe termen mediu și lung | 4828,3 | 100,0 | 5292,7 | 100,0 | 6255,3 | 100,0 |
| Pe tipuri de creditori: | | | | | | |
| a)organisme internaționale | 2744,6 | 56,8 | 2787,9 | 52,7 | 2703,0 | 43,2 |
| b)bilaterale | 965,0 | 19,9 | 1215,2 | 22,9 | 1251,1 | 20,0 |
| -Germania | 124,1 | · 2,6 | 412,1 | 7,8 | 410,8 | 6,6 |
| c)bănci private | 815,5 | 16,9 | 1062,5 | 20,0 | 1916,4 | 30,6 |
| -Germania | 147,3 | 3,1 | 156,1 | 2,9 | 216,8 | 3,5 |
| d)credite furnizor | 162,5 | 3,4 | 173,9 | 3,3 | 214,3 | 3,4 |
| -Germania | 57,9 | 1,2 | 59,6 | 1,1 | 74,6 | 1,2 |

*Sursa: Buletin lunar, B.N.R., Sept.9/1996, p. 12-13.*

În opinia noastră, factorii decizionali competenți ar trebui să aibă în vedere cel puțin trei variante de scenarii ale echilibrării importurilor şi exporturilor dintre România şi R.F.G., pe orizonturi de timp mediu şi lung. Pe scurt aceste scenarii se referă la:

- devansarea creşterii exporturilor de către importuri prin măsuri de politică economică adecvate, consistente şi compatibile, la diferite niveluri ierarhice de organizare a economiei;
- restricționarea anumitor categorii de importuri al căror efect favorabil de propagare pentru creşterea economică în România este inexistent sau minor, concomitent cu sporirea rețetei valutare de pe piața germană, prin intensificarea de exporturi tradiționale;
- stabilirea unor programe de dezvoltare a unor ramuri şi domenii cu grad înalt, de competitivitate şi tehnicitate, pe baza acordării de facilități la privatizare unor investitori strategici din Germania, care se obligă ca la cumpărarea activelor statului să efectueze investiții de restructurare şi retehnologizare, investiții necesare marii majorități a întreprinderilor româneşti.

Evident, opțiunea pentru unul sau altul dintre scenariile menționate presupune un efort concertat între producătorii şi exportatorii români, ale căror interese trebuie în mod eficient coroborate cu cele ale partenerilor (investitorilor germani). În acest cadru, aparentele avantaje pe termen scurt, la care eventual ar putea renunța partenerii români, trebuie asigurate prin negocieri şi baze contractuale abile, cu avantaje pe termen mediu şi lung, potrivit jocurilor strategice cu sumă nulă sau pozitivă.

# V. INVESTIȚIILE DIRECTE DE CAPITAL GERMAN ÎN ROMÂNIA

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

De la câteva sute de milioane de dolari în anul 1990, participarea străină la capital în România a ajuns la peste 2 miliarde de dolari, din care ponderea R.F.G. este de 10,7% (207,4 miliarde de dolari în august 1996), țările imediat următoare fiind: S.U.A. (8,3%), Italia (8,3%), Coreea de Sud (8,2%) (vezi tabelul nr. 1).

În perioada 1990-dec.1995 I.D.C.S. din Germania în România au înregistrat o dinamică apreciabilă (12,2 ori) dar inferioară totuşi dinamicii per total I.D.C.S. (20,8 ori) şi la nivelul țărilor U.E. (22,9 ori). Această diferență în mărimea dinamicii se explică printr-un nivel de pornire relativ mai înalt al R.F.G., comparativ cu alte țări ale UE. (37% în 1990), ceea ce confirmă relațiile de colaborare pe care România le-a avut cu această țară şi înainte de 1989. Această tendință constatată pentru cazul I.D.C.S., cumulate an de an, este întărită şi de către evoluția volumului I.D.C.S. anual în perioada analizată (vezi tabelul nr. 2).

Este de remarcat faptul că ponderea Germaniei în volumul total al I.D.C.S. din țările U.E. În România (19,5%) este apropiată de cea pe care această țară o are în volumul comerțului exterior al României cu U.E. În ultimii ani ai perioadei analizate. De aici decurge şi constatarea că Germania deține poziția de lider în România şi în domeniul I.D.C.S.

**Tabelul nr. 1 - Evoluția investițiilor de capital străin în economia românească, în perioada 20.03.1990 - 31.12.1995**

*– În mii dolari –*

| | 1990 | 1991 | 1992 | 1993 | 1994 | 1995 |
|---|---|---|---|---|---|---|
| Total | 64220,29 | 164207,88 | 304981,13 | 485757,67 | 1027959,76 | 1340651,15 |
| din care: | | | | | | |
| % | 100 | 255,7 | 474,9 | 756,4 | 1600,7 | 2087,6 |
| Țările U.E. | 28829,11 | 85819,87 | 211445,59 | 256143,20 | 473526,37 | 661070,96 |
| % | 100 | 297,7 | 733,4 | 888,5 | 1642,5 | 2293,1 |
| Germania | 10558,87 | 21082,00 | 36330,04 | 45603,14 | 94036,28 | 128678,01 |
| % | 100 | 199,7 | 344,1 | 431,9 | 890,6 | 1218,7 |

*Sursa: calculat pe baza datelor de la Agenția Română de Dezvoltare.*

**Tabelul nr. 2 - Intrările anuale de capital străin în economia românească**

*– În mii dolari –*

| | 1990 | 1991 | 1992 | 1993 | 1994 | 1995 |
|---|---|---|---|---|---|---|
| Total | 62220,29 | 99987,59 | 220773,45 | 100776,34 | 542202,09 | 312693,39 |
| din care: | | | | | | |
| Ţările U.E. | 28829,11 | 56990,76 | 154454,83 | 44697,61 | 217383,17 | 187544,59 |
| Germania | 10558,87 | 10523,13 | 15248,04 | 9273,10 | 48433,14 | 34641,73 |

*Sursa: calculat pe baza datelor de la Agenția Română de Dezvoltare.*

Aceste investiții pot fi considerate ca un factor de apropiere a economiei româneşti de standardele comunitare, efectul lor favorabil în această privință ținând nu numai de latura producție import-export, dar şi de cea legată de management, comportament de piață, pătrunderea pe terțe piețe, controlul calității producției şi protecția mediului ambiant, exigențele în materie de calificare şi comportament ale salariaților, intrarea pe piața primară şi secundară a capitalului, participarea partenerilor români la diferite corporații multinaționale.

Una dintre problemele cel mai mult controversate în literatura de specialitate privind I.D.C.S. se referă la domeniile de activitate şi mărimea societăților cu capital străin în economia unei țări în curs de dezvoltare, uneori specialiştii situându-se pe poziții diametral opuse în legătură cu efectul favorabil sau nefavorabil al acestui capitol.

În opinia noastră, criteriile principale după care se apreciază capitalul străin, la o primă abordare, vizează:

- importanța domeniului (ramurii) în care s-a efectuat investiția străină pentru țara gazdă;
- dimensiunea investiției;
- tipul investiției (cash în valută sau în lei) în natură (maşini, utilaje, know-how, patente şi licențe), investiții de portofoliu.

Informația statistică disponibilă nu ne permite o analiză de detaliu pentru toate criteriile menționate. De aceea ne vom rezuma la aprecieri bazate pe analiza datelor oferite de A.R.D., de Ministerul Comerțului şi de experții din cadrul F.P.S.

Din tabelul nr. 3 rezultă că cea mai mare pondere a investițiilor germane în România este deținută de societăți de talie mare (între 12,6 şi 0,5 milioane de dolari) care reprezintă peste 79% din totalul capitalului investit şi numai 29,7% din numărul total al societăților.

Restul de 163 de societăți au capital sub 0,5 milioane de dolari, media pe societate fiind de 214,7 mii de dolari, fără că nivelul minim pe societate să scadă sub 100 mii de dolari.

**Tabelul nr. 3 - Dimensiunea societăților comerciale din România cu capital german, în perioada 1990-1995**

| Intervalul dimensiunii capitalului (mil.dolari) | Mărimea totală a capitalului german (mil.dolari) | % | Nr.de societăți | % |
|---|---|---|---|---|
| 1,0 - 12,6 | 108,8 | 65,1 | 33 | 14,2 |
| 0,5 - 0,99 | 23,9 | 14,3 | 36 | 15,5 |
| 0 - 0,49 | 35,0 | 20,6 | 163 | 70,3 |
| Total | 167,7 | 100 | 232 | 100 |

*Sursa: calculat pe baza datelor de la Agenția Română de Dezvoltare.*

Comparativ cu alte țări, mai ales în curs de dezvoltare, care au făcut investiții directe de capital în România, într-un număr extrem de mare de societăți, mai ales în domeniul serviciilor şi de intermediere, investitorii germani şi-au plasat capitalul în domenii de importanță majoră ale producției materiale, contribuind la retehnologizarea şi modernizarea acestora, precum şi la suplinirea lipsei acute de capital cu care se confruntă firmele româneşti.

Potrivit analizei efectuate pe baza datelor din tabelul nr. 4 rezultă că:

- aportul de capital german în lei s-a orientat în mod prioritar, în perioada analizată, către domeniile: industria alimentară (22% din total), servicii bancare (13,6%), construcții de maşini (12,2%), electronică (4%), industria lemnului (4,1%) etc;
- aportul de capital în valută s-a orientat în principal către: industria alimentară (27,5% din total), comerț exterior (12%), electronică şi electrotehnică (12%), construcții de maşini (7,2%) etc.

Se poate conchide că îmbinarea factorilor de producție implicați prin aportul de capital german în economia românească reprezintă un element solid nu numai, pentru relansarea unei creşteri durabile ci şi pentru interfața bilateral-multilateral în cadrul participării României la relațiile cu țările membre ale Uniunii Europene.

Cooperarea în acest domeniu cu capital german, conferă putere concurențială agenților economici din România şi pe această cale şanse sporite în confruntarea cu partenerii din piața muncii a Uniunii Europene (vezi tabelul nr. 4).

În ceea ce priveşte participarea investitorilor strategici germani la cumpărarea de societăți comerciale privatizabile vândute de către Fondul Proprietății de Stat, se remarcă capacitatea concurențială deosebită a acestora precum şi înclinația în mai mică măsură decât la alți investitori străini de a achiziționa pachetul majoritar de acțiuni.

**Tabelul nr. 4 - Societăţi mixte cu capital german în România, pe domenii de activitate, înregistrate în perioada 20.03.1990-5.11.1996**

| Domenii de activitate | Capital în lei | | Capital în valută ($) | |
|---|---|---|---|---|
| | mii lei | % | mii dolari | % |
| 1.Industria alimentară | 119330035 | 22,61 | 46138,52 | 27,51 |
| 2.Comerţ interior | 62792640,16 | 11,90 | 20157,32 | 12,02 |
| 3.Industria uşoară | 21210624,92 | 4,02 | 16530,62 | 9,86 |
| 4.Construcţii de maşini | 64519680 | 12,23 | 12125 | 7,23 |
| 5.Electronică | 36109964,4 | 6,8 | 11095,27 | 6,62 |
| 6.Altele | 14413322,18 | 2,73 | 11021,4 | 6,57 |
| 7.Construcţii civile | 15143241,5 | 2,87 | 9163,33 | 5,4 |
| 8.Electrotehnică | 11756811,4 | 2,23 | 9042,33 | 5,39 |
| 9.Transporturi | 15478978,26 | 2,93 | 8394,80 | 5,01 |
| 10.Chimie/petrochimie | 21412664,58 | 4 | 7984,36 | 4,76 |
| 11.Turism | 964856,3 | 0,1 | 3726,75 | 2,22 |
| 12.Alte servicii | 5468524 | 1,04 | 3524,14 | 2,1 |
| 13.Industria lemnului | 21351992,5 | 4,05 | 2972,64 | 1,77 |
| 14.Servicii bancare | 71799409,65 | 13,61 | 1780,62 | 1 |
| 15.Comerţ exterior | 4791788,08 | 0,9 | 1616,17 | 0,9 |
| 16. Industria extractivă | 4784299,5 | 0,9 | 1026,19 | 0,6 |
| 17.Agricultură | 34976043,42 | 0,6 | 746,42 | 0,4 |
| 18.Asigurări | 1108000 | 0,2 | 375 | 0,2 |
| 19.Infrastructură | 273715,42 | 0,1 | 285,64 | 0,1 |
| 20.Telecomunicaţii | 17571,4 | 0,1 | - | - |
| TOTAL | 257700162,660 | 100 | 167707,50 | |

*Sursa: calculat pe baza datelor de la Agenţia Română de Dezvoltare.*

**Tabelul nr. 5 - Noile societăţi mixte cu capital străin (peste un milion de dolari), create în perioada iulie-septembrie 1996**

*- milioane dolari -*

| Societăţi nou-înfiinţate pe ţări | Capital investit | % din total |
|---|---|---|
| Total capital investit din care: | 185,145 | 100,0 |
| 1. Italia | 50,100 | 27,1 |
| 2. SUA | 27,060 | 14,6 |
| 3. Anglia | 24,250 | 13,1 |
| 4. Elveţia | 18,383 | 9,9 |
| 5. Germania | 16,643 | 8,9 |
| 6. Turcia | 13,123 | 7,1 |
| 7. Franţa | 11,677 | 6,3 |
| 8. Grecia | 5,880 | 3,2 |

*Sursa: Romanian Economic Newsletter, July-sept.1996, p.2.*

Este important însă de reținut faptul că actuala poziție de lider al investitorilor germani, în cadrul ierarhiei investitorilor străini în România, pare să fie concurată de capitalul străin al altor țări, cum ar fi bunăoară Italia, S.U.A. şi Anglia (vezi tabelul nr. 5).

După cum vedem, afirmația de mai sus este susținută de societățile mixte cu capital străin create în perioada iulie-septembrie 1996, când din totalul capitalului investit în această perioadă cel german nu a reprezentat decât 8,9% fată de 27,1% Italia, 14,6% SUA, 13,1% Anglia şi 9,9% Elveția.

Menționăm însă că şi în această perioadă societățile cu capital mixt create, al căror capital social depăşeşte un milion de dolari, în cazul Germaniei au vizat industria uşoară (Hohentz cu 4,084 milioane de dolari; Trikotindustrie cu 4,4 milioane de dolari; ABB Beteiingnngs cu 4,2 milioane de dolari,) electrotehnica (Augustein Bilstein GMBH cu 3,981 milioane de dolari) precum şi două întreprinderi în transport-service cu câte 2 milioane de dolari. Cu alte cuvinte, societățile mixte cu capital german au fost create în domeniul productiv, spre deosebire de cele din alte țări care s-au orientat cu precădere spre servicii, comerț, investind sume cu mult mai mici de capital.

Oricum, importantă nu este atât poziția de lider, cât situarea Germaniei printre marii investitori străini ai României, ceea ce implică o abordare cu totul specifică, în special acestei țări, în jalonarea direcțiilor strategice de acțiune ale politicii economice interne şi externe româneşti, de stimulare a atragerii capitalului străin şi de promovare a intereselor economiei naționale în consens cu rigorile, stimulentele şi cadrul derogativ al instituțiilor comunitare ale Uniunii Europene.

După părerea noastră, stimularea într-o măsură şi mai mare a capitalului german în economia românească este de natură să contribuie la diminuarea presiunii generate de deficitul balanței comerciale a României cu această țară, de inflație şi a devalorizării monedei naționale.

Promovarea investițiilor de capital german în România beneficiază de un cadru propice, stabilit prin încheierea la 25 iunie 1996 la Bonn a Acordului dintre România şi Germania privind promovarea şi protejarea reciprocă a investițiilor de capital, care beneficiază pe teritoriul celor două țări de "deplină protecție şi securitate" (articolul 4, paragraful).

În acelaşi sens favorabil, acționează şi Acordul dintre Guvernul României şi cel al R.F.G., privind colaborarea tehnică, încheiat la Bucureşti la data de 6 mai 1995. Acest acord stabileşte o serie întreagă de facilități, privilegii şi exceptări pentru promovarea schimbului de specialişti, experți, personal ştiințific şi didactic, recunoscând certificatele de calificare şi studiu dobândite pe teritoriul celeilalte țări (articolul 3, paragraful 6).

Se mai pot menționa încă o serie întreagă de acorduri şi convenții încheiate între Guvernul României şi cel al R.F.G. privind transportul de mărfuri şi persoane (Bonn, 25 iunie 1996), privind trimiterea de personal muncitor

român din întreprinderile româneşti pentru a lucra în Germania (4 iulie 1996) etc.

Acordurile mai sus menționate se încadrează în spiritul şi concepția generală a "Tratatului încheiat între România şi R.F.G., privind cooperarea prietenească şi parteneriatul în Europa", semnat la 21 aprilie 1992 la Bucureşti, în care se stipulează expres că "R.F.G. sprijină eforturile în vederea creării condițiilor pentru o continuă apropiere politică şi economică a României de Comunitatea Economică Europeană" (articolul 9, pct.4).

# CONSTATĂRI ŞI CONCLUZII

Cercetarea determină, pe baza unor abordări cantitative şi calitative coroborate, importanța relațiilor economice româno-germane în contextul asocierii şi preaderării integrării României la Uniunea Europeană evidențiind:

a) **rolul primordial** pe care Germania l-a avut şi îl va avea şi în continuare în relațiile economice ale României, conferit de faptul că această țară deține cea mai mare pondere în comerțul exterior al țării, peste 50% din schimburile României cu Uniunea Europeană din care 33% export şi 34% import, ceea ce se constituie într-un real factor dinamizator în direcția facilitării accesului României la piața unică a Comunității Economice Europene, prin diferite forme de comerț şi cooperare, precum şi în utilizarea avantajelor pe care le oferă tratatul de Asociere la Uniunea Europeană, intrat în vigoare din februarie 1995;

b) **asimetria** caracteristică relațiilor economice româno- germane din punct de vedere al ponderii pe care acestea o au, pe de o parte, pentru economia românească ( 33% din comerțul exterior), şi pe de alta, pentru cea germană (0,1-0,2%), din aceasta decurgând evident necesitatea unui model de abordare realistă a definirii, elaborării şi implementării strategiei dezvoltării schimburilor dintre o țară în curs de dezvoltare, cum este România, şi o țară cu un nivel de dezvoltare economică foarte ridicat; cu particularizări şi ajustări, acest model este aplicabil, cel puțin din punct de vedere criterial, şi altor țări dezvoltate ale U.E.;

c) capacitatea economiei R.F.G. de a reprezenta unul dintre cele mai puternice **centre gravitaționale** pentru direcționarea schimburilor economice externe ale României în prezent şi în perspectivă, potrivit teoriei "creării şi deturnării" de relații comerciale externe *(trade creating* şi *trade diverting)* în contextul integrationist de amploarea şi intensitatea U.E., precum şi necesitatea luării în considerație şi a **utilizării, pe baza principiilor economice concurențiale de piață, coroborate cu cele ale intereselor economice naționale,** şi a celorlalte oportunități oferite de diviziunea internațională a muncii, de intensificarea globalizării şi a internationalizării la scară regională, continentală şi mondială;

d) **dezechilibrele şi distorisiunile exporturilor şi importurilor României** pe relația R.F.G. din punctele de vedere **structural** şi al **eficienței economice,** marcate de preponderența la export a produselor româneşti cu grad scăzut de prelucrare şi valoare adăugată redusă şi

de prevalenta la import a grupelor de mărfuri (categ.XVI) care încorporează un grad înalt de cercetare ştiinţifică şi tehnologii de vârf; aceste dezechilibre pot fi atenuate printr-un mix de politici economice şi financiare care trebuie să valorizeze:

- **potenţialul cooperării economice** sub forma de **societăţi mixte** cu participarea întreprinzătorilor germani;
- **investiţii directe de capital german** pe baza folosirii sistemului legal de facilităţi pentru capitalul străin şi a acordării de facilităţi suplimentare pentru capitalul german care depăşeşte un anumit plafon dimensional sau generează efecte propagate pozitive pentru economia românească, de importanţă şi amplitudine cu totul deosebite;
- utilizarea **oportunităţilor oferite de strategiile privatizării** "caz cu caz" şi "de masă", în curs de desfăşurare în România, pe baza încadrării în strategia de ansamblu a privatizării promovată de executiv şi de fondul proprietăţii de stat;
- **avantajele asistenţei** pe care o oferă Germania în calitatea sa de ţară lider în cadrul U.E., în ceea ce priveşte sprijinirea ţărilor din Europa Centrală şi de Est în procesul asocierii şi preaderării la U.E., al îndeplinirii criteriilor de convergenţă, inclusiv în ceea ce priveşte demersurile viitoarei Uniuni Monetare Europene şi a posibilităţii sistemului monetar bazat pe o monedă unică;

**e)** **avantaje** şi **dezavantaje comparative** ale schimburilor de mărfuri româno-germane din punctul de vedere al României, pe baza calculării indicatorilor "intensitatea comerţului exterior intraramură (ICIR)", a "indicelui (Hirchmann) de concentrare a exporturilor şi importurilor", precum şi a "coeficienţilor avantajelor comparative revelate ($I_{RCA}$)", pentru perioada 1991-1996, la export şi import pe nomenclatorul standardizat al Sistemului Armonizat;

f) persistenţa **unui deficit al balanţei comerciale,** cu tendinţă de creştere în perioada 1991-1996, de natură să aibă repercusiuni nefavorabile asupra balanţei de plăţi externe a României, cât şi asupra îndeplinirii de către România a criteriilor de convergenţă pentru integrarea în U.E., de unde şi necesitatea abordării strategiei soldului balanţei comerciale cu această ţară prin prisma înlăturării parţiale sau totale şi a unor efecte nefavorabile la nivel macroeconomic;

**g)** **discrepanţa dintre preţurile unitare la export şi import** pentru produse aparţinând aceleiaşi grupe, mai ales la maşini, echipamente şi utilaje, produse chimice, uleiuri etc; astfel preţul unei tone de produse aparţinând unei grupe *i* importate din R.F.G. În anumite situaţii este de 15-20 ori mai mare decât preţul unei tone de export de produse româneşti în R.F.G. aparţinând aceleiaşi grupe de produse,

ceea ce relevă decalaje tehnologice de mare amploare precum şi necesitatea îmbunătăţirii raportului de schimb pe seama creşterii competitivităţii produselor româneşti prin calitate superioară şi costuri reduse ca şi printr-o mai performantă specializare a comerţului exterior cu această ţară, în lucrare punându-se un accent deosebit pe prioritățile şi opţiunile în acest domeniu ale economiei;

h) situarea investiţiilor directe germane printre primele poziţii ale ierarhizării investiţiilor străine în România, care totuşi este marcată de **insuficienţa utilizării în acest domeniu a potenţialului economiei româneşti,** în condiţiile în care totuşi se remarcă predominanţa acestuia în ramurile productive, ale economiei naţionale, respectiv industria alimentară, uşoară, construcţii de maşini, electronică şi electrotehnică.

Din cercetările efectuate a rezultat şi că dezechilibrele de natură cantitativă şi calitativă ale relaţiilor economice româno-germane au purtat pecetea ruperii legăturilor de specializare şi cooperare ale României cu fosta R.D.G., care, prin unificarea cu R.F.G., intrând într-un profund proces de transformare, practic, nu au mai reprezentat un potenţial de menţinere a unor relaţii economice minime cu România, comparabile cu perioada anterioară .

Asimetria dependenţei economice reciproce dintre România şi Germania, reprezintă o problemă cu multiple aspecte pentru care este necesară efectuarea de cercetări speciale.

Astfel, această asimetrie priveşte nu numai schimburile de mărfuri, ci şi impactul pe care îl are faptul că România este cu mult mai dependentă de economia germană. Experienţa din perioada de tranziţie până în prezent a arătat o creştere a gradului de asimetrie şi de dependenţă a României, ceea ce însă nu trebuie absolutizat întrucât, în ultima vreme, se constată manifestarea unui interes crescând pentru România şi din partea altor ţări dezvoltate, cum ar fi unele ţări membre U.E. (Italia, Franţa, Anglia etc.) precum şi S.U.A., Japonia, Turcia etc. care sunt şi chiar pot deveni potenţiali concurenţi ai Germaniei pe piaţa românească.

Din multitudinea aspectelor pe care le îmbracă asimetria menţionată, amintim şi pe cea referitoare la poziţia Germaniei de creditor al României (marca germană fiind, alături de dolarul S.U.A., dominantă în structura contului curent al datoriei publice externe a României în valută convertibilă). Pe de altă parte, discrepanţa dintre investiţiile directe de capital german în economia românească şi cele de capital românesc în cea germană, pe de altă parte, marchează o latură deloc neglijabilă a asimetriei economice atât cantitative cât şi calitative. Totuşi în această privinţă, semnalăm şi caracterul unidirecţional al imigraţiei forţei de muncă din România în R.F.G. atât datorită repatrierii în Germania a unei populaţii de etnie germană care a locuit în România, cât şi datorită imigrării în Germania a unui număr destul de ridicat de cetăţeni români.

Desigur, aceste probleme vor necesita o cercetare specială, contextualizată tocmai în elementele concrete ale asocierii şi preaderării României la Uniunea Europeană, care au directă contingenţă în structura şi dinamica mobilităţii factorilor de producţie într-un areal economic integrat sau cvasiintegrat.

În ceea ce priveşte nivelul şi aria de impact a rezultatelor cercetării, remarcăm capacitatea acestora de a contribui la operaţionalizarea, la diferite niveluri ierarhice de organizare a economiei, a diferitelor strategii vizând importurile şi exporturile pe categorii de produse ale S.A. al U.E., convergente cu necesitatea punerii în valoare a avantajelor competitive ale României în prezent în relaţiile cu Germania, precum şi a adâncirii diviziunii muncii între cele două ţări, pe produse şi grupe de produse cu valoare adăugată ridicată şi grad înalt de prelucrare, astfel încât anumite concepte şi tendinţe de a percepe un sistem economic naţional, ca un tip de *hinterland* contemporan, adică o piaţă de desfacere a produselor cu grad înalt de prelucrare şi de aprovizionare cu factori de producţie, relativ ieftini, să nu aibă un suport real în relaţiile bilaterale dintre România şi Germania.

Din teoria comerţului exterior, specializarea definită ca sursă de fluxuri comerciale între două ţări, poate deveni în actualele condiţii un factor propulsor al schimburilor bilaterale între România şi Germania, identificându-se sau creându-se acele complementarităţi pe care România le poate oferi în prezent şi în perspectivă unei pieţe concurenţiale dezvoltate.

Înscrierea pe traiectoria unui tip nou de specializare nu poate avea loc decât prin politici stimulative de funcţionare a transferurilor de tehnologie în România, cu aportul cercetării proprii fundamentale şi aplicative, dat fiind faptul că practic punctul de plecare al concurenţei pe plan internaţional îl reprezintă supremaţia şi/sau poziţia de monopol în domeniul cercetării ştiiţifice, iar reuşita în această competiţie este conferită de viteza cu care partenerii de pe piaţa ştiinţei reuşesc să producă şi să asimileze noi cunoştinţe ştiinţifice şi tehnologice.

Prin propunerile şi atenţionările din cercetarea noastră, încercăm să oferim factorilor de decizie elemente de fundamentare a politicilor economice, indisolubil legate de calcule şi analize economico-financiare, consistente şi compatibile cu un grad de dezagregare adecvat, bazate pe un sistem de informaţii cât mai corespunzător nevoilor de analiză şi pe un sistem de conectări metodologice în sensul cerinţelor de coerenţă şi coordonare a politicilor respective.

Cercetarea noastră reprezintă o contribuţie cu caracter explorativ care, punând în prim-planul analizei relaţiile economice bilaterale ale României cu un partener, impune deschideri şi continuări ale cercetării din unghiul de vedere al intereselor economice ale României, vizualizate prin interferenţa dintre potenţialul de i performanţă oferit de structura bi şi multilaterală a acestor relaţiil Aşadar, o continuare a cercetării cu accent pe **relaţiile multilaterale ale**

**României,** oferite de economia integrată în cadrul U.E., poate constitui un domeniu complementar şi fertil pentru studii ulterioare.

Perspectiva dezvoltării relațiilor economice româno-germane în plan bi şi multilateral este susținută de prevederile unor importante documente oficiale încheiate între guvernele celor două țări, în l cadrul cărora colaborarea bilaterală este în mod adițional potențată de colaborări multilaterale în cadrul U.E., F.M.I., Banca Mondială şi B.E.R.D., potrivit **Tratatului** încheiat între Românja şi R.F.G. privind cooperarea prietenească şi parteneriatul în Europa (încheiat la 21 aprilie 92).

Potrivit articolului 9, pct.4 din acest tratat, R.F.G. "sprijină eforturile în vederea creării condițiilor pentru o continuă apropiere economică şi 'politică a României de Comunitatea Europeană".

Tot în acest domeniu este stipulat expres că R.F.G. "este dispusă să acționeze, atât bilateral cât şi multilateral pentru sprijinirea dezvoltării economice a României **în direcția unei economii sociale de piață** (subl.ns.), ca o contribuție la diminuarea diferențelor în nivelul de dezvoltare economică în Europa" (articolul 10, pct.2).

# BIBLIOGRAFIE


| | |
|---|---|
| xxx | Anuarele statistice ale României pe perioada 1970-1996 |
| xxx | Date şi informaţii de la Comisia Naţională de statistică |
| xxx | Date şi informaţii de la Ministerul Comerţului |
| xxx | **Buletin statistic de comerţ exterior,** C.N.S., nr.6/1996 şi nr. 1/1997. |
| Balassa B. | **Comparative Advantages, Trade Policy and Economic Development,** Hemel Hempstead, Harvester Wheatsheat, 1989 |
| C.E.C. | **The Regions in the 1990's,** Fourth Periodic Report, Commission of the European Communities, Brussels, 1991 |
| C.E.C. | **The Regions in the 1990"s, Socioeconomic situation and Development of Region in the Neigbourning Countries of the Community,** Commission of the European Communities, 1992 |
| C.E.C | **Regional Development Studies, No.7, Trade and Foreign Investment in the Community's Regions: The Impact of the Economic Reform in Central and Eastern Europe,** Commission of the European Communities, Brussels, 1993. |
| Gianaris N. | **The Economies of the Balkan Countries,** New York, 1982 Hine, Robert C. "Regionalizm ant the integration of the World Economy, Journal of Common Market Studies, V XXX, No.2 June, 1992. |
| Greenaway D. | **South-South Trade. Theory, Evidence and Policy,** World Bank and Milner C. Research Observer, 1990, no.5. |
| Isard W.: | **Introduction to Regional Science** Prentice-Hall, New Jersey, 1975. |
| Klodt H.: | **Comparative Advantages and Perspective Structural Adjustment in Eastern Europe,** Kiel Working Paper No.477, The Kiel Institute of World Economics" May, 1991. |
| Petrakos G.: | **The Regional Dimension of Transition in Eastern and Central European Countries: An Assessment,** Paper presented in the Conference: The Redevelopment of Regions Espeted to Experience Severe Impacts from Economic and Environmental Reconstruction, 24-27 Sept. 1993, Katowice, Poland |
| Poerter M. | **The Competitive Advantage of Nations** Macmillan Free Press, London, 1990. |
| xxx | Project The Redevelopment of Regions Espeted to Experience Severe Impacts from Economic and Environmental Reconstruction (Workings papers), co- ordinator The Leuven Institut for Central and East European Studies, Belgium, 1992-1993 |

| | |
|---|---|
| Rollo J. and Stern J. | **Growth and Trade Prospects in Central and Eastern Europe,** NERA, Working Paper ho.I, 1992 |
| Hamilton and Winters: | **Opening Up International Trade with Eastern Europe,** Economic Policy no.2, 1992 |
| Emmille Ems (editor) | **35 years of Free trade in Europe. Messages for the future,** Geneve, 1995. |
| Baldwin R. | **Towards and Integreted Europe,** CEPR, London, 1994. |
| Commission Europeenne | **Croissance, competitivite, emploi. Les defis et les pistes pour entrer dans le XXI-e siecle - Livre blanc,** Luxemburg, 1994 |
| Victor Meier | **The Transition in Eastern Europe. What, went, wrong? The responsabihty of the west,** rev.Est-Owest, 1993. |
| ICEG: | **Protectionism and Efficiency in Manufacturing,** San Francisco - SUA, 1994 |
| OECD | **The Expert Credit Financing Systems in OECD member Countries,** OECD, Paris, 1990. |
| Hube, H. | **Das vereinte Deutshland ans internationalen Sicht. Eine Zwischenbianz,** Arbeitspapiere zur Internationalen Politik, Bonn, Europa Union Verlag, 1993. |
| Press. Krell, G. | **Balance from the Centre? Germany and the Modern European State System, PRIF,** Frankfurt, April, 1991 Lubkemeier E.: **The United Germany in the Post-bipolar World** Friederich Ebert Stiftung, Forschungsinstitut, Bonn, 1993. |
| Seward V. | **German Foreign Policy Challenges After Unificaton,** Wolton Park Paper 78, November, 1993. |
| Gellner E. | **Naționalism and Politics in Eastern Europe,** TIP No.3-4, Ljubliana, 1993. |
| Baumann H. | **Westdeutsche Industrie; Ruckenwing von Export,** Montsberichte des Institute fur Wirtschaftsforschung, nr.3, 1994. |
| Erler G. | **New pohcy related to the Est: Thorough review of conceptions of aid and co-operation,** Prague, 1993 |
| Inotari A. | **The Economic Impact of German Unification for Central and Eastern Europe, American Institute for Contemporary** German Studies, AICGS, Seminar Papers, No. 1 June 1992. |

INSTITUTUL NAȚIONAL
DE
CERCETĂRI ECONOMICE

# PROBLEME ECONOMICE
# NR. 29/1997

CENTRUL DE INFORMARE
ŞI DOCUMENTARE ECONOMICĂ
BUCUREŞTI

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

# RELAȚIILE PUBLICE – COMPONENTĂ ESENȚIALĂ ÎN CUCERIREA PIEȚEI INTERNE ŞI INTERNAȚIONALE

**Doina TĂTARU**

CENTRUL DE INFORMARE ŞI DOCUMENTARE ECONOMICĂ

## CUPRINS

1. RELAȚIILE PUBLICE - SEMNIFICAȚII ŞL EVOLUȚII ..... 257
Ce sunt relațiile publice (RP)? ..... 257
Funcțiile relațiilor publice ..... 258
Rolul specialistului în relațiile publice ..... 259
Rădăcini în istorie ..... 261
Dar România? ..... 262
2. RELAȚIILE PUBLICE LA ÎNTRETĂIERE DE DRUMURI ..... 264
Comunicarea formalizată în relațiile publice ..... 264
Relațiile publice față în față cu reclama ..... 265
Marketingul - un părinte bun ..... 266
Relațiile publice în diversitate ..... 268
3. PULSUL PIEȚEI INTERNE ŞL INTERNAȚIONALE
PRIN RELAȚIILE PUBLICE ..... 269
Ce se întâmplă pe plan internațional? ..... 269
Ce spun românii? Ce este de făcut? ..... 270
BIBLIOGRAFIE ..... 278

# 1. RELAȚIILE PUBLICE - SEMNIFICAȚII ŞI EVOLUȚII

Piața este una dintre noțiunile incitante şi generatoare de semnificații cu care operează economia. Piața se defineşte prin raporturi libere de schimb între parteneri care, într-un mediu concurențial, oferă şi solicită produse şi servicii substituibile. Indiferent care este obiectul tranzacțiilor, fie că sunt produse fizice sau nonsubstanțiale - cum sunt serviciile şi informațiile -, fie că vorbim de unii sau alții dintre factorii de producție sau ne referim la fluxuri financiar-monetare, există o activitate care poate influența major evoluția oricăreia dintre aceste piețe. Atât la nivel local, cât şi național, atât între granițele unui stat, cât şi în relațiile internaționale, această activitate se ghidează după teorii şi principii precise, care o clasează de mai mult de o jumătate de secol în categoria ştiințelor sociale. Practicată cu profesionalism la toată gama structurilor organizaționale, la cât mai multe niveluri ale ierarhiilor administrative şi într-o cât mai diversă paletă de domenii, aceasta poate ajuta substanțial o societate în tranziție, ca a României, să evolueze în reformele la care s-a angajat şi să se integreze mai repede comunității euro-atlantice prin Uniunea Europeană şi NATO. Activitatea cu rol de magician, care menține într-o dinamică perpetuă orice structură organizațională, se defineşte prin două cuvinte: "relațiile publice".

### Ce sunt relațiile publice (RP)?

Dintre cele 472 de definiții pe care literatura de specialitate şi practica în domeniu le-au oferit în timp, mă voi opri doar la cele mai reprezentative în semnificații, ținând cont că RP reprezintă încă o noutate, în peisajul economic românesc, la fel ca şi în celelalte laturi ale societății noastre.

Pe scurt, relațiile publice reprezintă "coordonarea comunicării între o structură organizațională şi publicul său țintă"[1].

O altă abordare arată că RP constau într-o "acțiune planificată de persuasiune cu scopul schimbării opiniei publice a concurenților de pe o piață sau cu scopul menținerii opiniei publice deja formate într-un domeniu şi de evaluare a rezultatelor în folosul viitor"[2].

RP apar în viziunea autorului american Scott M. Cutlip ca "un efort strategic de influențare a opiniilor prin atitudini pozitive şi performanțe responsabile, bazat pe o comunicare reciprocă, satisfăcătoare pentru ambele părți".

---

[1] James E. Grunig, Todd Hunt - "Managing Public Relations", 1984, p.7.
[2] Jacquelyn Peake, "Public Relations in Business", 1980, p.1.

Conform documentelor Asociației Internaționale de Relații Publice, "practica RP înseamnă arta şi ştiința de a analiza tendințe, a prevedea efecte, a sfătui în consecință conducerea structurii organizaționale şi a aplica propriile programe de acțiune, care să servească atât interesului instituției, cât şi publicului".

Unghiurile din care este privit conceptul de relații publice printr-o definire proprie, sintetizează multe din abordările existente. Să considerăm RP ca pe "o modalitate de creare, menținere sau îmbunătățire a imaginii publice a unei structuri organizaționale sau a unei persoane, ca pe o latură de management prin care se evaluează atitudini publice, se pun de acord politicile şi practicile unui individ sau ale unei organizații cu interesul publicului, se concep şi se execută programe care să câştige înțelegerea şi bunăvoința audienței".

### Funcțiile relațiilor publice

Orice structură organizațională trebuie privită ca un sistem, alcătuită din părți care interactionează, se influențează reciproc şi afectează întreg sistemul. Aceste subsisteme se aseamănă la majoritatea instituțiilor, întreprinderilor, firmelor, identificându-se prin compartimente funcționale bine definite. Printre acestea se regăseşte şi subsistemul RP, care trebuie să funcționeze ca o "interfață" între instituție, ca un întreg, şi mediul său exterior, dar şi între instituție, ca organ de conducere, şi propriul personal al acesteia. Pista de legătură este procesul comunicării declanşat şi întreținut de echipa de RP. De aceea, această echipă trebuie să fie integrată subsistemului conducerii instituției.

Cea mai potrivită corelare a subsistemelor funcționale dintr-o structură organizațională este cea comentată încă din 1976, de teoreticienii Sue Bell şi Eugene Bell, în care "subsistemul de RP" este parte a "subsistemului de conducere" (figura nr. 1).

Subsistemul de "producție" se referă la elaborarea produselor sau logistica serviciilor, care reprezintă oferta pe piață a unei întreprinderi.

Subsistemul de "susținere" include activitățile legate de personal, de contabilitate şi financiar.

Subsistemul de "comercializare" cuprinde activitățile de distribuire şi vânzare pe piață a produselor sau serviciilor.

Subsistemul de "adaptare" se referă la flexibilitatea întreprinderii față de schimbările mediului, ale pieței în care funcționează. Aici intră echipele de cercetare şi dezvoltare, de studiu al pieței, de planificare şi prognoze.

Subsistemul de "conducere" coordonează şi integrează celelalte subsisteme, punând de acord cerințele din exterior cu necesitățile interne ale întreprinderii şi invers, cu scopul de a o menține pe piața specifică, dar şi de a prospera, menținând totodată sub control orice aspect confiictual.

Alături de acest subsistem intervin relațiile publice, care sunt chemate să ajute şi la procesul decizional al întreprinderii.

Cele patru funcții[13] majore atribuite în societatea contemporană relațiilor publice vin să argumenteze poziția pe care trebuie să o ocupe experții în RP față de managementul unei instituții şi anume aceea de a se afla "la dreapta" directorului. Astfel:

- Funcția de **senzor al schimbării** din societate. Expertul în RP trebuie să fie la curent cu toate modificările importante de pe piață şi din societate, să informeze şi să sfătuiască conducerea, pregătind-o pentru impactul de moment şi de perspectivă cu problemele ivite.
- Funcția de **comunicare.** Expertul în RP trebuie să-şi folosească întregul arsenal de aptitudini şi tehnici în a transmite cele mai potrivite mesaje la momentele oportune, pe căile cele mai eficiente către şi dinspre conducere, menținând-o în contact şi dinamică permanentă cu proprii angajați şi cu partenerii de pe piață.
- Funcția de **monitorizare instituțională.** Expertul în RP este chemat să ajute ca politicile de firmă şi programele concepute să satisfacă aşteptările publicului consumator.
- Funcția de **"eminență cenuşie" a organizației.** Expertul în RP trebuie să reprezinte, prin tot ce face, "capul limpede" al echipei pentru care lucrează, cel care trage semnalele de alarmă. Henry David Thoreau spunea: "este destul de adevărat că o structură organizațională nu are conştiință, dar o întreprindere cu oameni conştienți este o structură organizațională cu conştiință".

### Rolul specialistului în relațiile publice

Rolul expertului în RP se defalcă pe şapte coordonate:

1. identificarea aspectelor de luat în considerare;
2. analizarea lor;
3. conturarea opțiunilor pentru o strategie sau alta;
4. elaborarea programelor de acțiune;
5. aplicarea lor în practică;
6. analiza rezultatelor;
7. integrarea concluziilor de pe urma programelor anterioare în strategiile viitoare.

Un profesionist în RP se defineşte prin cinci caracteristici majore:

- operează cu un set de valori profesionale;
- face parte dintr-o organizație profesională de referință;
- aderă la normele de etică profesională;
- deține substanțiale cunoştințe teoretice, o cultură solidă;

[1] Sintetizate de Dennis Wilcox, Phillip Ault şi Warren Agee în "Public Relations - Strategies & Tactics", 1992, p. 14.

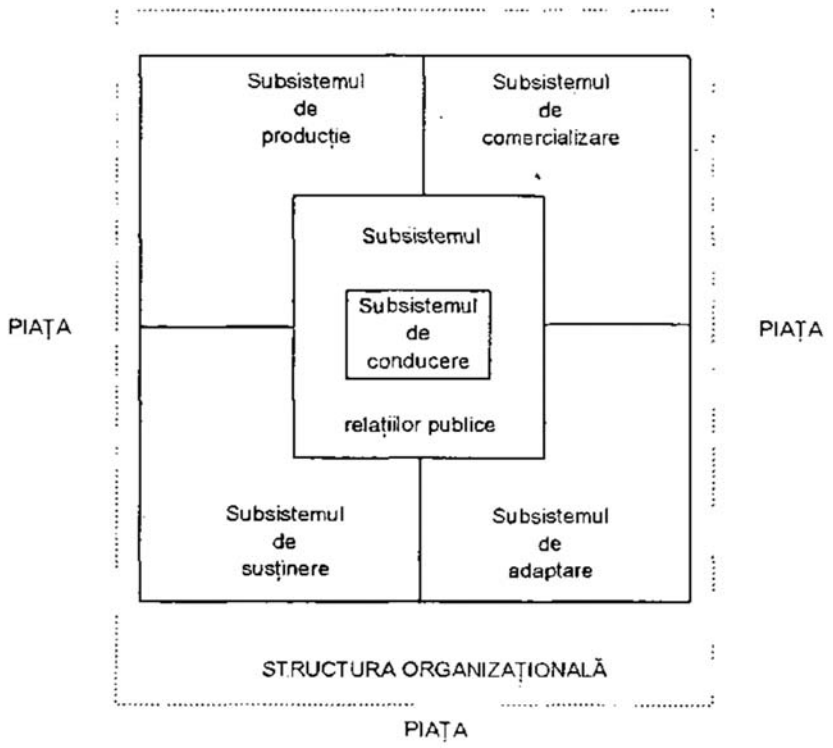
– dă dovada unor aptitudini tehnice cu care s-a născut sau pe care şi le-a format prin pregătire.

Expertul în RP stă, în permanenţă, alături şi "în spatele" presei, venindu-i în întâmpinare cu informaţii scrise sau prezentate verbal şi cu evenimente de presă, dintre care conferinţele de presă şi interviurile sunt cele mai obişnuite.

Expertul în RP are o răspundere publică de care depinde prestigiul instituţiei pe care o serveşte pe piaţă, în propria ţară sau în afara graniteloj. Această răspundere publică are trei priorităţi:

1. Realizarea cu succes a obiectivelor instituţiei.

***Figura nr. 1 - Relaţiile publice ca un subsistem într-o structură organizaţională***




Preocuparea instituţiei faţă de consecinţele acţiunilor de pe piaţă ale altor agenţi economici sau stimuli din exterior.

2. Grija instituției de a contribui la rezolvarea problemelor generale din societate, care nu au legătură directă cu obiectivele sale, ca structură organizațională.

**Rădăcini în istorie**

Comunicarea de informații cu scopul influențării punctelor de vedere şi atitudinilor s-a manifestat ca o necesitate, în lume, cu mult timp în urmă, chiar la civilizațiile cele mai vechi. La 1800 î.Ch. se concepeau deja "buletine" pentru fermierii din Mesopotamia, în care li se spunea cum să-şi cultive pământul, cum să irige, cum să prindă rozătoarele care amenințau recoltele, apăreau informații despre cules - un efort care azi ar semăna poate cu distribuirea unui buletin agrar de către Departamentul de Agricultură al S.U.A. sau al unui minister de resort într-un alt stat.

Odată cu dezvoltarea piețelor, oamenii au practicat relațiile publice fără a şti că, mai târziu, activitatea va primi această denumire şi va fi descrisă prin tehnici bine definite.

Cardinalul Richelieu recomanda regelui Franței câteva sfaturi, pe care orice director de instituție ar trebui să le urmeze în ceea ce priveşte consilierii de RP (anexa nr. 1).

Termenul de "relații publice" ("public relations") a fost pentru prima dată folosit în 1882, când avocatul american Dorman Eaton s-a adresat auditoriului de la şcoala de avocatură Yale, în lucrarea "The Public Relations and Duties of the Legal Profession", unde prin RP el înțelegea acțiunea de a satisface şi mulțumi publicul.

Mai târziu, în 1908, preşedintele companiei AT&T (American Telephone & Telegraph) - Theodore Vail - s-a folosit de aceeaşi semnificație a termenilor când şi-a intitulat raportul anual "Public Relations", considerând că, dacă la aspectele din raport legate de managementul companiei, investițiile făcute, cifra de afaceri, distribuția cheltuielilor, se poate răspunde satisfăcător, atunci nu se generează germenii nici unui conflict între companie şi publicul consumator.

În primul deceniu al secolului al XX-lea apar firmele specializate în RP. Ivy Ledbetter Lee, din New York, devine creatorul de imagine publică a magnatului John D. Rockefeller jr.. Termenul şi activitatea de consultanță în RP sunt introduse începând cu 1920, de către Eduard L. Bernays.

După cel de-a doilea război mondial, relațiile publice ajung pe deplin instituționalizate, la început în S.U.A., apoi în Europa. Specialiştii în RP se reunesc în asociații de breaslă, cum este cea internațională şi cea europeană. În 1995, conferința I.P.R.A. (Asociația Internațională de Relații Publice) s-a desfăşurat sub emblema "50 de ani de relații publice în Europa"[1]

[1] Cezar Tabarcea - "Puțină istorie" în "Dilema", nr. 180, 1996.

Astăzi, activează în lume mai mult de jumătate de milion de specialişti în relații publice.

**Dar România?**

La noi în țară, noțiunea de "relații publice" a pătruns timid, după 1990. Această specializare îşi capătă adevăratele sensuri numai într-o societate democratică. Unde este totalitarism, vorbim de propagandă. Or, relațiile publice, indiferent de piața pe care pătrund, se desfăşoară în jurul unui complex proces de comunicare şi convingere, în care emițătorii, receptorii, mesajele vehiculate, canalele de transmitere şi reacțiile de răspuns sunt la fel de importante pentru scopul final al demersurilor.

Primele dezbateri şi articole pe teme de RP datează din anii 70 şi au fost promovate de Asociația Română de Marketing (A.R.O.M.A.R.), A.S.E. şi Universitatea din Bucureşti. Numele lui Liviu Mureşan se leagă de prima teză de doctorat în "Relații publice internaționale", susținută la A.S.E., în anul 1978. Nomenclatorul detaliat al produselor şi serviciilor din aceeaşi perioadă cuprindea şi acest domeniu, de exemplu la rubrica "servicii de relații publice, publicitate, studii promoționale şi proiecte"[1].

Practicarea RP în România se află acum la un nou început de drum. În Bucureşti şi în țară, există doar câteva firme care oferă ca unic serviciu specializat, relațiile publice (aproximativ zece la număr). Societățile, comerciale nu au, de regulă, un departament sau o persoană specializată în RP. Se păstrează în multe cazuri confuzia cu termenul de "relații cu publicul", care presupune activitatea de furnizare a unor informații utile cetățeanului la ghişeul sau pe linia telefonică a unei instituții, fără a fi îndeplinite funcțiile complexe pe care le îndeplinesc relațiile publice.

În unele dintre instituțiile administrației de stat, în aceşti ani, au fost numiți "purtători de cuvânt" şi au fost instituite grupuri responsabile cu relația cu presa, ceea ce acoperă numai într-o oarecare măsură activitatea de RP. Nici firmele private româneşti nu au trecut la uzanța RP, cu toate că aceasta le-ar putea ajuta să penetreze şi să se mențină pe piața internă şi chiar în afara granițelor. Companiile multinaționale, cu experiență în derularea operațiunilor de afaceri, sunt singurele structuri organizaționale care apelează consecvent la servicii specializate de RP pentru a se familiariza cu piața românească şi a o câştiga în defavoarea firmelor concurente.

Companiile de publicitate, al căror obiect de activitate este reclama promoțională, îşi dezvoltă şi un compartiment de relații publice, care, de cele mai multe ori, nu se ridică la gradul de profesionalitate necesar, mai ales în cazul firmelor româneşti.

---

[1] "Curier RP" - seria 1, nr. 1, 1996.

În 1995, s-a constituit Asociația Română a Profesioniştilor în Relații Publice (A.R.P.R.P.), alcătuită din - experți, cercetători, cadre didactice, teoreticieni şi practicieni din domeniul comunicării. Încă un pas spre normalitate şi conectare la pulsul european se realizează prin primirea A.R.P.R.P. În cadrul Confederației Europene de Relații Publice (C.E.R.P.) în octombrie 1996, ocazie cu care au fost admise asociațiile de RP ale Poloniei şi Iugoslaviei şi a fost respinsă cererea Rusiei, care nu îndeplinea toate criteriile de admitere. Dintre statele est-europene, Ungaria are deja realizări substanțiale ca membră în C.E.R.P. Pe 1 noiembrie 1996, A.R.P.R.P. organizează prima reuniune națională la Bucureşti, cu care prilej, în prezența preşedintelui C.E.R.P. - Thomas Achelis - se anunță oficial admiterea asociației române în confederația europeană.

La sfârşitul anului 1996, A.R.P.R.P. număra 120 de membri activi şi înregistra 20 de solicitări de aderare. În Bucureşti, activează cu aproximație trei sute de persoane a căror activitate se leagă de relațiile publice, iar în țară se estimează încă alte şapte sute.

# 2. RELAȚIILE PUBLICE LA ÎNTRETĂIERE DE DRUMURI

### Comunicarea formalizată în relațiile publice

Practica relațiilor publice a generat în timp patru modele de comunicare ale căror caracteristici sunt sintetizate în tabelul de la pagina 31, pe baza descrierii propuse de teoreticienii James Grunig şi Todd Hunt.

Un sondaj de opinie (anexa nr. 2) în rândul membrilor Asociației Române a Profesioniştilor în Relații Publice, realizat în luna noiembrie 1996, pe un eşantion de 30 de persoane cu activități în domeniul relațiilor publice din sectorul firmelor private, instituțiilor de stat, mediului universitar, bancar, militar, asociațiilor profesionale dezvăluie următoarea stare de fapt:

La întrebarea: "Pe baza căruia din cele patru modele de RP operați mai des în serviciile pentru clienții dumneavoastră?", am constatat că cei mai mulți (55%) operează, în prezent, cu modelul de informare publică. Aproape la fel de mulți au înclinat şi spre modelul asimetriei interactive (45%), iar pe locul trei, ca pondere, se situează modelul simetriei interactive, (40%). Modelul agentului *de* publicitate nu a fost menționat de nimeni, ceea ce poate părea firesc la actualul moment de dezvoltare a necesităților şi posibilităților de comunicare, chiar şi în România. Fenomenul constatat studiind răspunsurile este asemănător cu ceea ce se întâmplă în lume, în societățile în care de multe zeci de ani, RP sunt folosite pentru cucerirea piețelor. Diferența, pe plan internațional, între tendința de a informa permanent publicul asupra a ceea ce se întâmplă la nivelul unei instituții (fie că sunt proprii angajați, fie că sunt partenerii de pe piață), - arătată prin ponderea de 50% şi tendința de a comunica, în mod persuasiv, dar onest, propriile mesaje, care să atingă obiectivele de moment ale unei instituții (firme) - marcată printr-o pondere de 20% - este mult mai mare în lume decât la noi. În România, cifra de 45% care înclină pentru modelul asimetriei interactive arată că economia de piață este în plină dezvoltare, că din ce în ce mai multe firme private pătrund pe piață, multe fiind companii multinaționale, care-îşi dezvoltă acțiuni de RP. În societățile occidentale dezvoltate, comunicarea informației publice prin materiale tipărite sau pe cale electronică, în interiorul structurilor organizaționale sau către publicul consumator şi instituțiile partenere de dialog de pe piața locală şi cea internațională a devenit deja un procedeu necesar şi obişnuit, pe care pune un accent deosebit în prezent.

La întrebarea: "Care model dintre cele patru credeți că este cel mai potrivit necesităților de comunicare şi imagine în actualul moment de tranziție?", modelul de informare publică şi cel al asimetriei interactive au întrunit un procent egal, de 45%, iar cel al simetriei interactive, în care se caută prin feedback o evaluare a înțelegerii mesajelor transmise permanent dinspre% instituție către grupurile țintă, a fost recomandat de 40% dintre intervievați. Aceasta

arată că, oamenii care se formează şi lucrează în domeniul relațiilor publice constată că:

- - este nevoie de o comunicare în dublu sens, prin care să se evalueze atitudinile şi modurile de înțelegere de către public a mesajelor transmise, dar avem nevoie, la fel de mult, şi de menținerea publicului în permanență informat, prin redarea realităților.

Numai 5% din cei intervievați au luat în calcul şi modelul de comunicare cu caracter de convingere cu orice preț a auditoriului, chiar şi cu omiterea parțială a adevărurilor, pentru a atinge un anume obiectiv, şi pentru a aduce în atenția publicului de pe o piață o anume întreprindere, produs sau idee.

Prin răspunsuri, s-a constatat existența unei corelări între opțiunile pentru un model sau altul şi domeniile în care intervievații îşi desfăşoară activitatea. Spre exemplu, majoritatea opțiunilor pentru modelul de informare publică - caracteristic, în lume, instituțiilor administrației publice şi organizațiilor nonguvemamentale - şi pentru modelul asimetriei interactive caracteristic, în lume, marilor companii private - le-au făcut specialiştii români în RP, care se ocupă de aceste domenii în activitatea curentă.

### Relațiile publice față în față cu reclama

În România se face confuzie între RP şi publicitate. Prin publicitate, cei care lucrează mai cu seamă în mijloacele de informare în masă înțeleg, reclamă.

Se impune o clarificare a noțiunilor.

**Publicitatea** este o componentă a relațiilor publice. Prin publicitate, înțelegem acțiunea de răspândire a unor informații despre un eveniment, un individ, un grup ori un produs prin canalele de ştiri sau alte mijloace de informare, cu scopul de a atrage atenția publicului în sens favorabil.

O acțiune concretă de publicitate, considerată componentă a unei campanii de relații publice, este conceperea şi lansarea către ziare, posturi de radio şi televiziune a unui material de presă ("press release", în terminologia inițiatorilor RP), care se trimite departamentelor de ştiri şi nu celor de reclamă. Redactorii pot prelua materialul intact, îl pot fragmenta sau modifica sau pot renunța total la el, în funcție de necesitățile informaționale de moment ale redacției.

**Reclama** este acțiunea de cumpărare a unui spațiu tipărit sau a unor timpi de emisie audio sau video, în care se include un anunț promotional despre un eveniment, un produs, o întreprindere sau o persoană. În aceste condiții, conținutul anunțului este transmis integral şi nemodificat prin mass-media, pe baza unui contract stabilit între cele două părți.

Iată o paralelă[1] care caracterizează RP prin contrast cu reclama (R):

- R se ocupă de aspectul vânzării de bunuri şi servicii; RP provoacă înțelegere din partea publicului şi caută să câştige bunăvoința față de o instituție;
- R operează în mod exclusiv cu obiecte promoționale destinate mass-media; RP folosesc un întreg arsenal de instrumente de comunicare: broşuri, prezentări grafice, de film sau diapozitive, evenimente speciale, discursuri, comunicate de presă, editoriale în ziare etc.;
- R se adresează publicului extern, de regulă, consumatorilor de bunuri sau servicii; RP îşi trimit mesajele atât către grupuri de "public țintă" din exterior (de exemplu, şcolari, investitori, lideri politici, oameni de afaceri etc.), cât şi spre "publicul intern" (angajații instituției în cauză);
- R este identificată cu un factor tipic de comunicare; RP reprezintă un factor complex, care are strânsă legătură şi cu politicile de firmă şi cu performanțele acesteia, având în sarcină o paletă largă de aspecte organizaționale, de la modul în care funcționarii instituției răspund la telefon, până la comportamentul moral al angajaților;
- R este folosită des drept instrument de comunicare în RP, iar acțiunile de RP sprijină, de multe ori, campaniile de promovare prin R;
- campaniile prin R costă mult mai mult decât cele prin RP.

O imagine sugestivă a complementarităților care există între activitățile de relații publice şi cele de reclamă reiese şi din manifestul Asociației Franceze de Relații Publice, din 1986. (anexa nr. 3).

În România, la finele anului 1996, putem spune că firmele de RP cooperează în condiții de onorabilitate cu agențiile care promovează reclama (numite la noi "de publicitate"), deoarece acestea din urmă nu şi-au dezvoltat încă specialişti în RP, care să intre în concurență reală cu ceilalți, apelând, mai degrabă la specialiştii în RP din afară, pentru a-şi completa campaniile promoționale.

Atât prin RP, cât şi prin R, agenții economici reuşesc să spargă gheața pe un segment de piață, iar dacă eforturile promoționale sunt susținute şi printr-o ofertă care să satisfacă calitativ şi cantitativ cererea, putem spune că segmentul de piață este cucerit.

### Marketingul - un părinte bun

După cum se ştie, o strategie de studiu al pieței (adică de marketing) pentru o întreprindere urmează patru direcții: strategia de produs, strategia de prețuri, strategia de distribuție şi strategia de promovare. În ultima categorie este locul relațiilor publice, care reprezintă aici una din cele patru componente ale mixului de promovare.

---

[1] D. Wilcox, P. Ault, W. Agee - "Public Relations - Strategies & Tactics, 1992, p. 14-15.

Philip Kotler, autor de marcă în sfera marketingului, afirma la un moment dat, că "RP necesită un timp mai îndelungat pentru a se forma într-o firmă, dar atunci când se află în plenitudinea acumulărilor, ajung să împingă efectiv firma pe piață".

Marketingul (M) se ocupă aproape exclusiv de reuşita vânzărilor pe o piață. RP au o situație privilegiată într-o structură organizațională; reprezintă o componentă a strategiei de M, dar şi a celei de management, într-o structură organizațională.

Pentru o paralelă între M şi RP, facem apel la Joe Epley care - în poziția de preşedinte al Societății de Relații Publice din America - spunea: "Misiunea RP este de a crea încredere; fără o opinie publică favorabilă, este dificil să faci afaceri".

Pe de altă parte, mulți teoreticieni americani afirmă că:

M are misiunea de a atrage şi a satisface, pe termen lung, consumatorii de pe o piață cu scopul de a atinge obiectivele economice ale întreprinderii. Responsabilitatea de bază a M este de a construi şi menține o piață pentru produsele sau serviciile acelei întreprinderi.

Dennis L. Wilcox şi Lawrence W. Nolte precizează opt modalități prin care promovarea de produs (parte din RP) ajută la împlinirea obiectivelor de marketing:

- Dezvoltarea de perspective noi pentru piețe noi, prin descoperirea de informații în comunicatele de presă pentru promovarea unui produs, apărute în ziare sau difuzate la ştirile TV şi radio;
- Furnizarea de elemente informative în plus, pe calea publicațiilor, a posturilor de radio şi televiziune, oferite cu ajutorul materialelor de presă despre serviciile sau produsele unei companii, despre planurile sau invențiile sale, despre implicarea în comunitate a respectivei companii;
- Crearea unor piste pentru vânzări, mai ales prin articole despre produse şi servicii noi, publicate la rubricile economice;
- Pregătirea "atmosferei de pe piață" în vederea apelurilor telefonice pentru vânzări;
- Uşurarea poverii financiare a activității de reclamă prin lansarea, în schimb, a unor materiale de presă, despre produs;
- Punerea la dispoziție a unor tipărituri, care conțin articole despre firmă şi produsele sale, din care se pot rezuma prospecte informative pentru potențialii consumatori;
- Poziționarea. Întreprinderii ca o sursă de referință pentru informare asupra unui produs sau serviciu;
- h) Sprijinirea vânzării unor produse de mai mică anvergură de pe piață, pentru care nu există bugete serioase pentru campanii de reclamă.

Putem spune că M este ca un părinte generos care îşi numără RP printre fii. La maturitate, M beneficiază, în postura RP, de un fiu viguros şi dinamic care îi deschide nenumărate porți către piețe noi.

### Relațiile publice în diversitate

Orice structură organizațională are nevoie de relații publice, fie că este în proprietate privată sau publică, fie că este aducătoare de profit sau nu, fie că reprezintă instituțiile puterii de stat (guvern, parlament, ministere) sau funcționează în domenii, precum: cel educațional, social şi de sănătate, cultural, militar, religios, sportiv, artistic etc, fie că este o asociație profesională sau un sindicat.

Relațiile publice se pot clasifica în cel puțin zece **tipuri** specifice, aplicabile în număr mai mare sau mai mic tuturor structurilor organizaționale:

- imagine de firmă;-
- informare şi relații cu mass-media;
- comunicare de marketing;
- comunicare pentru acționari, investitori;
- relații financiare;
- relații pentru comunitate;
- relații de personal, comunicare internă;
- organizarea evenimentelor speciale;
- relații guvernamentale, afaceri publice, lobbying;
- aspecte de management.

# 3. PULSUL PIEȚEI INTERNE ŞI INTERNAȚIONALE PRIN RELAȚIILE PUBLICE

**Ce se întâmplă pe plan internațional?**

Un exemplu elocvent este dat de rezultatele unei cercetări inițiate de Grey Communication International (G.C.I.) - a şasea mare rețea de comunicații şi relații publice din lume, la începutul anului 1996, la care au participat 227 de intervievați din 1100 companii de consultanță în RP din lume, astfel: 112 din Uniunea Europeană, 26 din Europa Occidentală, neintegrată Uniunii Europene, 10 din Europa de Est, 33 din S.U.A. şi Canada, 46 din Japonia, Australia şi zona Pacificului. 65% din respondenți au reprezentat, pe ansamblu, Europa.

Pentru 1996, tendința de activitate în RP s-a manifestat astfel:

- programe de comunicare 90%
- programe orientate spre vânzări 60-70%
- RP îmbinate cu R 40-50%
- sponsorizări 25%

Cele mai multe răspunsuri au vizat următoarele domenii:

| | |
|---|---|
| – RP pentru marile concemuri.... | R vine în sprijinul RP |
| – marketing | RP vin în sprijinul R |
| – vânzări directe | câştigă teren |
| – RP de personal | 90% din cazuri. |

Pentru perioada de până în anul 2000, perspectivele domeniilor de abordare ale specialiştilor în RP pe piața internațională arată:

- un declin în relația cu mass-media;
- creştere în:
  - aspecte de management de firmă;
  - domeniul guvernamental;
  - campanii integrate de RP;
  - domeniul tehnologiilor "high-tech" de ultimă oră în mass-media.

Se preconizează ca față de 1996 clienții companiilor din sfera publică să crească cu 3%, cu 1,7% în domeniul financiar, rămânând stabili în majoritatea celorlalte domenii; se înregistrează o scădere cu 3,5% în sfera sănătății şi o creştere substanțială de 36% pentru companiile străine. Această ultimă cifră este semnificativă pentru noi, arătând cum se duc politicile marilor firme pentru a pătrunde şi câştiga noi piețe cu ajutorul relațiilor publice.

O caracterizare a oportunităților pentru anul 2000 poate fi făcută astfel:

- Îmbunătățirea stării economiilor naționale;
- comerțul "agresiv" peste granițe;

- recunoaşterea crescută a rolului RP;
- Îmbunătățirea standardelor profesionale pentru experții în RP.

Temerile pentru aceeaşi perioadă vizează:

- lipsa calității în pregătirea personalului;
- diverse presiuni asupra standardelor profesionale;
- lipsa unui statut de marcă pentru unele industrii;
- piețe fragmentate.

Pentru anul 1996, consultanța în RP a vizat 80% clienți din sectorul privat şi 13% din cel public.

Orientarea către piețe a mers în 75% din cazuri spre cele locale şi în 25% din cazuri spre cele externe.

Practicile cele mai utilizate:

- relații cu mass-media - 35%;
- comunicare generală de firmă - 28%.

**Ce spun românii? Ce este de făcut?**

**Sondajul de opinie** realizat printre lucrătorii în RP din România arată pulsul RP în anul 1996, când majoritatea românilor încă nu cunoşteau conceptul de "relații publice" şi faptul că există o asemenea specializare în societățile avansate.

**Serviciile de relații publice nu sunt solicitate la noi** datorită:

- lipsei informațiilor în acest domeniu;
- lipsei fondurilor pentru dezvoltarea activităților de RP;
- psihologiei tradiționale a românului: "ştiu eu ce am de făcut, nu am nevoie să mă învețe alții!";
- inexistenței strategiilor pe termen lung la multe niveluri;
- insuficientei dezvoltări a comunicării sociale;
- lipsei de răspândire a acestor servicii;
- confuziei dintre RP şi reclamă;
- neînțelegerii rolului comunicării la nivel social, între grupuri/segmente ale societății;
- agresivității agenților de reclamă ("publicitate") dublată de potențialul lor financiar în a convinge orice client că îi pot rezolva problemele de comunicare;
- lipsei de mediatizare a conceptului de RP;
- insuficientei popularizări a firmelor de RP româneşti care deja funcționează;
- neîncrederii, suspiciunii asupra sectorului privat;
- aroganței şi autosuficienței liderilor politici;
- primitivismului managerial;
- confuziei între RP şi "relații cu publicul";

- slabei răspândiri în structurile instituțiilor administrației publice;
- lipsei unei concurențe reale;
- lipsei specialiştilor în RP;
- aprecierii greşite a rolului şi calității informației;
- dificultății cuantificării aportului RP la dezvoltarea afacerilor;
- efortului slab de promovare a RP, de înşişi specialiştii în RP;
- utilizării relațiilor directe, personale cu mass-media, atitudine, care scurtcircuitează RP.

Respondenții au apreciat că **ziariştii din România:**

- nu ştiu şi nu înțeleg semnificația RP - 60% din răspunsuri;
- ştiu câte ceva despre RP - 30%;

cunosc foarte bine ce înseamnă RP -10%.

**Clienții pentru care se desfăşoară activități de RP în România** sunt clasați în următoarea ordine de priorități:

1. companii multinaționale cu reprezentare în România;
2. instituții româneşti de stat;
3. fundații, asociații profesionale;
4. joint-ventures;
5. firme private româneşti;
6. altele.

**Domeniile în care se crede că se manifestă nevoia cea mai acută de RP la noi** acoperă toată plaja de domenii şi structuri instituționale. Prin răspunsuri nu s-a putut face o distincție anume.

**Majoritatea intervievaților predau cunoştințe de RP sau îşi doresc să o facă.**

**Ziariştii sunt blamați** pentru că:

- sunt superficiali în preluarea informațiilor, fac selecții eronate, deformează mesajul;
- mulți redactori şefi manifestă indiferență față de informația uzuală, fiind în căutare de senzațional;
- nu cunosc rolul RP şi nu au încredere în acțiunile de RP;
- sunt pasivi, nu au disponibilitate comportamentală la solicitări;
- fac improvizații tehnice;
- confundă RP cu "relațiile cu publicul";
- nu se îngrijesc pentru elaborarea unor "anuare de presă";
- nu ştiu să solicite informația care le este necesară; nu fac investigații;
- nu urmăresc evoluția şi efectele unui eveniment în timp.

**Pentru campaniile de RP, cele** mai **cooperante s-au dovedit** posturile de televiziune, apoi cele de radio şi, pe locul trei, publicațiile.

O problemă deosebit de importantă pentru România este integrarea acesteia în structurile euro-atlantice: Uniunea Europeană şi N.A.T.O. Relațiile publice sunt acelea care pot avea un rol esențial în acest proces.

**Eurobarometrul** realizat în 19 țări din Europa Centrală şi de Est între 30 octombrie - 29 noiembrie1995, ultimul dat publicității, comandat de Comisia Europeană, la care au participat 20.278 de respondenți a relevat un lucru esențial: România este țara care s-a manifestat în cea mai mare măsură în favoarea integrării; 97% din români au spus "DA" pentru U.E. şi 95% pentru N.A.T.O. Doar Polonia se mai apropie de România, prin 93% de răspunsuri favorabile, respectiv 92%.

Aceasta arată cât de favorabile sunt condițiile pregătirii unei strategii de imagine a României, care, de altfel, a stat şi în atenția fostului guvern, dar, numai pe hârtie.

În perioada 1992-1996, spre exemplu, au existat încercări de prezentare a imaginii de țară către exterior. Eforturile instituțiilor în măsură să o facă au fost însă incoerente, necorelate, fără a fi folosit principii şi tehnici ale relațiilor publice care să aducă, în final, impactul scontat în opinia publică internațională.

Astfel, la nivelul fostului Departament pentru Integrare Europeană, s-a conturat ideea unei strategii de imagine a procesului de pregătire a aderării României la Uniunea Europeană. Aceasta a fost întocmită conceptual abia la jumătatea anului 1996, fără a se realiza, practic, acțiuni în sprijinul ideilor cuprinse.

Demersuri parțiale la care ne putem referi sunt, mai degrabă, cele ale Ministerului Afacerilor Externe (M.A.E.) şi ale Ministerului Turismului (M.T.).

Astfel, M.A.E. a susținut activități de lobbying la nivelul cercurilor politice americane în perioada încercărilor României de a obține clauza națiunii celei mai favorizate, angajând, în acest sens, trei companii americane reputate, pe durata de trei ani, cu un efort financiar de trei milioane de dolari. Pentru influențarea mediului academic, politic şi, în special, al Congresului S.U.A. a lucrat compania "Jefferson -Waterman International", pentru aspectele legate de presă, compania "Brown Communications", iar din punct de vedere juridic, legislativ şi al afacerilor publice au fost folosite serviciile companiei "A.P.C.O.".

De asemenea, M.A.E. a desfăşurat periodic activități de informare asupra dezvoltării societății româneşti, prin materialele tipărite lansate de ambasadele noastre în capitalele lumii, prin programe de întâlniri cu românii din diaspora şi activități mai mult sau mai puțin susținute în centrele culturale române din străinătate, dintre care, cel mai prolific este cel francez. "Congresele spiritualității româneşti", ținute la Băile Herculane, au reprezentat şi ele un pas pozitiv, inițiat de M.A.E., la fel ca şi întinerirea substanțială a echipei ministeriale cu angajați bine pregătiți şi dăruiți profesiei.

La nivelul M.T. s-a încercat, de asemenea, lansarea în exterior a informațiilor despre România, prin broşuri tipărite, emisiuni radio realizate cu partenerii mass-media din țările europene (Belgia) şi întâlniri periodice cu publicul interesat, în câteva oraşe europene, acolo unde ministerul a organizat, conform practicilor turismului internațional, centre de informare.

Aceste eforturi parțiale au ajutat, dar nu au suplinit consistența unei strategii globale de imagine a țării, care să şi fie aplicată. La această stare de fapt au mai contribuit nefavorabil şi politicile economice de până în 1996, care nu au reuşit să situeze România mai aproape de standardele compatibile cu cele din țările U.E.

Iată cum se reflectă în sondaj problematica imaginii țării.

Majoritatea chestionaților din A.R.P. au apreciat că s-a făcut prea puțin pentru **popularizarea la noi a informațiilor despre scopurile şi activitățile U.E. şi N.A.T.O**.

Cei chemați să o facă sunt:

- instituțiile guvernamentale;
- organizațiile nonguvernamentale de profil;
- mass-media;
- structurile U.E. şi N.A.T.O. cu reprezentare la Bucureşti.

**Imaginea României** trebuie să rezulte ca o îmbinare a celor două alternative propuse în chestionar. Anume, la imaginea României trebuie să se lucreze cu grupuri de specialişti în RP, care, în plan național, să elaboreze programe specifice, care, la rândul lor, să reflecte politicile reale din societate, accentuând pe reuşite, dar cu o transparență necesară şi față de neajunsuri.

În România există deja câteva centre de formare a viitorilor specialişti în RP:

- Departamentul de Comunicare şi Relații Publice din cadrul Facultății de Litere a Universității Bucureşti, în care se studiază patru ani;
- Facultatea de Jurnalism şi Ştiințele Comunicării din Universitatea Bucureşti, de patru ani;
- Facultatea de Comunicare Socială şi Relații Publice din cadrul şcolii Naționale de Studii Politice şi Administrative (S.N.S.P.A), curs post-universitar de doi ani;
- Institutul pentru Relații Publice din Timişoara (P.R.A.I.T.), susținut de Fundația SOROS;
- Centrul pentru Jurnalism Independent din Bucureşti.

Cu toate acestea, activitatea de relații publice ca potențial factor în penetrarea şi cucerirea oricărei piețe, este la început, dar sunt semne pozitive că va lua o amploare în viitor, cu atât mai mult cu cât chiar preşedintele țării, Emil Constantinescu afirma la începutul mandatului său: "România ar putea deveni ... membru al U.E. până în anul 2001", pentru care scop "coaliția guvernamentală va trece la aplicarea unor programe de reforme". Ministerul Informațiilor Publice, pe care actualul guvern l-a înființat, permite împlinirea unor aşteptări mai vechi. Într-o primă etapă, de unu-doi ani, s-ar impune:

1. Popularizarea centrelor de pregătire universitară şi post-universitară în RP;

2. Frecventarea de către jurnalişti a specializărilor în RP prin cursuri sau colaborări cu echipe specializate în RP;
3. Organizarea unui modul de RP în toate instituțiile administrației de stat;
4. Crearea practicilor de sistematizare, actualizare şi oferire a informației publice de către organismele specializate şi de către orice structură organizațională, pentru a se prezenta pe piață;
5. Numirea pe posturi a experților în RP prin concursuri.

**Caracterizarea modelelor de comunicare în relațiile publice**
***TIPUL DE MODEL***

| *Caracterizare* | *Modelul agentului de publicitate* | *Modelul de informare publică* | *Modelul asimetriei interactive* | *Modelul simetriei interactive* |
|---|---|---|---|---|
| *Scop* | •propagandistic, de persuasiune | •diseminare de informații | •de persuasiune prin tehnici comunicaționale | •de înțelegere reciprocă |
| *Natura comunicării* | •într-un singur sens<br>•nu este esențială relatarea realistă | •într-un singur sens<br>•esențială prezentarea realităților | •în dublu sens<br>•efecte puternice de o singură parte | •în dublu sens<br>•efecte de ambele părți |
| *Structura modelului* | sursa → receptor | sursa → receptor | •sursa → receptor<br>←<br>feedback | grup → grup<br>← |
| *Natura Cercetării* | •de mică amploare<br>•pentru necesități interne | •de mică amploare<br>•prin consultarea informației scrise | •formativă<br>•evaluare a atitudinilor | •formativă<br>•evaluare a înțelegerii |
| *Reprezentanți de marcă* | •Phineas T. Barnum SUA | • Ivy Lee SUA | • Edward L. Bernays SUA | •Edward L. Bernays SUA |
| *Domenii în care se practică* | •sport, teatru, promovare de produs în afaceri | •guvern, ONG, domeniul afacerilor | •afacerile puternic concurențiale, agenții | •afacerile cu caracter permanent, învățământ, agenții |
| *Ponderea utilizării în ansamblu RP* | 15% | 50 % | 20 % | 15 % |

## Anexa nr. 1 - Recomandările cardinalului Richelieu

Majestatea Voastră, alegându-şi consilierii, are datoria de a le crea condițiile în care ei să poată munci pentru măreția şi fericirea Regatului Vostru.

În acest scop e nevoie de patru lucruri importante:

**Primul** este ca Majestatea Voastră să aibă încredere în ei, iar ei să o ştie.

**Al doilea** este ca Voi să le ordonați să vă vorbească liber şi să îi asigurați că pot s-o facă fără teamă.

**Al** treilea este ca Voi să-i tratați un pic mai liber, iar ei să fie siguri că serviciile lor nu vor rămâne fără recompensă.

**Al patrulea** este ca Voi să le dați-autoritate şi să-i susțineți atât de deschis, încât să fie siguri că n-au a se teme nici de bârfeli şi nici de forța acelora ce-ar voi să-i piardă.

## Anexa nr. 2 - SONDAJ DE OPINIE

1. Dați cel puțin trei argumente pe care le considerați o piedică în solicitarea serviciilor de relații publice (RP) la noi în țară.

2. Din experiență, care credeți că sunt domeniile de activitate cu nevoia cea mai acută de RP la noi?

3. Precizați două neajunsuri cu care se confruntă circulația informației publice la noi.

4. Menționați în procente (%) ponderea tipului de clienți pentru care ați fost solicitat să lucrați ca specialist în RP:

a) firme româneşti private;
b) companii multinaționale cu reprezentare în România;
c) joint-ventures;
d) instituții româneşti de stat (administrația publică);
e) fundații, asociații profesionale;
f) altele.

5. Ce dificultăți întâmpinați, de regulă, în relația cu mass-media (scris şi audio-vizual) la o acțiune promoțională?

6. Pe baza căruia din următoarele tipuri de modele de RP operați mai des în serviciile pentru clienții dumneavoastră?

a - modelul agentului de publicitate:
comunicare propagandistică, persuasivă
R ---------- > public
b - modelul de informare publică:
diseminare de informații pentru a arăta realitățile
RP ---------- > public
c - modelul asimetriei interactive comunicare cu scop persuasiv
RP ---------- > public

< ----------
feed back de evaluare a atitudinilor
d - modelul simetriei interactive
comunicare echilibrată
RP ---------- > Public
flux permanent de evaluare a înțelegerii

7. Care model din cele patru credeți că este cel mai potrivit necesităților de comunicare şi imagine în actualul moment de tranziție?

a), b), c) sau d)

8. în cazul predării cunoştințelor despre comunicare şi relații publice, alegeți varianta care vi se potriveşte:

a) am predat; b) urmează să predau;
b) predau; c) aş dori, dar nu am fost solicitat.
c) d) nu mă interesează

9. Numiți categoriile de "public țintă" cărora vă adresați curent prin activitatea de RP şi caracterizați-le prin atribuirea unora din următoarele caracteristici: cooperant, dezinteresat, nemulțumit, debusolat, educat, optimist, avangardist, suspicios, disciplinat, labil, eterogen, dinamic, obstaculant, matur etc.

10. Acordați procente (%) în funcție de cum considerați că se încadrează ziariştii de la noi într-una din categoriile de mai jos:

a) cunosc foarte bine ce înseamnă RP şi cooperează în consecință;
b) ştiu câte ceva despre RP şi trebuie convinşi cum să se folosească de RP;
c) nu ştiu şi nu înțeleg semnificația RP (le confundă cu reclama).

11. Pentru popularizarea la noi a informațiilor despre scopurile şi activitățile Uniunii Europene şi NATO s-a făcut:

a) foarte mult d) prea puțin
b) foarte mult e) prea puțin
c) atât cât era necesar h) nimic

12. Care tip de presă ați constatat că este mai cooperant în campaniile de RP?

a) publicațiile b) posturile de radio c) posturile de televiziune

13. Cui considerați că îi revine rolul de informare a populației asupra instituțiilor şi politicilor UE şi NATO,, asupra avantajelor care decurg din integrarea țării noastre în aceste structuri (inclusiv dezavantajelor, în cazul neintegrării)?'

14. În care din cele două variante credeți că şansa de integrare mai rapidă a României în structurile euro-atlantice? Aveți o a treia variantă?

a) imaginea României trebuie creată printr-o acțiune concertată, la nivel național, cu grupuri de specialişti în RP care să întocmească - într-o notă pozitivă programe speciale pentru aceasta;
b) imaginea României trebuie lăsată să rezulte de la sine, prin politicile reale macroeconomice şi microeconomice din societate, prin performanțele mai mari sau mai mici din diferite domenii. Rezultatele pozitive sau negative vor da şi culoarea imaginii țării.

## Anexa nr. 3 - Diferența dintre relațiile publice şI publicitate

Extras din manifestul **Asociației Franceze de Relații Publice,** expediat în 1986 "rudelor" de la Publicitate:

Voi nu sunteți noi, noi nu suntem voi.

Obiectivele şi domeniile noastre de intervenție sunt tot atât de diferite de ale voastre, ca şi limbajele şi modul în care acționăm.

Voi acționați asupra consumatorilor sau utilizatorilor potențiali, încercând să-i transformați în cumpărători reali ai produselor a căror publicitate v-a fost încredințată, noi acționăm asupra unui ansamblu de persoane pe care le considerăm parteneri, interesați de activitățile şi funcțiile exercitate de către o întreprindere şi care, prin comportamentul lor, pot frâna sau favoriza mersul acesteia.

Voi proiectați o imagine de marcă a produsului, care să genereze dorința şi să creeze motivația de a cumpăra, noi proiectăm imaginea instituțională a întreprinderii pentru a face cunoscut ce este ea, ce face şi cum luptă să răspundă cerințelor partenerilor săi, în scopul de a genera încredere reciprocă.

Voi vizați ținte, noi dialogăm cu publicul.

Voi poziționați produsul şi marca lui, voi sunteți unul dintre instrumentele de marketing.

Noi suntem instrumentul indispensabil al managementului, voi sunteți strategia dorinței care generează motivația de a cumpăra.

Noi suntem strategia încrederii, generatoare de adeziune şi participare.

Iată de ce, publicitatea şi relațiile publice n-au nici acelaşi domeniu, nici acelaşi limbaj, nici aceleaşi modalități de acțiune.

Să creezi dorința şi să meriți încrederea sunt două lucruri diferite, dar şi unul şi celălalt sunt necesare bunului mers al întreprinderii. Nimic nu ne opune ... totul ne distinge.

Noi nu suntem voi, voi nu sunteți noi, dar şi voi şi noi contribuim pe căi diferite care nu trebuie însă confundate, la succesul întreprinderii.

# BIBLIOGRAFIE


Câmpian Crenguța - "Controversata intersecție a două puteri" în "Dilema" nr. 180, 1996;

Demetrescu Mihai C. - "Marketing", ed. a 3-a, Editura Nova, 1991;

Dommermuth William P. - "Promotion: Analysis, Creativity and Strategy", 1984;

Fati Sabina - "Tichie de mărgăritar cu bretele" în "Dilema" nr. 180, 1996;

Frederick Howard H. - "Global Communication and International Relations", Wadsworth Publishing Co., Belmont, 1993;

Grunig James E., Todd T. Hunt - "Managing Public Relations", Hoit, Rinehart and Winston, Inc., New York, 1984;

Kotler Philip - "Marketing Management: Analysis, Planning, Implementation and Control", ed. a 7-a, 1991;

Mc Leod J. M., S. H. Chaffee - "Interpersonal approaches to communication research" in "American Behavioral Scientist", 1973;

Mihăită Niculae - "Piața informațiilor", 1992.

Mureşan Liviu - "Lobby - guvernul invizibil?" în "Dilema" nr. 180, 1996;

McQuail Denis, Windahl Sven - "Communication Models", ed. a 2-a, Longman Publishing, New York, 1993; "Inside PR", voi. V, nr.1, 1994 aprilie;

Robey Daniel - "Designing Organizations", Irwin, Inc., Homewood, 1986; "Comunicator", Buletinul IABC, Universitatea de Stata Californiei, Chico, 1995 dec;

Vorvoreanu Mihaela - "Relațiile publice -instrument de comunicare, comunicarea -instrument de schimbare" în "Dilema" nr. 180, 1996;

Wilcox Dennis, Phillip Ault, Warren Agee - "Public Relations - Strategies & Tactics", 1992;

Windahl S., Signitzer B., Olson J. T. - "Using Communication Theory", 1991.

INSTITUTUL NAȚIONAL
DE
CERCETĂRI ECONOMICE

# PROBLEME ECONOMICE
# NR. 30/1997

CENTRUL DE INFORMARE
ŞI DOCUMENTARE ECONOMICĂ
BUCUREŞTI

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

# EVALUAREA BENEFICIILOR ŞI COSTURILOR MODERNIZĂRII REȚELEI DE TRANSPORT

**Mihai STOICA**

CENTRUL DE INFORMARE ŞI DOCUMENTARE ECONOMICĂ

## CUPRINS

INTRODUCERE ..... 285
COMPARAREA SITUAȚIEI ÎNFĂPTUIRII PROIECTELOR CU SITUAȚIA REALIZĂRII LOR ..... 287
DISTRIBUȚIA EFECTELOR ŞI EFORTURILOR AFERENTE PROIECTELOR ..... 290
INFLUENȚELE LEGĂTURILOR DINTRE MODURILE DE TRANSPORT ASUPRA BENEFICIILOR ŞI COSTURILOR PROIECTELOR DE MODERNIZARE ..... 294
ACTUALIZAREA PERIODICĂ A CALCULELOR ECONOMICE PRIVIND MODERNIZAREA REȚELEI DE TRANSPORT ..... 296

# INTRODUCERE

O rețea de transport corespunzătoare din punct de vedere al calității şi din cel al capacității poate constitui suportul necesar desfăşurării unor producții şi servicii eficiente sau mobilități adecvate cerințelor populației. Întocmirea programelor de modernizare a infrastructurii transporturilor româneşti, care vizează aceste scopuri, constituie numai prima etapă din asigurarea lucrărilor ce trebuie efectuate pentru crearea condițiilor deplasării bunurilor şi persoanelor în concordanță cu cerințele economice, sociale sau ecologice. În condițiile resurselor financiare limitate, realizarea efectivă a proiectelor preconizate impune ierarhizarea acestora în funcție de beneficiile şi costurile probabile.

Activitatea de transport îndeplineşte, în cadrul complexului economic național, importante funcții economice, sociale şi politice, participând alături de alte input-uri la desfăşurarea proceselor de producție materială şi prestare de servicii şi constituind un stimulent pentru creşterea economică prin deplasarea eficientă a produselor şi călătorilor. Funcțiile importante ale unei infrastructuri adecvate de transport constituie însă, singurul element de consens în opiniile specialiştilor[1], alte aspecte referitoare la capacitatea necesară a rețele de transport, momentul construirii unor noi artere de circulație şi modalitățile de finanțare a proiectelor putând genera puncte de vedere diferite.

Utilizarea unei rețele moderne de căi ferate, drumuri, căi navigabile, porturi şi aeroporturi este pusă în evidență din două puncte de vedere. O rețea de transport care să evite disfuncționalități în prestarea serviciilor are influențe, pe de o parte, din perspectiva cererii din economie şi, pe de altă parte, din cea a ofertei. Din perspectiva cererii se pot releva influențe favorabile determinate de amplificarea potențialului piețelor cu caracter local datorită asigurării legăturilor cu alte zone economice. Din perspectiva ofertei este de evidențiat faptul că, prin asigurarea unor capacități adecvate în infrastructura transporturilor şi a unei calități corespunzătoare cerințelor de transport eficient, este posibilă "subvenționarea" activității agenților economici prin diminuarea costurilor acestora. Transporturile de calitate permit reducerea cheltuielilor necesare menținerii stocurilor de materii prime, materiale, semifabricate sau produse finite şi evitarea unor întreruperi de producție. Prin legăturile asigurate între piețe de mai mici dimensiuni apar posibilități de sporire a concurenței între producători şi diminuare a practicilor monopoliste.

În plus, față de aspectele menționate, există o altă categorie de beneficii care sunt mai dificil de cuantificat monetar şi care nu se includ în produsul intern brut. Aceste influențe ale infrastructurii transporturilor cuprind economia de timp,

---

[1] Capitolul referitor la infrastructură din Douglas Greenwald, *Encyclopedia of Economics,* Mc Graw-Hill Book Company, New York, 1982.

siguranța circulației mijloacelor de transport, starea mediului sau condiții mai bune pentru petrecerea timpului liber. Ca o consecință a existenței şi a unor astfel de beneficii apar dificultăți în calculul efectelor cheltuielilor aferente infrastructurii transporturilor în raport cu ritmul creşterii economice. Datorită efectelor dificil de cuantificat valoric studiile elaborate de economiştii care au încercat, prin diverse metode, să coreleze nivelul investițiilor din infrastructura transporturilor cu ritmul creşterii economice, nu au reuşit să elucideze pe deplin această legătură[1]. Nu s-a putut stabili încă exact măsura în care investițiile în rețelele de transport generează creşterea economică sau invers, creşterea economică determină investiții în infrastructura transporturilor.

Multiplele influențe ale transporturilor asupra unui număr mare de utilizatori din întreaga economie, precum şi caracteristicile lor structurale, au determinat intervenția statului, pentru obținerea unor rezultate la nivel macroeconomic şi prin intermediul politicilor în acest subsistem economic. În prezent este acceptat faptul că alocarea unor cheltuieli publice pentru întreținerea şi construcția rețelelor de transport, în general a infrastructurii, poate constitui un mijloc valoros de politică economică care să ofere stimulul necesar în timpul recesiunilor. Intervenția sectorului public în activitatea de transport include, în țările europene dezvoltate, domenii precum: coordonarea dezvoltării serviciilor de transport, asigurarea infrastructurii necesare, evitarea unor externalități cu caracter nefavorabil etc. De aceea, deciziile referitoare la politica de transport sunt armonizate cu cele privind politica regională, politica industrială şi politica privind concurența[2].

Elementele prezentate conduc la necesitatea respectării anumitor principii în fundamentarea costurilor şi beneficiilor programelor de modernizare, în scopul surprinderii cu cât mai mare acuratețe a influențelor cheltuielilor pentru infrastructura transporturilor. În opinia noastră aceste principii se referă la:

- evaluarea beneficiilor şi costurilor prin comparație între situația înfăptuirii proiectelor şi situația nerealizării acestora;
- estimarea distribuției în timp şi între diferiți beneficiari ai efectelor şi eforturilor aferente proiectelor;
- evidențierea efectelor prin luarea în considerare a multiplelor legături între modurile de transport (feroviar, rutier, fluvial, maritim, aerian);
- revizuirea periodică a calculelor economice efectuate.

---

[1] *"Infrastructure for Development", 1994 World Bank Report,* Washington D.C., June 1994.

[2] Ali M.El Agraa, *The Economics ofthe European Community, Fourth Editio'n,* Harvester Wheatsheaf, London, 1994 (capitolul referitor la transporturi paginile 246-264).

# COMPARAREA SITUAȚIEI ÎNFĂPTUIRII PROIECTELOR CU SITUAȚIA REALIZĂRII LOR

Primul principiu al evaluării beneficiilor şi costurilor unor proiecte de modernizare a rețelei de transport se referă la evaluarea comparativă între înfăptuirea şi neînfâptuirea lucrărilor de investiții. În majoritatea cazurilor nerealizarea obiectivelor propuse nu reprezintă, din perspectiva efectelor, o simplă continuare a situației prezente, deoarece în economie se produc modificări permanente în nivelul şi structura input-urilor şi output-urilor, precum şi în repartizarea lor în profil teritorial. Pentru exemplificare evidențiem că sporirea capacității infrastructurii transporturilor pe anumite rute are ca obiectiv principal prevenirea creşterii în perspectivă a costurilor utilizatorilor sau descreşterii beneficiilor acestora datorită aglomerațiilor sau diminuării calității serviciilor oferite. Altfel spus, pentru reflectarea deplină a avantajelor generate de realizarea proiectelor, situația nerealizării lor, luată în calcul, include creşterea estimată a costurilor sau diminuarea prognozată a beneficiilor.

Starea neadecvată a infrastructurii transporturilor poate determina costuri mai ridicate pentru agenții economici, pierderi de ore de activitate datorită neritmicității transporturilor şi rate descrescătoare de utilizare a mijloacelor de transport. Efectele indirecte constau în necesitatea menținerii unui nivel ridicat al stocurilor, cu influențe asupra rotației capitalurilor, pierderea competitivității şi flexibilității agenților economici interni şi restrângerea zonelor geografice pentru aprovizionarea necesară.

Principiul menționat permite determinarea cerințelor privind înnoirea şi extinderea rețelelor de transport prin stabilirea gradului de utilizare a capacităților infrastructurii în raport cu un număr de indicatori pentru diferite moduri de transport şi compararea cu nivelul cererii estimate pe termen lung. Concepția de bază este aceea că disfuncționalitățile viitoare, estimate pe baza unor date, trebuie să stea la baza luării deciziilor privind proiectele posibile, ierarhizate în ordinea unor priorități.

Ipoteza luată în considerare porneşte de la o situație reală întâlnită în rețelele de transport. Saturarea unei infrastructuri nu afectează întreaga rețea a unui anumit mod de transport, ci numai anumite rute. În acelaşi timp, problemele de saturație sunt limitate sau pot apărea numai pentru anumite zone geografice şi au durate reduse de timp (momente sezoniere de vârf de trafic). Rezolvarea unor asemenea probleme trebuie realizată în funcție de specificul fiecărui caz. În condițiile utilizării comparației între situația nerealizării şi situația înfăptuirii proiectelor este de subliniat necesitatea evitării unor exagerări ce pot apare în cazul calculării avantajelor proiectelor prin amplificarea nejustificată a dezavantajelor scenariului nerealizării lor. Aplicarea acestui prim menționat principiu permite, în condițiile unor calcule corecte,

evitarea subestimării rezultatelor comparativ cu evaluările de tipul "costuri/beneficii înainte şi costuri/beneficii după realizarea obiectivelor". Un astfel de raționament poate conduce la subevaluări importante ale beneficiilor economice ale investițiilor în transporturi[1]. El nu ține cont de faptul că fără investiție poate avea loc creşterea gradului de aglomerare a rețelei de transport pe acea rută, ceea ce va determina sporirea cheltuielilor aferente întreținerii odată cu creşterea traficului precum şi costuri mai ridicate de exploatare a mijlocelor de transport.

Din punct de vedere practic sunt posibile trei modalități de determinare a situației infrastructurii într-un anumit moment: estimări de tip tehnic, măsurarea economică prin ratele de rentabiliatate, evaluarea econometrică[2].

Estimările de tip tehnic sunt bazate, în mod obişnuit pe studii tehnice privind starea rețelei şi în funcție de aceasta sunt stabilite nevoile de investiții. Metoda ia deci în considerare starea tehnică considerată adecvată pentru infrastructura transporturilor şi apoi se calculează necesarul de cheltuieli pentru reducerea diferenței între situația considerată acceptabilă şi cea actuală. Se consideră că dezavantajul major al metodei constă în faptul că nu ține cont de gradul de utilizare al rețelei de transport şi nu permite includerea opțiunilor populației în alegerea dintre beneficiile posibile şi costurile generate de modernizare. Analize efectuate asupra studiilor de acest tip au relevat că metoda nu asigură estimări ale necesarului de investiții suficient de corecte în raport cu cerințele economiei. Spre exemplu în SUA, studii elaborate prin estimări de natură tehnică privind nevoile de autostrăzi au pus în evidență, pe măsura trecerii timpului şi a îmbunătățirii abordărilor, cerințe din ce în ce mai reduse de investiții. Necesarul privind investițiile în autostrăzi în SUA a fost estimat inițial în 1983 la 65,4 miliarde $ pentru a fi diminuat, în anul 1989, la suma de 25,1 miliarde $.

O altă metodă de determinare a situației infrastructurii transporturilor porneşte de la calculul tuturor beneficiilor şi costurilor evidențiabile monetar a proiectelor iar rata de rentabilitate obținută se compară cu rata dobânzii, în scopul stabilirii oportunității lucrărilor. Pentru realizarea unei mai bune cuantificări economice în cazul utilizării ratelor de rentabilitate este necesară dezagregarea datelor şi efectuarea calculelor la nivel microeconomic. De aceea se impune efectuarea unei separări între lucrări de întreținere şi cele de extindere sau înnoire a capacității, ca şi evaluarea rezultatelor distinct pentru fiecare rută. Dezavantajul unei asemenea abordări, de natură microeconomică, este că nu permite includerea şi a avantajelor sau dezavantajelor generate de externalitățile investițiilor în rețelele de transport. De altfel, unul dintre

---

[1] Waren C. Baurce, Stokes M. Tolbert - *Investing in Development,* Oxford University Press, New York, 1985.

[2] Edward M.Gramlich - *Infrastructure Investment: A Review Essay,* Journal of Economic Literatura vol.XXXII, September, 1994, p.1176-1196.

argumentele efectuării studiilor referitoare la infrastructură şi nivelul macroeconomic este tocmai dificultatea surprinderii microeconomice a externalităţilor.

Metodele econometrice au fost, în ultimii ani, frecvent folosite pentru evidenţierea influenţelor infrastructurii asupra economiei naţionale. Aceste metode, care au utilizat în cele mai multe cazuri funcţii de producţie, au fost criticate în literatura economică de specialitate[11] pentru faptul că au făcut abstracţie de particularităţile infrastructurii. Este evidenţiat astfel, că infrastructura (inclusiv cea a transporturilor) este tratată ca un bun omogen, ignorându-se în mare măsură caracteristicile sale tehnologice, durata neprecizată de utilizare şi amplasarea diferită în profil teritorial. Se consideră, totodată, necesară diferenţierea calculelor în funcţie de natura investiţiilor, în condiţiile în care o pondere tot mai ridicată a acestora este alocată pentru evitarea aglomeraţiilor, aceste cheltuieli de capital având efecte de alt tip asupra dezvoltării economice comparativ cu cele de întreţinere. Investiţiile în obiective noi sunt expuse unor mari incertitudini legate de nivelul cererii pentru serviciile asigurate prin segmentul respectiv de infrastructură, ceea ce conduce la riscuri ridicate sau de supraofertă sau de ofertă insuficientă. Critica cea mai aspră care este adusă metodelor econometrice folosite pentru investiţiile în infrastructură este că nu sunt luaţi în considerare în măsură suficientă şi alţi factori care contribuie la productivitatea unei economii naţionale.

---

[1] *Round Table Discussion; "Criticai Issues in Infrastructure in Developing Countries", Proceedings of the World Bank Annual Conference on Development Economics 1993,* Supplement to the World Bank Economic Review and the World Bank Research Observer, March, 1994.

# DISTRIBUȚIA EFECTELOR ŞI EFORTURILOR AFERENTE PROIECTELOR

Un al doilea principiu în evaluarea efectelor şi a eforturilor proiectelor de modernizare a rețelei de transport se referă la estimarea distribuției în timp şi între diferiți utilizatori a beneficiilor şi costurilor.

Mărimea perioadei necesare pentru obținerea efectelor scontate are o importanță deosebită pentru eficiența proiectelor. Din punct de vedere practic este mai eficient pentru orice cheltuială în infrastructura transporturilor ca efectele ei să se obțină într-o perioadă mai scurtă, dar şi intr-un volum ridicat. Aceasta ar avea consecințe prin intermediul efectului propagat şi asupra altor sectoare economice.

Considerarea factorului timp ca element de fundamentare a deciziilor are la bază faptul că edificarea unui obiectiv presupune imobilizarea fondurilor pe o anumită perioadă la sfârşitul căreia se aşteaptă obținerea anumitor efecte economice. Între cheltuiala respectivă şi intrările ulterioare de beneficii se interpune un anumit timp, în aşa fel încât sumele respective nu se situează pe acelaşi plan, ci aparțin unor epoci diferite[1]. În consecință acestea nu sunt comparabile între ele, cu toate că pot fi exprimate în aceeaşi unitate monetară. Evident că este necesar să se recurgă la anumite metode care să "comprime" acest factor ce se interpune între cele două componente. Respectiva "comprimare" rezidă din clauze ce îşi au originea în dinamismul economic. Din punct de vedere al eficienței diferitelor proiecte în infrastructura transporturilor nu este, deci, indiferent momentul în care beneficiile multiplelor variante de investiții se realizează, chiar în condițiile unui coeficient similar de eficiență. Abordarea de natură statică nu ține seama de efectul de imobilizare care rezultă din amânarea realizării cu un număr de ani a beneficiilor. Ținând cont de influența factorului timp, simpla însumare a beneficiilor şi costurilor poate fi considerată ca inadecvată, deoarece nu ia în considerare preferința societății de obținere a rezultatelor favorabile cât mai devreme şi de efectuare a cheltuielilor cât mai târziu. Conceptul de preferință în raport cu momentul producerii fenomenelor evidențiază faptul că valori obținute mai timpuriu sunt considerate mai prețioase comparativ cu cele obținute mai târziu. De aceea este necesară folosirea în calculele de fundamentare economică a proiectelor de modernizare a infrastructurii transporturilor a unor coeficienți de actualizare.

În acest caz formula de calcul a beneficiilor şi costurilor este următoarea[2]:

---

[1] Colin Price - *Time, Discounting and Value,* Blackwell Publishers, Oxford, 1993.

[2] Allan Griffiths, Stuart Wall - *Applied Economics, Fifth Edition,* Longman, London, 1993 (capitolul referitor la transporturi paginile 227-255).

$$(B-c)_0 + \frac{(B-C)_1}{(1+r)} + \ldots \frac{(B-C)_n}{(1+r)^n}$$

unde B reprezintă beneficiile, C reprezintă costurile. Indicii O, 1,2...n se referă la numărul de ani pentru care sunt calculate beneficiile şi costurile, iar r reprezintă coeficientul de actualizare. Important în calculele economice privind infrastructura transporturilor este stabilirea perioadei de timp luată ca bază pentru evaluarea beneficiilor şi costurilor în condițiile în care, după cum am mai subliniat, durata de serviciu a infrastructurii poate fi greu precizată. Ca titlu de exemplu evidențiem că în Marea Britanie pentru rețeaua rutieră este folosită în fundamentarea economică a investițiilor o durată de utilizare de 30 de ani.

Selectarea nivelului cel mai adecvat al coeficientului de actualizare reprezintă o problemă de mare dificultate, care a generat numeroase dispute în literatura de specialitate. Fără a aborda detaliat această problemă evidențiem că efectele actualizării depind de nivelul ales al coeficientului de actualizare şi de modul în care beneficiile şi costurile proiectelor sunt distribuite în timp. Nivelul coeficientului de actualizare pentru care se optează exprimă intensitatea preferinței decidenților pentru costuri mai târzii şi beneficii mai apropiate în timp. În acest fel un coeficient de actualizare mai mare semnifică o preferință pentru rezultate favorabile obținute cât mai devreme[1] .

Luarea în considerare a factorului timp prezintă importanță deosebită datorită duratei ridicate de programare şi finalizare a lucrărilor de înnoire şi extindere a rețelei de transport ca şi a efectelor pe perioadă îndelungată asupra agenților economici, populației şi sectorului public. În termenii fluxurilor băneşti acest specific constă în parcurgerea a trei etape. În prima etapă cheltuielile pentru realizarea obiectivelor sunt foarte mari, în timp ce veniturile obținute în acest stadiu al construcției sunt inexistente. Într-o a doua etapă, care coincide cu începerea exploatării, cheltuielile necesare depăşesc, datorită dobânzilor la creditele utilizate, veniturile obținute, deşi deficitul este mult mai redus comparativ cu prima etapă. Într-o a treia etapă veniurile obținute sunt mult mai mari comparativ cu cheltuielile ocazionate. Reprezentarea grafică[2] a raportului venituri-cheltuieli în cazul infrastructurii (fig.1A) prin comparație cu un proiect de investiții industrial convențional; (fig.1B) este redată mai jos.

---

[1] P.Faller - *"International Goods Transport Investment"* in volumul *The Evaluation of Past and Future Transport Policy Measures,* 10th International Symposium on Theory and Practice in Transport Economics, ECMT, Berlin, 1985, p.93-94.

[2] *xxx - Private and Public Investment in Transport,* Economic Research Centre of ECMT, Round Table 81, Paris, 1990, p.8-9.

***Figura 1A - Cazul unui proiect de investiții în infrastructura transporturilor***

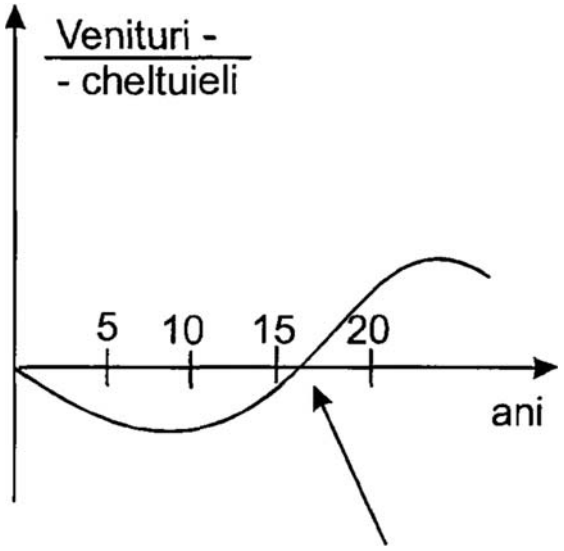
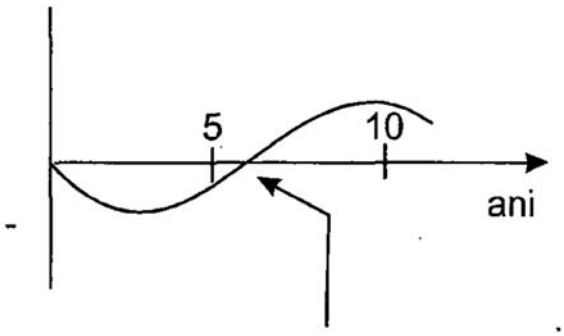



***Figura 1B - Cazul unui proiect de investiții în domeniul industrial***




Din perspectiva efectelor unor cheltuieli publice pentru rețeaua de transport trebuie surprinsă în calcule şi distribuția eforturilor şi rezultatelor între beneficiarii posibili ai proiectelor. Cu alte cuvinte, analiza folosită în fundamentarea economică a realizării obiectivelor de investiții include obligatoriu şi modificările incluse de cheltuielile de capital asupra distribuirii veniturilor în

societate. Modalitatea cea mai eficientă de exprimare a opțiunilor legate de repartiția veniturilor aferente proiectelor de infrastructură a transporturilor este cea a ponderii beneficiilor şi costurilor estimate cu anumiți coeficienți. Astfel, dacă efectele cuantificabile monetar (unele având valori pozitive iar altele negative) sunt dyi, dv2...$dy_n$ pentru diferite grupuri de beneficiari 1,2...n, modificările nete din punct de vedere social (dW) sunt:

$$dW = V\ id\ y\ 1 + V2\ dy2 + - .. + V_n\ dy_n$$

unde V simbolizează coeficientul ataşat diferitelor grupuri de beneficiari[1].

Aspectele legate de distribuția veniturilor şi cheltuielilor unor proiecte sunt mai complexe incluzând probleme economice legate de echitatea repartiției avuției naționale şi instrumente utilizate pentru înfăptuirea ei. De fapt, după cum se subliniază în literatura de specialitate, la acest subiect este dificil de implementat o politică economică care să nu afecteze nefavorabil anumite categorii sociale, chiar dacă altele sunt beneficiare directe sau indirecte. Pentru transporturi apar restricții chiar mai importante dacă luăm în considerare faptul că beneficiile şi costurile se manifestă o perioadă foarte îndelungată, ceea ce pune în plus şi problema distribuției între generații diferite.

O situație deosebită apare când în țările tranzitate există pe lângă beneficiarii interni şi un număr de beneficiari externi. În acest caz trebuie acceptat, de către cei interesați, principiul că transportul în tranzit nu implică şi o subvenționare a traficului extern. În cazul tranzitului rezultatele economice favorabile sunt distribuite între mai multe țări. Consecința este că țările tranzitate pot să impună într-o măsură mai redusă politici economice apte să determine participarea expeditorilor, cărăuşilor şi destinatarilor bunurilor ia acoperirea costurilor infrastructurii de transport în raport cu gradul de utilizare efectivă a acesteia. Cu alte cuvinte trebuie evitată susținerea financiară de către sectorul public a rețelei de transport într-o proporție mai mare pentru agenții economici externi in detrimentul "subvenționării" costurilor de transport a unităților economice autohtone[2] .

---

[1] Robert Sudgen, Alan Williams - *The Principles of Practicai Cost -Benefit Analysis,* Oxford University Press, Oxford, 1986.

[2] *Calculul influențelor bunurilor publice în cazul existenței atât a unor beneficiari interni cât şi a unora externi este extrem de complicat. Unele estimări de acest fel privind rezultatele activității de cercetare-dezvoltare au evidențiat că economiile din țările mici beneficiază în măsură mai mare de cercetare-dezvoltare în afara teritoriului lor comparativ cu economiile din țările mari. Concluzia studiului respectiv este aceea că efectele favorabile ale unor externalități nu pot fi menținute în interiorul granițelor naționale: subvenționarea firmelor naționale înseamnă adesea şi subvenționarea firmelor străine. (The Economist, March 18th, 1995 p.78* - "Of Strategies, subsidies and spillovers"

# INFLUENȚELE LEGĂTURILOR DINTRE MODURILE DE TRANSPORT ASUPRA BENEFICIILOR ŞI COSTURILOR PROIECTELOR DE MODERNIZARE

Al treilea principiu al evaluării implicațiilor modernizării rețelelor de transport se referă, în opinia noastră, la calculul beneficiilor şi costurilor în funcție de legătura reciprocă dintre subsistemele de transport. Sistemul unitar al transporturilor se compune din şase subsisteme (feroviar, rutier, fluvial, maritim, aerian, prin conducte), sferele de utilizare a acestora completându-se reciproc şi, deseori, întrepătrunzându-se. Deşi traficul de mărfuri şi/sau călători este diferit pentru căile ferate, rețeaua rutieră, căile navigabile, porturi şi aeroporturi, interdependența dintre modurile de transport conduce la necesitatea realizării unor legături adecvate între toate subsistemele. În caz contrar datorită disfuhctionalitătii pe anumite sectoare, sau dintre acestea, pot apare efecte nefavorabile pentru intreg sistemul de transport. Altfel spus, fluiditatea traficului pe întreaga rețea condiționează eficiența investițiilor. Determinările reciproce fac ca beneficiile obținute pentru anumite lucrări într-un segment de rețea să depindă de fluxurile de servicii şi capacitatea rețelei în alte puncte.

Elocvente sunt, astfel, legăturile dintre transportul feroviar şi cel auto. Pentru agenții economici, în cazul transportului feroviar la costurile acestuia se adaugă şi cheltuielile necesitate de transportul rutier de la sau până la stația de cale ferată, inclusiv cheltuielile pentru transbordarea mărfurilor dintr-un mijloc de transport în altul. Transportul feroviar trebuie deci, completat, în majoritatea cazurilor, la expeditor sau la destinatar sau şi la unul şi la celălalt cu transportul auto, ceea ce poate conduce la manipulări suplimentare şi pierderi la unele produse, consum de timp şi fonduri băneşti adiționale.

Calitatea rețelei de transport depinde nu numai de starea tehnică a diferitelor componente ci şi de echiparea cât mai uniformă a teritoriului național cu căi multimodale de comunicații. Acest lucru este determinat de necesitatea asigurării flexibilității serviciilor de transport în ansamblul lor. Pentru decizii investiționale care vizează asigurarea în condiții de calitate a dotării trebuie admis un sistem de transport ce poate fi utilizat pentru un număr cât de mare posibil de categorii de prestări. Varietatea serviciilor oferite ar putea face posibilă trecerea directă spre alte segmente ale pieței în situații când într-un anumit domeniu cererea se află în scădere.

Flexibilitatea prestărilor de transport, ca rezultat al caracterului multimodal al activității, decurge din necesitatea ca în cazul unor întreruperi pe segmente de infrastructură ale unui anumit mod de transport să existe posibilități de transport a mărfurilor sau călătorilor spre celelalte moduri disponibile. Exemple de asemenea întreruperi pot fi cele determinate de

condiții meteorologice nefavorabile, aglomerarea unor rute, conflicte sociale etc. Infrastructuri de calitate pentru toate modurile de transport pot fi considerate drept o investiție suplimentară, deoarece condiții de deplasare a bunurilor sau persoanelor sunt posibile şi prin utilizarea unui număr mai redus de moduri, ceea ce ar genera costuri mai scăzute. Dar acest lucru nu poate fi acceptat în practică, impunându-se dotarea adecvată cu infrastructura necesară de transport pentru toate subsistemele. Cu alte cuvinte, pe termen mai lung beneficiile calculate ale cheltuielilor pentru rețeaua de transport cuprind şi această dimensiune de flexibilitate absolut necesară a serviciilor ce sunt oferite de infrastructura de transport, indiferent de gradul de utilizare a fiecărui mod.

Flexibilitatea multimodală poate fi asigurată, însă, numai în situații în care există fonduri publice suficiente şi/sau fonduri private de completare corespunzătoare satisfacerii cerințelor de adaptare la modificările economiei precum şi în cadrul unei strategii specifice transporturilor prin care se urmăreşte crearea cadrului favorabil concurenței depline între toate subsistemele. În cele mai multe cazuri, investițiile nu pot fi începute concomitent, iar finalizarea acestora este realizată în perioade diferite pentru diversele puncte din rețea. Rezultă că proiectele pentru un anumit mod de transport pot diminua poziția competitivă a altor tipuri concurente, reducând în acest fel câştigurile ce pot fi obținute în subsistemul de transport concurat. Acest lucru înseamnă că sectorul public, ca investitor, trebuie să facă față unor cheltuieli bugetare adiționale determinate de investiții suplimentare, fără însă ca acest efort financiar să-i aducă venituri în plus.

Din cele evidențiate referitor la flexibilitatea multimodală a transportului se desprinde diferența între comportamentul sectorului privat şi cel din sectorul public. Raționalitatea întreprinzătorilor este relevată de faptul că atunci când mai multe proiecte de investiții apar ca incompatibile unele cu altele (adică investițiile au rezultate ce se exclud reciproc), oamenii de afaceri operează selecția acestora. În cazul investițiilor în infrastructură, comportamentul decidenților din sectorul public este total diferit, existând necesități pentru realizarea unui program care include chiar şi unele proiecte ce se concurează reciproc. De aceea pentru evaluarea beneficiilor şi costurilor în condițiile relațiilor dintre subsistemele de transport este necesară coordonarea investițiilor programate, prin intermediul căreia, pentru protejarea valorii proiectelor deja începute, demararea altor proiecte, cu efectele de concurență, să fie realizată în etape adecvate, determinate de reducerea estimată a veniturilor obținute din utilizarea infrastructurii.

# ACTUALIZAREA PERIODICĂ A CALCULELOR ECONOMICE PRIVIND MODERNIZAREA REȚELEI DE TRANSPORT

Un al patrulea principiu ce poate fi utilizat pentru evaluarea implicațiilor economice ale modernizării infrastructurii transporturilor se referă la revizuirea periodică a calculelor efectuate. Acest principiu decurge din faptul că întocmirea programelor de modernizare are la bază evoluția previzionată a traficului de mărfuri şi călători, iar aceasta trebuie actualizată în funcție de evoluția economică. Prognozele privind volumul mărfurilor transportate şi/sau numărul călătorilor sunt extrem de importante în determinarea beneficiilor îmbunătățirii calității rețelei de transport, stabilirii oportunității costurilor inițiale şi evaluarea parametrilor tehnici ai diferitelor artere de circulație. Aceste previziuni pot evidenția în ce măsură este necesară o capacitate adițională înainte de apariția posibilelor aglomerări, ca şi costul eventualelor suplimentări în etape ulterioare. Totodată prognozele referitoare la trafic au un rol semnificativ în estimarea influențelor circulației mijloacelor de transport asupra mediului, cum ar fi: poluarea aerului şi zgomotul produs de vehicule.

Revizuirea periodică a calculelor privind costurile şi beneficiile unor proiecte este impusă de: înfăptuirea într-o durată lungă a programelor de modernizare şi fezabilitatea redusă a estimărilor pe termen lung.

În țara noastră una din problemele principale în domeniul transporturilor este tocmai aceasta a stabilirii volumului şi structurii în perspectivă a cererii. Trecerea spre economia de piață ar putea conduce, probabil, la un rol diminuant al ramurilor intensive din perspectiva transporturilor (siderurgie, materiale de construcții, petrochimie) şi la un loc mai important al ramurilor mai puțin dependente de transporturi (industria uşoară, industria alimentară). Industria bunurilor curente de consum necesită, de obicei, un volum mai redus de transport şi utilizarea mult mai frecventă a transportului rutier comparativ cu cel feroviar sau fluvial. Reducerea necesarului de energie în economia țării noastre poate influența, de asemenea, diminuarea volumului serviciilor feroviare necesare.

Ceea ce ar putea facilita, într-o oarecare măsură, previziunea evoluției cererii de transport este modificarea lentă pe termen scurt şi mediu a localizării teritoriale a activităților industriale, agricole şi a populației. În țara noastră rețeaua de localități pentru care trebuie asigurate legăturile de transport (262 de oraşe şi 12.764 de sate) este distribuită relativ armonios în teritoriu cu variații logice impuse de formele de relief. Potențialul economic şi demografic diferențiat al diferitelor zone ca şi tendința de depopulare în spațiul rural (în peste 75% din comune populația este în scădere) nu pot modifica cerințele de asigurare a capacității şi calității infrastructurii transporturilor pentru toate localitățile, fiind necesară numai o ierarhizare a efectuării lucrărilor după anumite priorități.

Evoluția previzionată a traficului trebuie, de asemenea, revizuită în funcție de situația economiei naționale. Este necesară prognozarea valorilor traficului pe perioade lungi ceea ce înseamnă că erorile in previziuni pot determina discrepanțe uneori foarte mari între beneficiile calculate şi cele efectiv realizate. Aceste estimări conțin numeroase incertitudini, inclusiv unele care apar din concurența între diferitele moduri de transport. Pe măsura producerii unor schimbări în starea economiei apar modificări în traficul subsistemelor de transport, iar acestea sunt dificil de previzionat cu acuratețe. Edificatoare sunt în acest sens analizele efectuate cu privire la realizarea prognozelor privind traficul feroviar incluse în proiectele finanțate de Banca Mondială. Între 1965-1975 s-a constatat că 60% din previziunile experților Băncii Mondiale pentru transportul de mărfuri pe căile ferate au fost prea optimiste, datorită insuficienței luării în considerare a categoriilor de trafic care erau supuse concurenței intermodale şi unor tendințe pe termen lung de care nu s-a ținut cont. Chiar şi în anii '80 s-a înregistrat supraestimarea traficului feroviar. Proiectele realizate în ultimii ani s-au bazat pe o revenire a cererii pentru transportul feroviar chiar în cazul în care traficul pe căile ferate era tot mai redus datorită serviciilor mai bune calitativ oferite de transporturile rutiere. S-a calculat că în 29 din 31 de proiecte, traficul feroviar de mărfuri nu a atins valorile proiectate iar pentru o treime dintre acestea chiar a scăzut. Datorită evoluției incerte a traficului se utilizează o plajă mai largă între nivelele minime şi cele maxime previzionate. Spre exemplu, prognozele privind traficul rutier în Marea Britanie elaborate pentru perioada 1988-2000 estimează o creştere a volumului circulației între 27% (nivelul minim) şi 47% (nivelul maxim).

Dificultățile în previzionarea traficului sunt amplificate şi de cerința calculării a trei tipuri de estimări care includ:

- traficul normal, respectiv cel în condițiile realizării unui proiect;
- traficul suplimentar care rezultă din costuri mai reduse de transport ca efect al înfăptuirii unui proiect sau din evoluția determinată de un transport îmbunătățit;
- traficul deviat spre alte moduri de transport sau cel preluat de la alte moduri de transport sau din alte rute ale rețelei.

Ca o concluzie a acestui studiu relevăm că în condițiile unui necesar ridicat de resurse financiare pentru modernizarea transporturilor şi desfăşurării etapizate a programului timp de 15-20 de ani, cu influențe pe o lungă perioadă după realizarea efectivă a obiectivelor, ar putea fi utilă respectarea principiilor prezente pentru efectuarea calculelor economice referitoare la implicațiile înfăptuirii proiectelor prevăzute. Este posibilă identificarea şi a altor reguli ce ar trebui respectate pentru obținerea unei eficiente economice, sociale şi ecologice maxime a cheltuielilor ocazionate, dar am considerat utilă evidențierea numai a unora care, în opinia noastră, sunt mai importante pentru o fundamentare economică corelată şi cu alte tipuri de proiecte ce necesită finanțare publică.

INSTITUTUL NAȚIONAL
DE
CERCETĂRI ECONOMICE

# PROBLEME ECONOMICE
# NR. 31/1997

CENTRUL DE INFORMARE
ŞI DOCUMENTARE ECONOMICĂ
BUCUREŞTI

**ACADEMIA ROMÂNĂ**
**INSTITUTUL NAȚIONAL DE CERCETĂRI ECONOMICE**

# SITUAȚIA ECONOMICĂ A CHINEI. RELAȚIILE CU HONG KONG-UL ŞI TAIWANUL

Mihai BRATU

CENTRUL DE INFORMARE ŞI DOCUMENTARE ECONOMICĂ

## CUPRINS

INTRODUCERE ..... 305
CHINA: DISPARIȚIA LUI DENG XIAOPING NU AFECTEAZĂ CLIMATUL SOCIOECONOMIC ..... 306
TRECEREA CHINEI LA „ECONOMIA DE PIAȚĂ SOCIALĂ” ..... 308
SITUAȚIA ECONOMICĂ A HONK KONG-ULUI ..... 319
SITUAȚIA ECONOMICĂ A TAIWANULUI ..... 321
PREVIZIUNI PENTRU EVOLUȚIA SITUAȚIEI ECONOMICE A CHINEI ..... 323
BIBLIOGRAFIE ..... 324

# INTRODUCERE

China încearcă adoptarea unui original mod de conducere a țării, aşa-numitul „o țară, două sisteme”, prin care se asigură că fosta colonie britanică Hong Kong nu va suferi schimbări radicale în următorii 50 de ani, după retrocedarea către China.

Această retrocedare a Hong Kong-ului către China va fi urmată de revenirea coloniei portugheze Macao, care a fost întârziată încă 2 ani (până în anul 1999), rămânând ca în viitor să aibă loc unificarea cu Taiwanul, stat ce în prezent ocupă locul 20 în lume în ceea ce priveşte nivelul de trai al locuitorilor săi.

China reprezintă un uriaş, economic şi demografic. Se întinde pe o suprafață de peste 9 milioane $km^2$ şi are o populație de peste 1,1 miliarde locuitori, circa o şesime din populația planetei.

În ultimii ani, China a înregistrat constant ritmuri înalte de creştere economică. Dar această creştere economică s-a făcut exclusiv prin metode de creştere extensive. În condițiile în care resursele devin tot mai limitate, se pune de acum problema creşterii intensive.

După moartea lui Deng Xiaoping, patriarhul reformelor economice chineze, actuala administrație de la Beijing a hotărât ca cea mai mare țară de pe glob să treacă la economia de piață. Este o economie socială de piață, prin care se încearcă îmbinarea planului cu piața.

Bineînțeles că şi China, ca şi alte state aflate în tranziție, se confruntă cu numeroase probleme economice structurale.

# CHINA: DISPARIȚIA LUI DENG XIAOPING NU AFECTEAZĂ CLIMATUL SOCIOECONOMIC

Sentimentul predominant printre oamenii de afaceri din Asia este acela că eforturile Chinei de a asigura o tranziție a puterii normală după moartea lui Deng Xiaoping trebuie să prevină schimbările de natură a dezorganiza comerțul, piețele financiare şi strategia de investiții cu vecinii săi. Conform opiniilor analiştilor economici, oamenii se aşteptau la acest eveniment, din cauza vârstei înaintate a liderului chinez.

Oamenii de afaceri malaiezeni sunt de părere că dispariția liderului de la Beijing nu va avea un impact negativ, iar politica investițională a firmelor malaieziene în China va continua.

Piețele asiatice se aşteptau la acest eveniment.

De asemenea, investitorii thailandezi sunt de părere că mediul în care se desfăşoară afacerile în China nu s-a schimbat după dispariția lui Deng Xiaoping. Transferul puterii s-a făcut normal, iar noii conducători s-au încadrat bine în conjunctura momentului.

Deng Xiaoping este părintele reformelor economice chineze, destinate a aduce prosperitate țării, prin înlocuirea economiei centralizate cu o economie orientată către piață, mai pragmatică. Această deschidere către economia de piață a ajutat China să înregistreze o creştere economică, în termeni anuali de 9% începând din 1978.

Companiile japoneze sunt precaute în realizarea de proiecte în China, din cauza faptului că, chinezii au înlocuit politica de promovare a investițiilor străine cu tratamentul preferențial, dar nu au reacționat negativ la moartea lui Deng.

Investitorii japonezi nu trebuie să îşi facă griji în ceea ce priveşte politica financiară a Chinei. Investitorii sunt îngrijorați dar nu au de gând să vândă bondurile Samurai emise de companiile chineze.

Un înalt funcționar japonez şi-a exprimat opinia că investițiile japoneze în China vor scădea în anul 1997. De asemenea, investițiile Japoniei în China au scăzut de la 7,58 miliarde dolari în 1995 la 3,06 miliarde dolari în 1996, în prima jumătate a anului.

Taiwanul este de părere că nivelul investițiilor acestei țări în China nu se va schimba. Circa 30.000 de firme din Taiwan au investit 20 miliarde dolari, începând cu mijlocul anilor 80.

Coreea de Sud îşi va continua investițiile în China, pentru această țară dispariția liderului chinez neprezentând un motiv de îngrijorare.

Conglomeratul Daewoo, al patrulea ca mărime din Coreea de Sud, îşi va dubla nivelul învestițiilor, care se ridică acum la 2 miliarde de dolari, într-un interval de 2 ani.

Proiectele Daewoo includ producția de piese şi subansamble pentru maşini, ciment, precum şi echipamente pentru telecomunicații.

Până în anul 2005, investițiile Daewoo în China vor ajunge la 8 miliarde de dolari.

Nici companiile australiene care au interese în China nu sunt afectate de moartea lui Deng Xiaoping. Ele nu se aşteaptă la modificări majore în ceea ce priveşte investițiile occidentale. Afacerile se vor desfăşura ca şi înainte.

Firma australiană de produse farmaceutice Faulding, ca şi alte companii străine din domeniul farmaceutic, s-au luptat în ultimele 6 luni cu programul de austeritate de la Beijing.

Ultimele 6 luni în China au fost grele. Investitorii speră că viitorul va fi mai puțin restrictiv.

Compania australiană de produse farmaceutice Faulding a investit 35 de milioane de dolari australieni din noiembrie 1994 până în prezent în China şi îşi va continua politica de investiții.

Nici investitorii din Noua Zeelandă nu sunt afectați de dispariția lui Deng Xiaoping.

Grupul Richina Pacific nu va avea de pierdut de pe urma schimbării. Moartea lui Deng Xiaoping nu afectează economia țării sau viitorul său politic. Grupul neozeelandez a investit 40 de milioane de dolari neozeelandezi şi are circa 500 de angajați. O altă companie neozeelandeză intenționează să investească 50 milioane dolari neozeelandezi în al treilea trimestru al anului 1997, în domeniul construcțiilor. De asemenea, investițiile europene în China şi Hong Kong nu vor fi afectate de decesul lui Deng Xiaoping.

Strategia firmelor care au investit pe aceste piețe cuprindea şi eventualitatea morții marelui lider.

Nivelul investițiilor în China şi Hong Kong va depinde de climatul care se va instaura, de siguranța de a investi aici. (Precizăm că, la 1 iulie 1997, Hong Kong-ul a fost retrocedat Chinei). Pe termen scurt nu se aşteaptă modificări importante în politica economico-financiară a celui mai mare stat de pe glob.

Grupul de firme care asigură servicii financiare HSBC Holding Plc., care este proprietarul băncilor Hong Kong Bank şi Hong Seng Bank îşi va lărgi volumul investițiilor, deoarece reformele economice au început în timpul lui Deng, dar vor continua şi după 1 iulie 1997, dată la care Hong Kong-ul a trecut în componența Chinei.

Programul de modernizare economică a Chinei este ireversibil.

# TRECEREA CHINEI LA „ECONOMIA DE PIAȚĂ SOCIALĂ”

Actuala conducere de la Beijing a hotărât ca prioritară stabilizarea macroeconomică a țării şi întărirea legăturilor economice cu Hong Kong şi Taiwan în special şi cu toate statele Asiei în general. Se are în vedere o deschidere generală, orientată nu numai spre Orient, cât şi spre Occident.

În ultimii 17 ani, China a înregistrat un ritm mediu anual de creştere a PIB de 10%, ceea ce reprezintă ceva ieşit din comun, mai ales dacă ne raportăm la dimensiunile şi potențialul Chinei.

Dar creşterea fără precedent a PIB în China nu este suficientă pentru dezvoltarea în continuare a economiei chineze.

Trebuie să se țină seama în continuare de următoarele aspecte ce vor fi enumerate mai jos.

În primul rând, nu există un control la nivel macroeconomic. Acest lucru reprezintă o sursă de instabilitate.

În al doilea rând, trebuie avută în vedere recesiunea din cadrul întreprinderilor de stat.

Sectorul privat este cel care a adus ritmuri înalte de creştere economică an de an, în timp ce sectorul de stat a rămas rigid, în ciuda implementării măsurilor de reformă pentru instaurarea economiei de piață, a liberei concurențe. Majoritatea întreprinderilor de stat sunt nerentabile, fiind mari consumatoare de materii prime şi energie, necesitând subvenții din partea statului.

În China de astăzi se manifestă o stagnare a sectorului agrar. Sectorul agricol şi-a îmbunătățit productivitatea prin măsurile de liberalizare luate. Dar efectele liberalizării au fost epuizate şi agricultura are şi ea astăzi nevoie de subvenții din partea statului.

În China există mari inegalități în ceea ce priveşte dezvoltarea economică dintre diferitele regiuni şi sectoare. Aici se manifestă inegalități în ceea ce priveşte dezvoltarea şi rentabilitatea între sectorul de stat şi cel particular, între industrie şi agricultură, între regiunile de coastă şi cele din interiorul țării. Desigur fluxurile de capital vor avea acces mai uşor şi se vor orienta către sectoarele eficiente, în continuu progres.

Administrația de la Beijing trebuie să ia în considerare schimbarea tipului de dezvoltare, după cum am mai subliniat, trecându-se de la dezvoltarea extensivă la cea intensivă. Chiar şi resursele Chinei sunt limitate.

În ceea ce priveşte viitorul, China şi-a cristalizat strategia până la orizontul anilor 2010, acordându-se o importanță mărită creşterii economice anuale într-un ritm mediu de 8%, stăvilirii inflației şi macrostabilizării economice. Urmează apoi ca priorități: creşterea ritmului de dezvoltare a

agriculturii, restructurarea industriei şi favorizarea investiţiilor străine directe (ISD). Pe al treilea plan se situează reforma întreprinderilor de stat, bazată pe reforma sistemului economic şi, nu în ultimul rând, se vor realiza două conversii majore pe termen mediu şi lung: trecerea de la economia planificată la aşa-numita „economie socială de piaţă" şi trecerea de la creşterea economică extensivă la cea intensivă.

Ajustarea sectoarelor industriale va cuprinde ramurile: energie electrică, construcţiile de maşini, electronica şi electrotehnica, petrochimia, chimia etc. Nu vor fi uitate nici alte sectoare ale economiei cum sunt: construcţiile, transporturile şi telecomunicaţiile. Agricultura va fi în continuare subvenţionată.

Se vor lua măsuri pentru eliminarea dezechilibrelor existente între diferitele sectoare ale economiei şi între diferitele regiuni ale ţării. Aici trebuie menţionată înlesnirea pătrunderii capitalului străin printr-o serie de scutiri de taxe pe profit.

Conform studiilor efectuate de specialişti, contribuţia elementelor de producţie după introducerea măsurilor reformei, la creşterea economică a fost următoarea: investiţiile de capital 61,62%, investiţiile cu forţa de muncă 9,65% şi progresul tehnologic 28,73% (este vorba despre politica de reforme a „uşilor deschise" din perioada 1978-1989).

Economia chineză va trebui să facă faţă resurselor limitate, fără o utilizare mai eficientă a acestor resurse, creşterea economică va fi nulă. De aceea creşterea economică intensivă trebuie înţeleasă ca o creştere economică susţinută.

Politica industrială este una din metodele cheie pentru trecerea la dezvoltarea intensivă.

Principalele obiective ale „Programului Naţional pentru Politică Industrială din anii 90" se referă la: acordarea unei atenţii sporite agriculturii şi economiei din mediu rural; întărirea infrastructurii şi a industriilor prelucrătoare; considerarea ramurilor industriale ale construcţiilor de maşini, electrotehnicii şi electronicii, chimiei şi petrochimiei ca ramuri strategice ale industriei; corelarea ajustărilor structurale ale comerţului exterior cu cele ale industriei (creşterea exporturilor de mărfuri care au avantaje comparative cum sunt cele din agricultură, din industria uşoară, din cea textilă şi în acelaşi timp creşterea exporturilor de produse cu un nivel înalt de valoarea adăugată şi încurajarea importurilor de tehnologii noi); realizarea unei politici economice care să sprijine iniţiativa privată.

China este împărţită din punct de vedere economic în şapte mari regiuni.

În ceea ce priveşte pătrunderea capitalului străin în China, se acţionează conform principiului „orice flux de capital străin este binevenit".

Din anul 1994, impozitele scăzute pe venit (pentru capitalul străin, impozitul pe venit este de 33% şi de numai 15% în regiunile dezvoltate ale ţării, faţă de nivelul de 55% cât reprezenta impozitul pe venit, la capitalul autohton) şi exonerările de taxe la import (exonerări care se referă la producţia de

echipamente, materii prime etc.) au fost desfiinţate succesiv, rămânând în vigoare doar scutirile de impozit pe venit pe o perioadă de doi ani şi impozite scăzute pentru următorii trei ani de funcţionare a unei societăţi.

Majoritatea investiţiilor din Hong Kong şi Taiwan în China, în trecut, s-au concentrat în industrii ca: industria textilă, industria uşoară şi în ramurile prelucrătoare în general. Există sectoare în care investiţiile străine sunt încurajate, ca de exemplu crearea infrastructurii economice, iar în alte sectoare sunt restricţionate, cum este cazul comerţului pieţei imobiliare, sectorului serviciilor, transporturile şi construcţiile.

Investiţiile taiwaneze s-au orientat în anii 1994, 1995 spre provinciile Guangdong şi Fujian, iar apoi spre regiunea Shanghai şi regiunea Jiangsu.

Influenţele asupra comerţului sunt inseparabile de cele asupra investiţiilor şi condiţiile diferă întrucâtva între Hong Kong şi Taiwan (în ceea ce priveşte influenţa Hong Kong-ului şi Taiwanului asupra relaţiilor cu China în domeniul comerţului).

Comerţul Taiwanului cu China a fost mereu strâns legat de investiţiile guvernului de la Taipei în China, iar volumul recent al exporturilor către China arată un declin relativ în ceea ce priveşte sectorul textilelor şi încălţămintei şi o creştere în sectorul construcţiilor de maşini şi electronicii. Acest lucru reflectă o schimbare în orientarea investiţiilor: volumul importurilor taiwaneze de medicamente şi de alte produse tradiţionale este în scădere, în timp ce importul de piese şi subansamble pentru industria constructoare de maşini şi electronică este în creştere. China a investit şi ea, la rândul ei, în Hong Kong şi Taiwan.

Conform datelor statistice recente, numărul întreprinderilor chineze din Hong Kong se ridică la 1756 la sfârşitul anului 1994, cu un volum total al investiţiilor totalizând 42,5 miliarde dolari. Cifra investiţiilor chineze în Hong Kong depăşeşte investiţiile totale ale Statelor Unite şi Japoniei luate la un loc, în Hong Kong, situând China pe locul 1 între investitorii străini din Hong Kong (dacă China se poate numi investitor străin). Investiţiile în Taiwan ale întreprinderilor chinezeşti sunt în prezent prohibite, dar intervenţia la Bursa de valori şi de pe piaţa imobiliară sunt deja lucruri cunoscute. Aceasta se face prin intermediul Hong Kong-ului. Dar Hong Kong-ul, o „ţară” puternic industrializată se va confrunta în viitor cu următoarele probleme: menţinerea stabilă a poziţiei de centru financiar internaţional; dezvoltarea infrastructurii, incluzând porturile, aeroporturile şi căile de comunicaţii; eficientizarea folosirii resurselor umane; creşterea ponderii industriei manufacturiere din Hong Kong în PIB.

Relaţiile economice ale Taiwanului s-au întărit atât cu Hong Kong-ul, cât şi cu China. Statisticile comerciale arată gradul de dependenţă de astăzi al Taiwanului de comerţul cu China prin exporturile Chinei via Hong Kong. Există o puternică complementaritate între economiile Chinei şi Taiwanului.

În cadrul „Centrului Operaţional Asia-Pacific” (APEC), Taiwanul joacă un rol-cheie, asigurându-şi creşterea economică prin încurajarea investiţiilor

autohtone, susținerea dezvoltării industriale prin dezvoltarea structurii industriei, stimularea exporturilor.

Condițiile economice ale integrării dintre China, Hong Kong şi Taiwan arată că există dificultăți în special de natură extra-economică, de natură politică.

Oricum, anul acesta la 1 iulie a fost făcut un pas însemnat pe calea creării „Marii Chine" urmând apoi integrarea coloniei portugheze Macao şi în final a Taiwanului.

**Tabelul nr. 1 - Schimbări în ceea ce priveşte forma de proprietate a producției, investițiilor şi comerțului**

| Problema/Anul | 1978 | 1980 | 1985 | 1992 | 1995 | 2000* |
|---|---|---|---|---|---|---|
| **Valoarea producției brute în industrie, din care:** | | | | | | |
| în întreprin-derile de stat | 77,6 | 76,0 | 64,9 | 48,1 | 34,0 | 27,2 |
| în întreprinderi (unități) cooperatiste | 22,4 | 23,5 | 32,1 | 44,8 | 36,6 | 47,7 |
| în întreprinderi private | - | 0,5 | 3,0 | 7,1 | 29,4 | 25,1 |
| **Investiții totale în active fixe, din care:** | | | | | | |
| în întreprin-derile de stat | Fără date | 81,9 | 66,1 | 67,1 | 54,4 | - |
| în întreprinderi (unități) cooperatiste | Fără date | 5,0 | 12,9 | 17,3 | 16,4 | - |
| în întreprinderi private | Fără date | 13,1 | 21,0 | 15,6 | 29,2 | - |
| **Volumul vânzărilor cu amănuntul, din care:** | | | | | | |
| în întreprin-derile de stat | 54,6 | 51,4 | 40,4 | 41,3 | 29,8 | 33 |
| în întreprinderi (unități) cooperatiste | 43,3 | 44,6 | 37,2 | 27,9 | 19,3 | 17 |
| în societăți mixte | - | - | 0,3 | 0,7 | 0,4 | - |
| în întreprinderi private | 2,1 | 3,9 | 22,2 | 30,1 | 50,5 | 50 |

*previziuni

Sursa: *China Statistical Yearbook*, 1996

IDE SPOT SURVEY

**Tabelul nr. 2 - Strategia de dezvoltare economică regională în cel de al 9-lea plan cincinal**

| Regiunea (Provincie/ Oraş/Regiune autonomă) | Caracteristici | Strategia de dezvoltare/ Imaginea de viitor |
|---|---|---|
| 1. Delta Yangtze, Regiunea Riverană Yangtze (Shanghai, Jiangsu, Zhejiang, oraşele de-a lungul fluviului Yangtze) | Dezvoltare bună a transportului pe apă, a agriculturii, largă bază industrială, standarde tehnologice înalte | Dezvoltarea Pudongului, construcția digului de la Sanxia |
| 2. Regiunea Bohai (Liaoning, Beijing, Tianjin, Hebei, Shandong, Shanxi) | Dezvoltare bună a transporturilor şi a comunicațiilor, concentrare de oraşe mari şi medii, concentrare de valori tehnologice, de resurse naturale precum: cărbune, oțel şi petrol. | Dezvoltarea industriilor strategice prin construirea unei baze energetice şi a unei rețele de transporturi |
| 3. Regiunea de Coastă din Sud-Est (Guangdong, Fujian) | Învecinarea cu Hong Kong, Macao şi Taiwan, promovează pe scară largă politica „uşilor deschise” | Regiune economică orientată către export, cu investiții străine în agricultură, investiții de capital şi tehnologie, ramuri industriale cu valoare adăugată înaltă |
| 4. Regiunile şi provinciile din sud-vestul şi sudul Chinei (Sichuan, Guizhore, Yunnan, Guangxi, Hainan, Tibet, vestul Guangdongului) | Resurse abundente agricole şi marine, resurse minerale, turistice, aici este localizată industria de armament | Formarea de structuri pentru producția de energie electrică şi de extracție de minereuri, pentru turism, agricultură, localizarea industriei de armament cu modernizarea acesteia, construcția de drumuri care să facă legătura cu cele din afara țării, dezvoltarea industriei pentru producția energiei electrice şi extracția de minereuri |
| 5. Regiunea de Nord-Est (Liaoning, Jilin, Heilongjiong) | Agricultură dezvoltată, completarea structurii industriei grele, resurse funciare şi de energie | Dezvoltarea bazei industriale, dezvoltarea regiunii riverane Tumen, dezvoltarea agriculturii, dezvoltarea chimiei |
| 6. Regiunea celor 5 provincii centrale (Henan, Hubei, Hunan, Anhui, Jiangxi) | Agricultură dezvoltată, baze industriale, transporturile dezvoltate | Crearea de zone agricole, de materii prime, a unei industrii constructoare de maşini, crearea unei zone economice noi legată prin căi ferate de principalele regiuni ale țării |
| 7. Regiunea de Nord-Vest (Shaanxi, Gansu, Ningxia, Qinghai, Xinjiang) | Legături cu Asia Centrală, agricultură dezvoltată, şeptel, resurse minerale şi energetice, industrie de armament | Continuarea lucrărilor de irigații, de creare a unei infrastructuri de transporturi, dezvoltarea industriei petrochimice şi a metalelor neferoase |

*Sursa*: IDE SPOT SURVEY

**Tabelul nr. 3 - Introducerea de capital străin în China**

| Clasificare | Industrie |
|---|---|
| Încurajată | aici se includ noile tehnologii folosite în agricultură, dezvoltarea infrastructurii de transporturi, industria electronică, industria aeronautică, bio-tehnologiile, tehnologiile de conservare a energiei |
| Restricționată (limitată) | produse farmaceutice, ceasuri electronice, asamblarea de autoturisme, comerț interior şi exterior, piața imobiliară, finanțe şi servicii |
| Interzisă | agricultura şi silvicultura, artele tradiționale, extracția de metale rare, furnizarea de energie electrică, proiecte urbane publice, poştă, tele-comunicații, radio, televiziune, filme, industria de armament şi jocurile de noroc. |

*Sursa: IDE SPOT SURVEY*

**Tabelul nr.4 - Puterea economică a provinciilor (1995)**

| Provincia | volumul importurilor şi exporturilor (total) | | investițiile directe totale | |
|---|---|---|---|---|
| | Total | Procentaj | Total | Procentaj |
| Pe întreaga țară | 2808 | 100,0 | 378,1 | 100,00 |
| Guangdong | 1039 | 37,00 | 102,6 | 27,14 |
| Beijing | 370 | 13,18 | 10,8 | 2,85 |
| Shanghai | 243 | 8,65 | 28,9 | 7,64 |
| Jiangsu | 163 | 5,80 | 51,9 | 13,73 |
| Fujian | 144 | 5,13 | 40,4 | 10,68 |
| Shandong | 139 | 4,95 | 26,9 | 7,83 |
| Liaoning | 132 | 4,70 | 14,2 | 3,75 |
| Zheijiang | 115 | 4,09 | 12,6 | 3,33 |
| Tianjin | 80 | 2,85 | 15,2 | 4,02 |

*(Unitatea: 100 milioane $)*
*Notă: Au fost reținute datele de la primele 9 regiuni ale țării*
*Sursa: China Statistical Yearbook, 1996*

## PRINCIPALII INDICATORI ECONOMICI ŞI STATISTICI REFERITORI LA COMERŢUL ŞI INVESTIŢIILE STRĂINE DIRECTE PENTRU CHINA, HONG KONG ŞI TAIWAN

### Tabelul nr.5 - Principalii indicatori economici ai Chinei, Hong Kong-ului şi Taiwan-ului

| **China** | **1991** | **1992** | **1993** | **1994** | **1995** | **Iunie 1996** |
|---|---|---|---|---|---|---|
| Populație (mil. locuitori) | 1158,23 | 1171,71 | 1185,17 | 1198,50 | 1211,21 | - |
| Cursul de schimb yuan/dolar SUA | 5,32 | 5,52 | 5,76 | 8,62 | 8,35 | 8,32 |
| PIB (în mld $) | 406,12 | 482,96 | 599,01 | 522,16 | 691,33 | 357,52 |
| Ritmul de creştere al PIB (în%) | 9,3 | 14,2 | 13,5 | 11,8 | 10,2 | 9,8 |
| Indicele prețurilor de consum (evoluția în% față de anul anterior) | 102,90 (3,55) | 105,40 (6,35) | 113,20 (14.59) | 121,70 (24,24) | 114,80 (16,90) | - (8,60) |
| Exporturi: FOB, mld. yuani (evoluția În% față de anul anterior) | 375,00 (32,60) | 444,00 (28,40) | 524,00 (18,00) | 1032,70 (97,00) | 1242,40 (20,30) | 532,92 (-8,54) |
| Importuri: CIF, mld. yuani (evoluția în% față de anul anterior) | 333,10 (32,60) | 421,10 (26,40) | 594,00 (41,10) | 987,40 (66,20) | 1103,00 (11,70) | 525,47 (11,23) |
| **Hong-Kong** | **1991** | **1992** | **1993** | **1994** | **1995** | **Iunie 1996** |
| Populație (mil. locuitori) | 5,75 | 5,81 | 5,92 | 6,06 | 6,19 | |
| Cursul de schimb dolar HK/dolar SUA | 7,77 | 7,74 | 7,74 | 7,73 | 7,74 | 7,73 |
| PIB (în mld $) | 86,0 | 100,7 | 116,0 | 131,0 | 142,9 | 36,3 |
| Ritmul de creştere al PIB (în%) | 5,10 | 6,30 | 6,10 | 5,30 | 4,80 | 3,81 |
| Indicele prețurilor de consum (evoluția În% față de anul anterior) | 114,20 (11,30) | 125,20 (9,60) | 136,20 (8,80) | 148,20 (8,80) | 161,70 (9,10) | 172,60 (6,80) |
| Exporturi: FOB, mld. dolari HK (evoluția În% față de anul anterior) | 766,00 (19,70) | 925,00 | 1046,00 (13,10) | 1170,00 (11,30) | 1344,00 (14,90) | 109,00 (5,00) |
| Importuri: CIF, mld. dolari HK(evoluția în% față de anul anterior) | 779,00 (21,20) | 955,0 (22,60) | 1073,00 (12,30) | 1251,00 (16,60) | 1491,00 (19,20) | 124,00 (4,00) |
| **Taiwan** | **1991** | **1992** | **1993** | **1994** | **1995** | **Iunie 1996** |
| Populația (milioane locuitori) | 20,46 | 20,66 | 20,85 | 21,04 | 21,30 | 21,42 |
| Cursul de schimb dolar taiwanez/dolar SUA | 26,82 | 25,16 | 26,39 | 26,46 | 26,49 | 27,66 |
| PIB (în mld $) | 179,40 | 212,10 | 22,60 | 241,00 | 260,80 | 131,10 |
| Ritmul de creştere al PIB (în%) | 7,6 | 6,8 | 6,3 | 6,5 | 6,1 | 5,3 |

| Taiwan | 1991 | 1992 | 1993 | 1994 | 1995 | Iunie 1996 |
|---|---|---|---|---|---|---|
| Indicele prețurilor de consum (evoluția în% față de anul anterior) | 103,60 (3,60) | 108,30 (4.50) | 11,40 (2,90) | 116,00 (4,10) | 120,30 (3,70) | 124,00 (2,40) |
| Exporturi: FOB, miliarde dolari taiwanezi (evoluția în% față de anul anterior) | 2041,00 (13,20) | 2048,00 (0,40) | 2239,00 (9,30) | 2456,00 (9,70) | 2950,00 (20,10) | 267,00 (20,90) |
| Importuri: CIF, miliarde dolari taiwanezi (evoluția În% față de anul anterior) | 1691,00 (14,90) | 1817,00 (7,50) | 2035,00 (12,00) | 2262,00 (11,20) | 2743,00 (21,30) | 257,00 (9,20) |

**Tabelul nr. 6 - Evoluția exporturilor Chinei pe țări (în milioane yuani)**

| Țara | 1991 | | 1992 | | 1993 | | 1994 | | 1995 | |
|---|---|---|---|---|---|---|---|---|---|---|
| | Exporturi | (În%) | Exporturi | (În%) | Exporturi | (În%) | Exporturi | (În%) | Exporturi | (În%) |
| Japonia | 1021911 | 14 | 1167871 | 14 | 1577956 | 17 | 21570 | 18 | 28463 | 19 |
| Hong Kong | 3213719 | 45 | 3751223 | 44 | 2204963 | 24 | 32365 | 27 | 35984 | 24 |
| SUA | 615851 | 9 | 859380 | 10 | 1696469 | 18 | 21461 | 18 | 24711 | 17 |
| Taiwan | 59484 | 1 | 69351 | 1 | 146179 | 2 | 2242 | 2 | 3098 | 2 |
| Germania | 235559 | 3 | 244799 | 3 | 396816 | 4 | 4761 | 4 | 5674 | 4 |
| Coreea de Sud | 217871 | 3 | 240491 | 3 | 286050 | 3 | 4402 | 4 | 6689 | 4 |
| Rusia | 182388 | 3 | 233632 | 3 | 269175 | 3 | 1581 | 1 | 1665 | 1 |
| Singapore | 201419 | 3 | 203087 | 2 | 224497 | 2 | 2558 | 2 | 3501 | 2 |
| Italia | 93161 | 1 | 109525 | 1 | 130482 | 1 | 1591 | 1 | 2067 | 1 |
| Marea Britanie | 72756 | 1 | 92284 | 1 | 192867 | 2 | 2414 | 2 | 2792 | 2 |
| Total | 7184254 | 100 | 8494006 | 100 | 917629 | 100 | 121038 | 100 | 148770 | 100 |

*Sursa*: Statistica vamală a Chinei

**Tabelul nr. 7 - Evoluția importurilor Chinei pe țări (în milioane yuani)**

| Țara | 1991 | | 1992 | | 1993 | | 1994 | | 1995 | |
|---|---|---|---|---|---|---|---|---|---|---|
| | Importuri | (În%) | Importuri | (În%) | Importuri | (În%) | Importuri | (În%) | Importuri | (În%) |
| Japonia | 1003155 | 16 | 1368246 | 17 | 2328308 | 22 | 26321 | 23 | 29005 | 22 |
| Hong Kong | 1746304 | 27 | 2053359 | 25 | 1045617 | 10 | 9457 | 8 | 8591 | 7 |
| SUA | 800783 | 13 | 890074 | 11 | 1068697 | 10 | 13970 | 12 | 16118 | 12 |
| Taiwan | 363901 | 6 | 586597 | 7 | 1293247 | 12 | 14085 | 12 | 14784 | 11 |
| Germania | 304872 | 5 | 401504 | 5 | 603982 | 6 | 7137 | 6 | 8038 | 6 |
| Coreea de Sud | 106617 | 2 | 262280 | 3 | 535969 | 5 | 7318 | 6 | 10293 | 8 |
| Rusia | 208087 | 3 | 352608 | 4 | 498791 | 5 | 3496 | 3 | 3799 | 3 |
| Singapore | 106254 | 2 | 123599 | 2 | 264588 | 3 | 2484 | 2 | 3398 | 3 |
| Italia | 145831 | 2 | 174806 | 2 | 273735 | 3 | 3068 | 3 | 3115 | 2 |
| Marea | 94162 | 1 | 101363 | 1 | 166367 | 2 | 1770 | 2 | 1972 | 1 |

| Țara | 1991 | | 1992 | | 1993 | | 1994 | | 1995 | |
|---|---|---|---|---|---|---|---|---|---|---|
| | Importuri | (În%) | Importuri | (În%) | Importuri | (În%) | Importuri | (În%) | Importuri | (În%) |
| Britanie | | | | | | | | | | |
| Total | 6379063 | 100 | 8058533 | 100 | 10395045 | 100 | 115693 | 100 | 132078 | 100 |

*Sursa*: Statistica vamală a Chinei

**Tabelul nr. 8 - Destinațiile de export ale Hong Kong-ului (în sute de milioane de dolari Hong Kong)**

| Țara | 1991 | | 1992 | | 1993 | | 1994 | |
|---|---|---|---|---|---|---|---|---|
| | Exporturi | (În%) | Exporturi | (În%) | Exporturi | (În%) | Exporturi | (În%) |
| China | 544,0 | 24 | 619,6 | 26 | 633,7 | 28 | 610,1 | 27 |
| Japonia | 116,7 | 5 | 110,0 | 5 | 96,8 | 4 | 104,6 | 5 |
| SUA | 628,7 | 27 | 646,0 | 28 | 602,9 | 27 | 614,2 | 28 |
| Singapore | 87,9 | 4 | 103,6 | 4 | 113,4 | 5 | 122,3 | 6 |
| Total | 2310,5 | 100 | 2341,2 | 100 | 2230,3 | 100 | 2220,9 | 100 |

*Sursa*: Statistica anuală a Hong Kong-ului, ediția 1995.

**Tabelul nr. 9 - Destinațiile de reexport ale Hong Kong-ului (în sute de milioane de dolari Hong Kong)**

| Țara | 1991 | | 1992 | | 1993 | | 1994 | |
|---|---|---|---|---|---|---|---|---|
| | Exporturi | (În%) | Exporturi | (În%) | Exporturi | (În%) | Exporturi | (În%) |
| China | 1533,2 | 29 | 2121,1 | 31 | 2745,6 | 33 | 3228,4 | 34 |
| Japonia | 295,7 | 13 | 331,0 | 5 | 441,6 | 5 | 547,5 | 6 |
| SUA | 1108,0 | 48 | 1485,0 | 21 | 1803,5 | 22 | 2100,8 | 22 |
| Marea Britanie | 146,6 | 6 | 205,9 | 3 | 245,4 | 3 | 273,2 | 3 |
| Total | 5348,4 | 100 | 6908,3 | 100 | 8232,2 | 100 | 9479,2 | 100 |

*Sursa*: Statistica anuală a Hong Kong-ului, ediția 1995.

**Tabelul nr. 10 - Principalele țări din care provin importurile Hong Kong-ului (în sute de milioane de dolari Hong Kong)**

| Țara | 1991 | | 1992 | | 1993 | | 1994 | |
|---|---|---|---|---|---|---|---|---|
| | Importuri | (În%) | Importuri | (În%) | Importuri | (În%) | Importuri | (În%) |
| China | 2933,6 | 38 | 3543,5 | 37 | 4021,6 | 37 | 4708,8 | 38 |
| SUA | 588,4 | 8 | 705,9 | 7 | 794,2 | 7 | 893,4 | 7 |
| Singapore | 315,3 | 4 | 390,9 | 4 | 478,4 | 4 | 619,7 | 5 |
| Japonia | 1274,0 | 16 | 1661,9 | 17 | 1780,3 | 17 | 1950,4 | 16 |
| Taiwan | 745,9 | 10 | 870,2 | 9 | 939,7 | 9 | 1073,1 | 9 |
| Total | 7789,8 | 100 | 9553,0 | 100 | 10726,0 | 100 | 12507,1 | 100 |

*Sursa*: Statistica anuală a Hong Kong-ului, ediția 1995.

**Tabelul nr. 11 - Destinațiile de export ale Taiwan-ului (în sute de milioane de dolari taiwanezi)**

| Țara | 1991 | | 1992 | | 1993 | | 1994 | |
|---|---|---|---|---|---|---|---|---|
| | Exporturi | (În%) | Exporturi | (În%) | Exporturi | (În%) | Exporturi | (În%) |
| Germania | 81099 | 4 | 98882 | 5 | 111419 | 5 | 126819 | 5 |
| Australia | 54272 | 3 | 54872 | 3 | 53302 | 2 | 58935 | 2 |
| SUA | 379787 | 19 | 398159 | 19 | 441301 | 20 | 47811 | 2 |
| Hong Kong | 52332 | 3 | 44990 | 2 | 45635 | 2 | 40612 | 2 |
| Singapore | 38914 | 2 | 42764 | 2 | 49302 | 2 | 63909 | 3 |
| Olanda | 21604 | 1 | 22009 | 1 | 26479 | 1 | 30380 | 1 |
| Marea Britanie | 30262 | 1 | 34269 | 2 | 31449 | 1 | 40519 | 2 |
| Malayezia | 37872 | 2 | 46171 | 2 | 51185 | 2 | 61647 | 3 |
| Coreea de Sud | 46960 | 2 | 58048 | 3 | 67001 | 3 | 79868 | 3 |
| Japonia | 207066 | 10 | 549101 | 27 | 612342 | 27 | 656816 | 27 |
| Total | 2040785 | 100 | 2047963 | 100 | 2239032 | 100 | 2456011 | 100 |

*Sursa*: Statistica lunară a exporturilor şi importurilor, ediția 1995.
IDE SPOT SURVEY

**Tabelul nr. 12 - Principalele țări din care provin importurile Taiwan-ului (în sute de milioane de dolari taiwanezi)**

| Țara | 1991 | | 1992 | | 1993 | | 1994 | |
|---|---|---|---|---|---|---|---|---|
| | Importuri | (În%) | Importuri | (În%) | Importuri | (În%) | Importuri | (În%) |
| Germania | 103775 | 6 | 90537 | 5 | 92113 | 5 | 85807 | 4 |
| Australia | 36218 | 2 | 35894 | 2 | 38160 | 2 | 43075 | 2 |
| SUA | 597742 | 35 | 592382 | 33 | 620796 | 31 | 642392 | 28 |
| Hong Kong | 332747 | 20 | 387519 | 21 | 485870 | 21 | 561311 | 25 |
| Singapore | 64428 | 4 | 62965 | 3 | 76053 | 4 | 88810 | 4 |
| Olanda | 59236 | 4 | 55190 | 3 | 55649 | 3 | 62655 | 3 |
| Marea Britanie | 55548 | 3 | 55419 | 3 | 57129 | 3 | 57348 | 3 |
| Malayezia | 39209 | 2 | 40226 | 2 | 44011 | 2 | 58683 | 3 |
| Coreea de Sud | 34557 | 2 | 28921 | 2 | 33511 | 2 | 45927 | 2 |
| Japonia | 246339 | 15 | 223571 | 12 | 236182 | 12 | 269734 | 12 |
| Total | 1690772 | 100 | 1816295 | 100 | 2034746 | 100 | 2261651 | 100 |

*Sursa*: Statistica lunară a exporturilor şi importurilor, ediția 1995.
IDE SPOT SURVEY

**Tabelul nr. 13 - Investițiile directe în China pe țări de proveniență (în milioane de dolari)**

| Țara | 1991 | | 1992 | | 1993 | | 1994 | | 1995 | |
|---|---|---|---|---|---|---|---|---|---|---|
| | Total | În% | Total | În% | Total | În% | Total | În% | Total | În% |
| Hong Kong | 2832 | 25 | 8417 | 44 | 18893 | 48 | 19836 | 46 | 20185 | 53 |
| Taiwan | 685 | 6 | 1053 | 5 | 3139 | 8 | 3391 | 8 | 3165 | 8 |
| Japonia | 1894 | 16 | 3180 | 17 | 4906 | 13 | 3061 | 7 | 3213 | 8 |
| Total | 11554 | 100 | 19202 | 100 | 38960 | 100 | 43213 | 100 | 37806 | 100 |

*Sursa*: Almanahul Chinei cu privire la relațiile economice externe şi comerț

**Tabelul nr.14 - Investițiile directe în China şi Hong Kong făcute de Taiwan (în milioane de dolari)**

| Țara | 1991 | | 1992 | | 1993 | | 1994 | | 1995 | |
|---|---|---|---|---|---|---|---|---|---|---|
| | Total | În% | Total | În% | Total | În% | Total | În% | Total | În% |
| Hong Kong | 200 | 12 | 54 | 6 | 162 | 10 | 127 | 8 | 100 | 7 |
| China | 174 | 11 | 247 | 28 | 3168*[1] | 19 | 962 | 60 | 1093 | 81 |
| Total | 1656 | 100 | 887 | 100 | 1661 | 100 | 1617 | 100 | 1357 | 100 |

*Sursa*: Almanahul Chinei cu privire la relațiile economice externe şi comerț

**Tabelul nr. 15 - Comparații ale statisticilor asupra investițiilor directe în China făcute de Taiwan (în milioane dolari)**

| | 1991 | 1992 | 1993 | 1994 | 1995 |
|---|---|---|---|---|---|
| Statistici ale Ministerului de Comerț Exterior şi Cooperare Economică | 685 | 1053 | 3139 | 3391 | 3165 |
| Statistici ale Ministerului Afacerilor Economice şi Comisiei de Investiții | 174 | 247 | 3168 | 962 | 1093 |

*Sursa*: vezi tabelele 9 şi 10

[1] Datele marcate cu (*) includ investiții dinainte de 1990 aprobate mai târziu.

# SITUAȚIA ECONOMICĂ A HONK KONG-ULUI

Toată lumea se întreabă ce se va întâmpla cu Hong Kong-ul după retrocedarea acestuia către China la 1 iulie 1997.

Se ştie că Hong Kong-ul este o regiune puternic industrializată, un înfloritor centru comercial şi un important centru al finanțelor internaționale.

În Hong Kong s-au refugiat acei chinezi care erau împotriva conducerii comuniste de la Beijing. Acum aceştia se tem, într-o oarecare măsură, de guvernul de la Beijing.

Dar guvernul chinez a hotărât menținerea *status quo*-ului pentru provincia Hong Kong. În plus, se vor intensifica activitățile între China şi Hong Kong. Vor fi stimulate piețele de capital şi piețele imobiliare.

Modernizarea economică a Chinei va avea o influență benefică şi asupra Hong Kong-ului.

Conducerea Chinei, în frunte cu preşedintele Jiang Zemin, va promova o politică economică bazată pe: industriile ce folosesc intensiv forța de muncă din regiunile de coastă, investițiile străine directe şi vor lua şi alte măsuri pentru sprijinirea regiunilor mai sărace din interiorul țării şi a celor din mediul rural.

Hong Kong-ul pledează pentru acceptarea Chinei în calitate de membru cu drepturi depline al Organizației Mondiale a Comerțului (OMC). Este incorect ca o țară cu un asemenea potențial economic să nu aibă calitatea de membru al OMC.

Hong Kong-ul va deveni unul dintre numeroasele centre financiare din sudul Chinei şi bineînțeles un centru al finanțelor internaționale.

China nu va obstrucționa dezvoltarea Hong Kong-ului ci va colabora cu acesta.

Se pune problema ce înseamnă afirmația „o țară, două sisteme” pe plan financiar. Este de acum ştiut faptul că în China va exista o economie socială de piață, iar în Hong Kong, care a devenit parte integrantă a Chinei de la 1 iulie 1997, va continua să existe o economie de piață, capitalistă 100%, bazată pe concurență, pe legea cererii şi a ofertei.

Pe plan financiar, afirmația „o țară, două sisteme” înseamnă, conform guvernatorului Băncii Centrale a Hong Kong-ului, că dolarul Hong Kong va rămâne liber convertibil. Nu vor fi controale asupra cursului de schimb. Acesta va înregistra creşteri sau scăderi în raport cu modulațiile occidentale, conform legilor pieței. Va fi o țară cu două monede naționale şi două autorități monetare independente una de alta.

**Tabelul nr. 16 - Tendințe ale cursului de schimb al dolarului din Hong Kong (Date de la sfârşitul perioadei)**

| Anul/valută | Dolarul SUA | Yuanul chinezesc | Yenul japonez |
|---|---|---|---|
| 1982 | 6,515 | 3,6636 | 0,0279 |
| 1983 | 7,790 | 3,9620 | 0,0338 |
| 1984 | 7,823 | 2,8178 | 0,0312 |
| 1985 | 7,811 | 2,4516 | 0,0390 |
| 1986 | 7,795 | 2,0974 | 0,0488 |
| 1987 | 7,760 | 2,0879 | 0,0637 |
| 1988 | 7,808 | 2,1007 | 0,0626 |
| 1989 | 7,807 | 1,6535 | 0,0544 |
| 1990 | 7,801 | 1,4927 | 0,0576 |
| 1991 | 7,781 | 1,4404 | 0,0622 |
| 1992 | 7,741 | 1,3458 | 0,0623 |
| 1993 | 7,726 | 1,3318 | 0,0690 |
| 1994 | 7,738 | 0,9163 | 0,0775 |
| 1995 | 7,732 | 0,9297 | 0,0750 |
| 1996*[1] | 7,732 | 0,9316 | 0,0682 |

*Sursa*: *Buletinul lunar de statistică al Hong Kong-ului*, decembrie 1985, ianuarie 1990 şi decembrie 1994, *Buletin statistic lunar* – Hong Kong *Monetary Authority* – noiembrie 1996.

Se va menține un curs de schimb de 7,8 dolari Hong Kong pentru 1 dolar SUA. Hong Kong-ul are o rezervă valutară de 60 de miliarde de dolari. Există înțelegeri între Hong Kong şi 10 bănci centrale din regiunea Asia-Pacific de a furniza lichidități în cazul în care ar fi necesar.

Sistemul monetar şi financiar al Hong Kong-ului va juca un rol mai important în viitor, nu doar pentru dezvoltarea Chinei ci şi pentru dezvoltarea întregii regiuni.

Pentru a promova Hong Kong-ul ca centru al finanțelor mondiale va trebui dezvoltată înfrastructura financiară, vor trebui atraşi investitorii străini. Tehnologia informatizată va avea un cuvânt greu de spus şi în domeniul financiar-bancar, operațiunile desfăşurându-se în „sistemul bancar Internet" pe cale electronică, (nefiind nevoie de sucursale ale unor bănci străine în Hong Kong).

Hong Kong-ul promovează ideea creării unei rețele financiare asiatice, incluzând un sistem de clearing pentru anumite forme de piață, pentru înlesnirea „mişcării" mai rapide a banilor dintr-o valută în alta. Se are în vedere şi armonizarea standardelor din regiunea Asia-Pacific în ceea ce priveşte supravegherea instituțiilor financiare şi a piețelor de capital.

[1] Cursul de schimb pentru sfârşitul lunii octombrie 1996

# SITUAȚIA ECONOMICĂ A TAIWANULUI

Taiwanul are o economie aflată în declin, deşi se situează pe locul 20 în lume, ca nivel de trai.

Se aşteaptă un declin al investițiilor private în economia taiwaneză, o stagnare a exporturilor, o reducere drasctică a investițiilor făcute în Taiwan de Statele Unite şi de țările din Uniunea Europeană, deşi acest lucru nu se va întâmpla în viitorul apropiat.

În anul 1996 s-a anunțat o creştere economică de 5,89%. Dacă acest ritm se va menține, va fi cel mai scăzut ritm de creştere economică de după 1991.

Scăderea ritmului de creştere economică se poate observa în creşterea ratei şomajului. În ciuda dificultăților cu care se confruntă Taiwanul, acesta are o rată a şomajului mai mică decât a Japoniei. Rata şomajului în Taiwan a fost de 2,60% în iunie 1996, 2,97% în iulie acelaşi an, iar 3,19% a fost rata şomajului din luna august 1996. Numărul şomerilor în august 1996 din Taiwan a fost de 297000 de persoane, depăşind cu 21000 numărul de şomeri din luna precedentă. Comparativ cu august 1995, numărul celor care lucrează în industrie a crescut la 136000, în timp ce numărul persoanelor care lucrează în agricultură a scăzut la 48000.

Schimburile comerciale au înregistrat o stagnare în anul 1996. Volumul valoric al schimburilor comerciale în perioada ianuarie-septembrie 1996 a fost de 161 miliarde de dolari. Această cifră a fost în creştere cu numai 0,7% față de aceeaşi perioadă din anul anterior.

O examinare atentă a schimburilor comerciale bilaterale cu anumiți parteneri, arată o scădere notabilă în comerțul cu Japonia (cu 4,6%) şi cu Statele Unite (cu 1,6%). În cazul schimburilor comerciale cu Japonia, volumul exporturilor între ianuarie şi septembrie a totalizat 10,4 miliarde dolari, ceea ce reprezintă o creştere importantă, de 8,1%, față de aceeaşi perioadă a anului anterior. Importurile au totalizat 20,6% miliarde dolari, ceea ce reprezintă o scădere cu 9,9% față de aceeaşi perioadă din anul precedent. Rezultatul final duce la o scădere a schimburilor comerciale bilaterale. O scădere a exporturilor taiwaneze către Japonia şi o scădere şi a importurilor din această țară ajută la echilibrarea balanței comerciale între cele două țări. Raportul valoric al exporturilor raportate la importuri este de 0,51%, ceea ce indică o îmbunătățire a acestui raport care era de 0,42 în aceeaşi perioadă a anului 1995 (ianuarie-septembrie).

Schimburile comerciale cu statele Uniunii Europene şi cu cele din Europa în general au crescut în perioada ianuarie-septembrie 1996 cu 5,2% față de aceeaşi perioadă a anului 1995.

Schimburile comerciale dintre China şi Taiwan care au înregistrat o explozie în anii precedenţi, au început să fie afectate de relaţiile tensionate dintre cele două ţări.

Schimburile comerciale bilaterale între China şi Taiwan, în primele 6 luni ale anului 1996, s-au ridicat la suma de 10,4 miliarde dolari, înregistrând o creştere de numai 0,1% faţă de aceeaşi perioadă a anului precedent.

Exporturile spre Taiwan s-au ridicat la suma de 9 miliarde de dolari, mai mult cu 1,5% faţă de aceeaşi perioadă a anului 1995, iar importurile din Taiwan s-au ridicat la cifra de circa 1,5 miliarde de dolari, mai puţin cu 7,9% faţă de aceeaşi perioadă a anului 1995.

Valoarea investiţiilor Taiwanului în China în perioada ianuarie-iulie 1996 a fost de 780 milioane de dolari, o creştere cu 17% faţă de aceeaşi perioadă din anul 1995.

În contrast, investiţiile străine în Taiwan, în perioada ianuarie-iulie 1996 au crescut cu numai 8% faţă de aceeaşi perioadă din anul precedent şi s-au situat la un nivel inferior investiţiilor taiwaneze în China.

În ceea ce priveşte investiţiile taiwaneze în China, deşi acestea au crescut per ansamblu, s-a micşorat numărul de proiecte de investiţii, dar investiţiile care s-au făcut au implicat sume mari. Deci, în 1996 s-au făcut mai puţine proiecte de investiţii taiwaneze în China, dar valoarea acestora a fost superioară celei din 1995. De abia de acum vor apărea marii investitori taiwanezi în China.

Economia taiwaneză se află într-o oarecare criză din 1996, iar autorităţile de la Taipei au introdus restricţii în ceea ce priveşte volumul investiţiilor taiwaneze în China. Se încearcă găsirea de pieţe noi pentru produselor întreprinderilor taiwaneze, care să înlocuiască piaţa chineză.

Se pare că soluţia în ceea ce priveşte găsirea de noi pieţe pentru produsele taiwaneze o reprezintă pieţele statelor de pe „bătrânul continent” – Europa. Volumul comerţului dintre Taiwan şi statele Uniunii Europene se află în creştere şi îşi va menţine această tendinţă şi în primul deceniu al secolului următor.

# PREVIZIUNI PENTRU EVOLUȚIA SITUAȚIEI ECONOMICE A CHINEI

Strategia de dezvoltare a Chinei pentru începutul secolului viitor trebuie să țină cont de realitatea economică internă şi de climatul şi condițiile globale ale economiei mondiale şi mai ales, de contextul economic din zona Asia-Pacific.

Trebuie să se țină cont că în viitor comunicațiile, ca şi transporturile, îşi vor reduce costurile, ceea ce va permite coordonarea la mare distanță a tuturor activităților în general şi a celor economice în particular.

Pentru a reuşi în tentativa sa de a se număra printre marile puteri economice, la începutul secolului următor, China trebuie să învețe din experiența altor state din zonă care au înregistrat adevărate miracole economice: Japonia şi Coreea de Sud.

O strategie de dezvoltare care să urmărească acest obiectiv, trebuie să aibă unele condiții ca de exemplu: stabilitatea macroeconomică, politica guvernului să fie orientată spre piață (care s-a dovedit singura cale spre succesul economic), şi să fie acordată o atenție sporită activității de export.

Pentru a deveni una din marile puteri economice ale lumii, China trebuie să se integreze cu agresivitate, în sensul bun al cuvântului, în sistemul global al economiei mondiale.

Până în anul 1991, China a beneficiat de un volum de 57 miliarde de dolari investiții străine directe în economie.

În anul 1992, China a trecut la ajustări economice radicale, trecând la integrarea economică globală şi începând procesul de liberalizare şi favorizare a investițiilor străine directe în economia sa. În acest an s-au mai atras ISD în valoare de 1 miliard de dolari. În prezent, ISD (investițiile străine directe) în economie se ridică la aproximativ 100 de miliarde de dolari (UNCTAD, 1996).

Investițiile străine în China au un rol esențial în procesul de creştere economică din China. Exporturile chineze s-au triplat în intervalul de timp 1990-1995, crescând de la 51 de miliarde de dolari la 148 de miliarde de dolari, ceea ce face ca China să fie al 8-lea exportator mondial, după grupul 67-al statelor cele mai industrializate. Rezultatele remarcabile obținute de China la export sunt rodul investițiilor străine. Circa 75% din exporturile Chinei trec prin Hong Kong, ceea ce demonstrează încă o dată rolul-cheie jucat de experții din Hong Kong în dezvoltarea economică a Chinei. Succesul economic al Chinei trebuie să aibă în vedere că statele dezvoltate din Asia de Est au atras patru mari „valuri" de investiții străine directe (ISD) în economiile lor, în perioada scursă de la sfârşitul celui de-Al Doilea Război Mondial. Fiecare „val" de

investiții a fost mai mare decât cel precedent, confirmând rolul investițiilor în legăturile economice regionale.

Al patrulea val şi, cel mai important, în statele din Asia de Est, a fost marcat de explozia investițională din China.

Din anul 1992, ISD în China au depăşit toate celelalte ISD din țările din Asia de Est luate la un loc.

China are de partea sa avantajul unor piețe cu un potențial uriaş şi are costuri scăzute de producție. Pe unele piețe, chinezii sunt acuzați: chiar de dumping.

Desigur, trecerea Hong Kong-ului în componența Chinei de la 1 iulie 1997 este un lucru extrem de benefic pentru economia chineză. Urmează retrocedarea fostei colonii portugheze Macao (în 1999) şi, în perspectivă, trecerea în componența Chinei şi a Taiwanului cu care în prezent se înregistrează unele divergențe.

Pe scurt, se poate spune că dacă guvernul de la Beijing va continua o politică economică menită să înlăture dezechilibrele între diferitele regiuni şi sectoare ale economiei, va realiza condițiile de macrostabilitate economică şi va fi orientat către piață, în ritmul de creştere economică pe care îl înregistrează în prezent, va fi la începutul secolului viitor un stat de care se va ține foarte mult seama în economia mondială.

## BIBLIOGRAFIE

1. New Europe Business Week;
2. IDE SPOT Survey-Tokio 1997;
3. Asia's Challenges in the Coming Century, Institute of Developing Economies, Tokyo 1997;
4. Hong Kong 1997, Society in Transition, Nov. 1996, Institute of Developing Economies, Tokyo

INSTITUTUL NAȚIONAL
DE
CERCETĂRI ECONOMICE

# PROBLEME ECONOMICE
# NR. 32-33/1997

CENTRUL DE INFORMARE
ŞI DOCUMENTARE ECONOMICĂ
BUCUREŞTI

**ACADEMIA ROMÂNĂ**
**INSTITUTUL NAȚIONAL DE CERCETĂRI ECONOMICE**
INSTITUTUL DE ECONOMIE NAȚIONALĂ

# vENITURI SALARIALE
# - DIAGNOZĂ - PERSPECTIVE -

Dr. Steliana PERȚ
Valentina VASILE

CENTRUL DE INFORMARE ŞI DOCUMENTARE ECONOMICĂ

## CUPRINS

Capitolul 1. CONSIDERAȚII INTRODUCTIVE ..... 331
Capitolul 2. VENITUL SALARIAL ÎN ECONOMIA DE TRANZIȚIE. CONȚINUT. FUNCȚII ..... 344
2.1. Precizări conceptuale ..... 344
2.2. Formarea şi evoluția salariului la frontiera dintre teoriile neoclasice şi cele instituționale ..... 345
2.3. O alternativă promițătoare: sistemul de participare financiară (la profit sau la rezultate) ..... 348
2.4. Natura, funcții şi factori ai evoluției salariului ..... 350
Capitolul 3. REFORMA SISTEMULUI DE SALARII. NECESITATE. CONȚINUT. PRINCIPII. ETAPE..... 356
3.1. Moştenirea. Repere semnificative ale politicii de salarii înainte de 1989 ..... 357
3.2. Un moment de derută cu efecte pe termen mediu şi lung - anul 1990..... 359
3.3. Reforma salariilor - prioritate a creării unei noi piețe a muncii ..... 361
Capitolul 4. EVOLUȚII ATIPICE ALE SALARIILOR. DETERMINĂRI ŞI IMPACT ECONOMIC ŞI SOCIAL..... 376
4.1. Deteriorarea raportului dintre dinamica salariului nominal şi cea a salariului real ..... 376
4.2. Diferențe de salarii economic nelegitimate, nestimulative..... 380
4.3. Salariul minim național la frontiera dintre funcția de protecție socială şi control a creşterii costului forței de muncă..... 386
4.4. Distribuții asimetrice ale salariaților pe grupe de salarii... 390

# Capitolul 1.
# CONSIDERAȚII INTRODUCTIVE

Politicile de venituri reprezintă una din ancorele stabilizării macroeconomice în perioada de tranziție şi, totodată, un mecanism de tensionare-detensionare a climatului social; un teren de întâlnire, interferență, confruntare-concertare a intereselor actorilor (partenerilor) sociali. Politica de venituri constituie şi o componentă de primă mărime a managementului eficient al resurselor umane - care în opinia noastră ar trebui să constituie nucleul dur, instrument şi finalitate a reformei economice. Rațiunea şi finalitatea reformelor este de a îmbunătăți viața oamenilor. Altfel, dacă îi lipsesc valențele de îmbunântățire a şanselor (posibilităților) realizării de câştiguri, de a asigura o educație mai bună, servicii de sănătate mai eficiente, opțiuni individuale libere, reproducția forței de muncă, acest efort va eşua din motive politice şi economice. Din această perspectivă funcționarea eficientă a pieței forței de muncă şi distribuția echitabilă a muncitorilor sunt esențiale. Neglijarea, marginalizarea problematicii vaste a acesteia în procesul de reformă economică conduce indubitabil la costuri semnificative în viitor. Până la urmă "... neacordarea unei atenții corespunzătoare diminuării sărăciei constituie o falsă economisire" (Nicholas Barr, 1994).

Pe fondul unei susținute dezbateri doctrinare privind specificitatea gestionării şi funcționarii pieților contemporane ale muncii, particularităților acestora în raport cu alte piețe, tranziția presupune pe de o parte, deregementarea şi asimilarea unor valori şi reguli de joc noi, iar pe de alta, reglementarea, introducerea unor elemente şi, poate, restricții proprii într-un mediu insuficient de apt - sub aspect economic, socio-cultural, instituțional şi psiho-comportamental - să şi le însuşească, aplice şi dezvolte la scară individuală şi societală. şi aceasta, în condițiile în care cea mai reglementată dintre piețe nu dispune de ansamblul instituțiilor viabile şi credibile în planul gestionării resurselor umane.

În fine, asocierea şi, respectiv pregătirea integrării țării noastre în Uniunea Europeană determină în mod firesc apariția unor probleme noi, inclusiv în materie de venituri salariale şi prestații sociale -sub raportul nivelului şi diferențelor față de țările membre şi cele asociate la U.E., - a structurii veniturilor, a mecanismelor folosite şi eficienței acestora, a instituțiilor abilitate cu competențe în domeniu, a apropierii-armonizării într-o perspectivă mai îndelungată a legislației etc. (Constantin Ciutacu, 1995). Costurile acestui proces sunt enorme şi nu vor putea fi suportate decât de o economie viguroasă, capabilă să-şi valorifice şi valorizeze potențialul de care dispune, inclusiv cel uman, să-şi creeze avantaje competitive în zone economice în care

are şanse, "vocaţie naturală" de a penetra. Toate acestea sunt la rândul lor dependente de măsura în care politicile de venituri în integralitatea lor, sunt surse de amplificare a motivaţiei individuale pentru o muncă de calitate, de performanţă.

**1.1.** Politicile de venituri şi salarii reprezintă componente esenţiale, mecanisme şi finalităţi ale dezvoltării economico-sociale în economiile contemporane. Nu pot fi disociate de funcţionarea pieţelor, înainte de toate de cea a muncii. Răspund deopotrivă nevoilor de stimulare a producţiei, calităţii şi competitivităţii, dar şi celor de distribuţie potrivit unor criterii prin natura lor contradictorii -celor de stimulare a rezultatelor (funcţia economică) şi celor de justiţie, de echitate socială (funcţia socială, protectivă). Acest din urmă set de criterii repartitoare - chiar dacă într-un anumit sens conţin şi elemente stimulative - nu pot să nu modifice regulile generale de funcţionare a pieţei în conformitate cu care **venitul** recompensează contribuţia factorilor de producţie, în cazul nostru a forţei de muncă. În economiile dezvoltate contemporane şi poate în primul rând în cele europene, relaţia socială care îmbracă forma unui contract între parteneri liberi este în ultimă instanţă un compromis (negociat) între două sisteme de valori: cel **material,** determinat de funcţionarea pieţei muncii şi fiind, în consecinţă, marcat de imperfecţiunile acesteia şi cel **social** (chiar moral) guvernat de norme juridice, convenţii, tradiţii. În mod normal, orice societate modernă combină în grade diferite libertatea pieţei cu constrângerile legii şi ale sistemului de valori şi norme morale tradiţionale (Didier, 1989). Altfel spus, formarea veniturilor populaţiei, în principal a salariilor şi prestaţiilor sociale se mişcă în prezent într-o zonă situată la frontiera dintre **teoriile şi politicile neoclasice** şi cele **instituţionale.** Dincolo de reflecţia la care obligă un asemenea mix teoretico-pragmatic, acesta induce modificări de esenţă pe două mari coordonate. În primul rând, în ceea ce priveşte esenţa şi funcţiile salariului şi relaţia sa cu sistemul de prestaţii sociale, care ar putea fi dependenţele şi/sau combinaţiile optime, pozitive dintre acestea în formarea veniturilor individuale, cele ale gospodăriilor şi respectiv cele globale? în al doilea rând, ce este sau ce a devenit salariul în economia de tranziţie? Politicile de salarii şi venituri promovate au atins sau sunt pe punctul de a atinge un prag critic care necesită inovaţii în materie? Există anumite particularităţi ale mediului social-economic, ale pieţelor muncii din ţările în tranziţie care fac ca "transplanturile tel-quel" ale unor măsuri de reformare a politicilor de venituri salariale şi prestaţii sociale să depăşească capacitatea de absorbţie a organismului economico-social, să transforme efecte potenţial pozitive în efecte adverse?

**1.2.** În discursul teoretic şi practic al tranziţiei, deşi nu absentă din preocupările operatorilor economici, ale partenerilor sociali, ale cercetării economice şi sociologice, problematica veniturilor deţine, totuşi, un loc modest

în raport cu funcțiile şi rolurile acestora în susținerea creşterii economice, în îmbunătățirea nivelului şi calității vieții a milioane de oameni. (Facem abstracție în această apreciere de frecventele tensiuni şi confruntări guvern-sindicate).

Este bine cunoscut şi larg acceptat faptul că: salariile-veniturile populației în general, sunt mecanisme de echilibru **macro şi microeconomic;** comportamentele actorilor sociali la cele două nivele pot fi şi sunt practic diferite, în anumite condiții chiar contradictorii. După cum la fel de adevărat este că, la scară macroeconomică politicile de salarii şi venituri - chiar (sau mai ales) în condițiile economiei de piață mature, în care relațiile dintre partenerii sociali sunt transparente, clar definite prin norme juridice - influențează comportamentul firmelor. În plus, şi acest element ni se pare a avea o importanță aparte în economiile contemporane, salariile şi politicile de salarii nu mai sunt - aşa cum deja am menționat - guvernate doar de forțele pieței, de forța "mâinii invizibile", ele sunt rezultatul unui sistem de relații aşezat pe legi şi norme juridice, negociat, un sistem de relații reglementat prin convenții şi (sau) prin acorduri bi(tri) partite. În aceste condiții, pe cea mai rigidă dintre piețe, salariul, în măsura în care mai reprezintă prețul muncii, tinde să se îndepărteze de aşa-zisul **preț de piață (just),** de echilibru; tinde să exprime într-o măsură mai mare sau mai mică, raportul de forțe dintre partenerii sociali, cu toate particularitățile acestora. Respectiv, dimensiunea şi evoluția salariului sunt marcate deopotrivă de confruntări, de stări conflictuale, dar şi de promovarea unui tip calitativ nou de management, având drept nucleu motivarea şi stimularea resurselor umane pentru rezultate superioare. În ultimă analiză, este expresia unui proces de învățare, maturizare şi responsabilizare a actorilor sociali care, din punctul de vedere al relațiilor de muncă tinde să evolueze spre concertare şi participare, încredere şi credibilitate, ataşament față de obiectivele majore ale dezvoltării firmei.

*1.2.1.* În primii ani ai tranziției în România, politicile de salarii şi venituri s-au desfăşurat în limitele a două coordonate cu efecte contradictorii în plan economic şi social. În primul rând, puterea publică a acordat prioritate **echilibrelor macroeconomice,** creării condițiilor de asigurare a stabilizării macroeconomice. Din această perspectivă salariul şi venitul au fost privite mai ales în relația lor cu inflația, ca factori potențiali de agravare a acesteia - ceea ce sub aspect conceptual este corect, dar insuficient din unghiul măsurilor practice, atâta vreme cât multe din cauzele generatoare de inflație scăpau controlului puterii publice. Concomitent cu austeritatea salarială în funcția publică, deosebit de dură îh ultimii ani, controlul masei salariilor prin sistemul de impozite şi taxe suplimentare (ITS) au devenit aproape în exclusivitate instrumente de "reprimare" a inflației. Legitimă şi corectă până la un anumit punct, o asemenea politică pe termen mediu a avut efecte adverse care au anulat în bună măsură rezultatele potențiale pozitive. "Adversitățile" s-au cumulat, practic, în interiorul subsistemului de remunerare a factorului uman, în formarea salariilor şi a veniturilor. În principal s-au manifestat în nivelul, dinamica şi structura

salariului, în raporturile de salarii pe ramuri, sectoare, categorii profesionale etc., în relația dintre venituri şi prețuri, între venitul salarial nominal şi cel real. Pe cale de consecință, politica de salarii mici, decorelările din interiorul sistemului, fractura relațiilor normale dintre rezultate şi veniturile salariale şi din prestații sociale au influențat negativ consumul populației, producția națională şi au "susținut" procesele de polarizare a societății. Cu atât mai mult cu cât, practic, au existat multe compromisuri şi cedări de la principiile stipulate prin Legea nr. 14/1991. În al doilea rând, în condițiile unei inflații puternice în primii 3 ani, care în continuare s-a menținut ridicată, iar în 1996 a crescut față de anul anterior, căderea drastică a salariului real, a "impus", pe de o parte repetate indexări şi compensări ale salariilor, iar pe de altă parte, creşteri negociate ale salariilor de bază şi ale accesoriilor salariale peste posibilitățile reale ale întreprinderilor a căror restructurare întârzie, şi care, supuse unei concurențe acerbe (loiale, dar şi neloiale) au început să piardă din viteză şi din substanță. Între obiectivele stabilizării macroeconomice şi interesele restructurării şi relansării întreprinderilor, ale intrării lor în competiția europeană a apărut o ruptură, cu efecte economice şi sociale descurajante şi demotivante. Acest fapt a favorizat dezvoltarea pieței paralele a muncii în detrimentul veniturilor bugetului şi capacității sale de susținere a unor sectoare vitale -cercetarea ştiințifică, învățământul, sănătatea, cultura, apărarea națională - şi a protecției sociale a unei importante părți a populației.

*1.2.2.* Sistemul de prestații sociale este marcat de o tensiune deosebit de puternică între nevoile de protecție socială şi resursele disponibile alocate în acest scop, între creşterea explozivă a nevoilor şi comprimarea severă a resurselor; o tensiune accentuată de disfuncționalitățile din interiorul sistemului. Creşterea nevoilor de protecție a fost generată, în principal de: (a) scăderea gradului de ocupare a forței de muncă, având drept consecință diminuarea capacității populației de autosus-ținere prin veniturile din muncă. Aceasta a însemnat scăderea numărului de salariați şi trecerea în sarcina securității sociale a unui număr extrem de mare de persoane: şomeri şi pensionari; (b) căderea, sub impactul inflației, a puterii de cumpărare a veniturilor atât a celor salariați, cât şi a celor din prestații sociale. Aceasta a complicat fenomenul sărăciei, conducând la apariția unei "noi sărăcii" în rândul familiilor de salariați şi de beneficiari de prestații sociale şi la agravarea sărăciei, în rândurile celor aflați deja în această situație. Efectele sunt cu atât mai grave cu cât de an de an au intervenit pe fondul unui nivel de trai moştenit foarte scăzut şi în condițiile unei egalizări accentuate. Aceasta a făcut ca impactul tranziției, prin inflație, şomaj, restructurare etc., să fie resimțit mult mai puternic decât în alte țări şi de o proporție covârşitoare a populației; (c) creşterea ponderii populației vârstnice, ca prim semnal al procesului de îmbătrânire demografică, starea de sărăcie precară a populației şi degradarea acesteia în ultimii ani; factori endogeni ai stării sociale, care amplifică nevoia de protecție prin pensii, ca şi nevoia de servicii medicale şi de asistență socială; (d) manifestarea mai

evidentă a unor nevoi de protecție pentru categorii speciale defavorizate, cum sunt persoanele handicapate, copiii abandonați etc.; creşterea mare a nevoilor de protecție şi a presiunii acestora a condus la o explozie a numărului de beneficiari de prestații în sistemul de securitate socială.

Concomitent cu creşterea nevoilor de protecție, sistemul securității sociale s-a aflat sub presiunea comprimării severe a resurselor, concretizată în scăderea în termeni reali a veniturilor bugetului public național, din care se alimentează practic toate schemele de prestații sociale. Aceasta a fost determinată de: (a) declinul economic care a condus la restrângerea masei veniturilor din economia națională, inclusiv a celor antrenate în redistribuire, prin intermediul bugetului public; (b) politica de restricționare a creşterii salariilor, care a condus la restrângerea bazei de preluare a veniturilor bugetare fundamentată pe salarii (impozite şi contribuții de asigurări sociale); (c) politica de austeritate bugetară, axată pe menținerea deficitului bugetar în limite foarte scăzute; (d) blocajul financiar manifestat cu deosebită intensitate în această perioadă, care a determinat neplata obligațiilor agenților economici atât față de bugetul de stat, cât şi față de bugetele asigurărilor sociale pentru pensii şi şomaj, ca şi față de alte fonduri din care se alimentează schemele de prestații sociale; (e) extinderea dimensiunilor economiei subterane, care afectează veniturile bugetare cel puțin din două direcții; una o reprezintă evitarea plății impozitelor şi taxelor aferente producției şi circulației mărfurilor şi serviciilor; cea de-a doua priveşte dezvoltarea pieței negre şi cenuşii a muncii, în care se eludează plata impozitelor pe salarii şi a contribuțiilor de asigurări sociale. Expresie a creşterii tensiunii între nevoile de protecție şi resursele posibil de alocat, raportul de susținere (care exprimă relația dintre numărul persoanelor care contribuie la formarea fondurilor securității sociale şi numărul beneficiarilor de prestații) a scăzut foarte mult. Astfel, dacă în 1990 zece salariați cotizau pentru plata pensiilor a trei pensionari, în 1995 sarcina lor s-a dublat, la zece salariați revenind un număr de şase pensionari şi şomeri.

Tensiunea din sistemul securității sociale a fost amplificată şi de disfunctionalitătile din interiorul sistemului, care au condus la utilizarea - în multe cazuri neeconomicoasă şi insuficient de bine orientată, spre satisfacerea nevoilor celor mai presante şi spre situațiile cele mai grave -, a resurselor alocate securității sociale. Acestea derivă din: (a) absența viziunii de ansamblu şi de perspectivă asupra sistemului securității sociale, a coerenței politicii şi reformelor promovate în acest cadru, care face dificilă evaluarea priorităților în alocarea resurselor, evitarea necorelărilor între schemele de protecție şi integrarea în sistem a unor scheme şi instrumente menite să răspundă unor situații speciale şi unor nevoi mari; (b) absența sistemului informațional necesar pentru identificarea şi evaluarea nevoilor de protecție; (c) lipsa de transparență în funcționarea unor scheme, delimitarea imprecisă a acestora sub aspectul principiilor constructive, al sferei de cuprindere şi criteriilor de eligibilitate, al surselor şi instrumentelor de finanțare; (d) existența unor

elemente de construcții a schemelor în funcțiune care măresc nejustificat, în raport cu nevoile reale, cererea de prestații (vârsta scăzută de pensionare, universalitatea alocațiilor pentru copii, condițiile de acces la prestații pentru handicap etc.); (e) imperfecțiunile sistemului instituțional (absența unor instituții necesare, lipsa de colaborare şi transparență în activitatea instituțiilor responsabile, adaptarea insuficientă a activității instituțiilor la condițiile economiei de piață şi ale societății aflate în tranziție) şi managementul, în multe privințe defectuos al resurselor în cadrul instituțiilor publice. Disfunctionalitătile şi punctele slabe din construcția sistemului conduc la irosirea de resurse, mărind astfel cererea de resurse şi presiunea asupra bugetelor securității sociale şi asupra bugetului public, amplificând aria factorilor de dezechilibru la nivel macro şi microeconomic.

Efectul tensiunilor la care este supus sistemul prestațiilor sociale s-a reflectat în scăderea gradului de protecție asigurat, în incapacitatea sistemului de a-şi îndeplini obiectivele. Ele se concretizează în: (a) scăderea puternică a puterii de cumpărare a prestațiilor băneşti: (b) egalizarea la niveluri foarte scăzute, sub minimul necesar sau puțin deasupra acestuia, a prestațiilor sociale; (c) deteriorarea raportului între nivelul prestațiilor şi cel al salariilor; (d) diminuarea volumului şi scăderea calității serviciilor de ocrotire a sănătății.

Criza sistemului de securitate socială şi accentul pus pe funcția de echilibru a politicilor în domeniul prestațiilor au condus la o deplasare în ceea ce priveşte realizarea obiectivului de protecție, mai concret la abandonarea obiectivului menținerii nivelului de trai realizat înainte de producerea riscurilor şi orientarea spre o protecție de tip minimal. Mai greu este faptul că în cea mai mare parte a lor, prestațiile sociale nu şi-au putut îndeplini funcția de protecție nici la nivel minim.

Sub presiunea simplificării continue a problemelor sociale, politica în domeniul prestațiilor sociale s-a cantonat mai puțin în zona reformei şi a strategiei de dezvoltare pe termen lung a sistemului securității sociale, concentrându-se cu prioritate asupra gestionării sistemului, pentru a-l face să reziste în fața presiunii factorilor care au acționat din afară, ca şi pentru soluționarea celor mai presante probleme, apelând la soluții diverse, inclusiv la improvizații în ceea ce priveşte finanțarea. Politica în domeniul prestațiilor sociale s-a dovedit preponderent conjuncturală şi segmentată, fără a fi subordonată unor obiective clare şi direcții de acțiune pe termen lung, într-o abordare integratoare vizând ansamblul, coerența şi consistența sistemului prestațiilor sociale, cuplarea sa în politica veniturilor populației.

*1.2.3.* Fenomenele amintite sunt de natură să ridice semne de întrebare privind managementul politicii de venituri şi salarii la toate nivelurile, aplicarea practică a reformei în aceste domenii, comportamentele actorilor sociali, conectarea politicii de venituri, salarii şi prestații sociale, la celelalte componente ale reformei etc.

În perimetrul veniturilor se pun probleme de echilibru, priorități şi opțiuni pe termen scurt, mediu şi lung, de particularizare a politicilor, schemelor şi mecanismelor în consens cu condițiile mediului economic intern şi extern, cu imperativele restructurării şi modernizării sistemelor de salarii şi prestații sociale, de integrare a acestora în strategia globală a dezvoltării.

**1.3.** Fără îndoială, în împrejurările sumar menționate, după 7 ani de aplicare a reformei, s-au acumulat condiții pentru o analiză-bilanț şi un diagnostic mai complet, cu identificarea unor factori care alimentează în continuare "maladiile" în materie de venituri, salarii şi prestații sociale şi, mai ales, cu tratamentul care se impune având în vedere: a. gradul mai redus de liberalizare a pieței muncii, în raport cu celelalte piețe; b. funcțiile economice, formative şi sociale ale veniturilor şi salariilor; c. relațiile dintre criteriile economice şi cele de echitate în materie de distribuție a salariilor şi formare a veniturilor; d. eşecurile politicii salariale, derapajele sale, în raport cu concepția reformei; e. impactul noilor condiții, inclusiv a celor legate de aderarea la Uniunea Europeană asupra politicii de venituri, salarii şi prestații sociale - nivel, structură, diferențe. Este un domeniu în care se înmănunchează în acest moment un ansamblu de probleme esențiale pentru mersul şi credibilitatea reformei: funcțiile salariului în economia de tranziție; limitele politicii salariilor mici pentru relansarea economiei, susținerea pieței bunurilor şi serviciilor şi a celei de capital, a producției naționale, stimularea înclinației spre economisire şi investire; care ar trebui să fie rolul şi funcțiile salariului minim în economie; este sau nu salariul principalul factor de inflație în condițiile în care celelalte prețuri se mişcă "liber" şi haotic; costul salarial redus este cu adevărat un avantaj comparativ şi respectiv competitiv, un factor de atragere a investițiilor străine sau, dimpotrivă, care este relația şi impactul real al nivelului, structurii, diferențelor şi dinamicii salariilor asupra privatizării şi restructurării, şi invers; interacțiunile dintre politica de salarii şi ocuparea forței de muncă; relațiile salarii-performanțe (rezultate) la scară macro şi microeconomică; negocierile colective, ca mecanisme de orientare a politicii salariale la nivel național, de ramură şi de firmă; principiile, criteriile şi raporturile dintre veniturile obținute din muncă şi cele din prestații sociale, dintre prestațiile de asigurări sociale şi cele de asistență socială; rolul prestațiilor sociale în combaterea sărăciei; construcția unui sistem de prestații sociale care să-şi realizeze funcțiile de protecție fără să genereze dezechilibre la nivel macro şi microeconomic şi fără să afecteze funcția stimulativă a salariului; exigențele politicii de salarii şi prestații sociale din perspectiva pregătirii aderării la U.E. etc.

În România, în programele de guvernare, reforma salariilor a fost privită ca o componentă a reformei economice orientată spre: a. eliminarea inadvertențelor moştenite de la vechiul sistem şi b. crearea, şi prin sistemul de salarii a condițiilor de formare şi funcționare a noii piețe a muncii.

În procesul de realizare a reformei salariilor s-au manifestat însă disfuncționalități, blocaje de naturi şi intensități variate în timp şi spațiu. Deşi de sorginte diferită, toate blocajele sunt expresie a contextului general în care este elaborată şi mai ales aplicată politica salarială, ca una din componentele de bază ale politicii de venituri, de administrare şi gestionare a pieței muncii, a numeroaselor intervenții şi corecturi pe parcurs, precum şi a temperaturii relativ ridicate a relațiilor dintre partenerii sociali.

I. Unele dintre ele țin de natura mixtă a funcțiilor alocative şi distributive ale salariului, şi anume: element de cost; sursă principală şi adesea unică de venit; dispozitiv de echilibru macroeconomic, de alocare şi realocare a forței de muncă pe ramuri, sectoare de activitate, profesii, teritoriu, întreprinderi; mecanism de protecție socială. Cel mai adesea, pentru economiile de tranziție, cele mai multe confruntate cu o profundă criză economică, socială şi morală, armonizarea acestor funcții este pe termen scurt şi mediu deosebit de dificilă, dacă nu imposibilă. Cu deosebire atunci când, pe de o parte, infrastructura de piață nu a fost creată sau este, sub aspect instituțional şi funcțional, distorsionată, iar pe de alta există şi inconsecvențe, carențe în ceea ce priveşte coerența diverselor componente ale reformei economice, pilotarea şi gestionarea acesteia.

II. România a moştenit, poate, cel mai centralizat sistem de salarizare din țările central şi est-europene, caracterizat în principal prin: salarii mici, diferențe salariale reduse, puternice procese egalitariste, penalizarea şi nu stimularea performanțelor etc.

III. După 1990, contextul economic național şi internațional nu a fost totdeauna favorabil promovării unei politici salariale performante în plan individual şi societal, chiar dacă pe parcursul ultimilor şapte ani aceste condiții au evoluat. Sunt deja semnale că vârful de criză a fost depăşit, iar economia dă semne de uşoară, dar oscilantă redresare. Punctăm doar câteva elemente cu caracter de restricții ale unei politici de venituri şi salarii performante:

a. declinul accentuat al producției naționale, explozia şi cronicizarea şomajului, inflația puternică până la începutul anului 1994 şi persistența ei în continuare, deprecierea alertă şi în salturi a monedei naționale, exportul în scădere, deficitul bugetar şi respectiv cel al balanței de plăți în creştere, blocaje financiare şi economice de proporții, scăderea puterii de cumpărare a populației, cu efecte directe şi imediate asupra volumului şi structurii consumului şi, prin intermediul acestuia, asupra producției naționale. Dezechilibrele structurale moştenite s-au agravat. Ele nu au putut fi depăşite doar prin politici monetar-financiare macroeconomice, fără răspuns prompt în economia reală (restructurare, privatizare, calitate-competitivitate), care se adaptează cu dificultate, cu costuri mult superioare în raport cu cele inițial avute în vedere;

b. gradul diferit de formare, liberalizare şi funcţionare a diverselor pieţe; coerenţa şi secvenţialitatea liberalizării pieţelor;
c. diferenţele în ceea ce priveşte organizarea şi, respectiv, raportul inegal de forţe dintre partenerii sociali, asociat cu concepţia şi modul de structurare a negocierilor colective. Acestea din urmă - în concordanţă cu principiile pe care se întemeiază negocierea - au indus serioase escalade salariale cu tendinţe de contagiune şi un anume impact inflaţionist;
d. situaţia de monopol a unor ramuri, subramuri sau întreprinderi. Aceasta le-a permis un anume "dictat" pe piaţa muncii în detrimentul altor ramuri, întreprinderi şi respectiv categorii profesionale. Aceste situaţii, favorizate şi de "unitatea" de interese ale managerilor firmelor şi ale liderilor de sindicat, au introdus elemente de distorsiune a politicii salariale, au fost în permanenţă o zonă fierbinte a tranziţiei. Cu atât mai mult cu cât aceasta este şi zona în care, în mod paradoxal, politica de control a creşterii salariilor a avut şi cele mai slabe rezultate.

IV. Proporţiile în creştere ale economiei subterane, după unele estimări recente de 35-40% din PIB şi, respectiv, o treime a forţei de muncă prezentă pe piaţa muncii.

V. Pe acest fundal economic atipic pentru o economie sănătoasă, au apărut procese şi fenomene care ies din logica funcţionării normale a pieţei muncii, a raţionalităţii economice. Din acestea reţinem:

a. îndepărtarea salariului de funcţia sa economică de bază -preţ al forţei de muncă şi, în această calitate, mecanism de echilibru al cererii şi ofertei pe piaţa muncii, de alocare şi realocare a forţei de muncă şi, respectiv, de repartiţie şi stimulare a performanţei, susţinerii motivaţiei în muncă;
b. diferenţe, inegalităţi şi inechităţi salariale pe ramuri şi categorii profesionale, nejustificate şi necompetitive din punct de vedere economic, anormale din punctul de vedere al protecţiei
sociale, cu efect descurajant în egală măsură pentru investiţia în capitalul uman şi pentru restructurarea întreprinderilor;
c. deformarea structurii venitului salarial la nivel de ramură şi întreprindere prin sporirea ponderii accesoriilor (salariale) nelegate direct de munca depusă şi rezultatele ei, precum şi a costului forţei de muncă pe calea salariului indirect;
d. deteriorarea raportului dintre salariul minim şi cel mediu (de la cea 66% în 1989 la 23,8% în august 1996), ca şi dintre nivelul pensiei medii şi al salariului mediu;
e. accentuate procese de polarizare socială însoţite de sărăcire;
f. numeroase conflicte de muncă şi sociale (mai ales în primii 4 ani), care au antrenat costuri economico-sociale importante.

VI. Politica de control al creşterii salariilor a avut efecte modeste în combaterea inflației şi a unor comportamente atipice ale partenerilor sociali pe piața muncii. Şi nici nu ar fi putut fi altfel deoarece salariile, deținând o pondere redusă în PIB şi mai ales în costurile de producție, nu pot fi principalul canal de alimentare a inflației. Taxele şi impozitele suplimentare plătite pentru depăşirea fondului de salarii de referință, austeritatea salariată în funcția publică, politica salariilor mici, indexarea parțială etc. - atâta vreme cât alte elemente de cost au evoluat mult mai rapid - nu puteau avea decât un impact redus ca dimensiune şi întindere temporală în reprimarea inflației, în redresarea economiei şi în stoparea declinului puterii de cumpărare, în reabilitarea funcției de economisire şi investire a veniturilor salariale şi ale familiei.

**1.4.** Se pune întrebarea ce este de făcut pentru perfecționarea politicii de venituri, salarii şi prestații sociale, pentru aşezarea fiecăruia dintre aceste elemente la locul potrivit şi pentru o mai bună conectare a lor la politica globală a firmei, ramurii sau la scara macroeconomică. Evident, se pot imagina strategii alternative. Dar ni se pare că în acest stadiu soluțiile sunt cantonate în perimetrul unor politici de venituri, salarii şi prestații sociale construite în jurul a câtorva axe de referință:

I. Liberalizarea pieței muncii, sporirea rolului pieței în dimensionarea mărimii, structurii şi raporturilor de salarii şi în ocuparea forței de muncă. Eliberarea forțelor stimulative ale ieței şi modificarea, respectiv limitarea intervenției directe a statului în formarea şi mişcarea salariilor şi a veniturilor;

Având în vedere, pe de o parte, faptul că menținerea stabilizării macroeconomice este o prioritate absolută, iar pe de alta, criteriile de performanță impuse de aderarea la U.E, în materie de venituri şi salarii, **statul** ar putea interveni doar în întreprinderile care îi rămân în proprietate. Fixarea prin negocieri sau consultare cu partenerii sociali a unei marje de creştere anuală a salariilor în aceste întreprinderi ar stopa tendințele de negociere a unor creşteri exagerate a salariilor în sectoarele "autoprotejate" prin forța monopolului de care dispun şi de escaladă a salariilor nominale. Totodată, se creează condiții pentru o mai corectă ordonare a ierarhiei salariale, eliminân-du-se sau atenuându-se actualele discrepanțe dintre nivelul salariilor în funcția publică şi sectoarele concurențiale, în sectoarele de vârf şi alte ramuri sau întreprinderi, în speță regii autonome;

II. Sporirea caracterului remuneratoriu al salariului prin legarea salariului individual de productivitate şi performanță, ceea ce va asigura concertarea funcțiilor sale de venit şi cost, lărgirea stimulativă a plajei de diferențiere a salariilor şi susținere prin aceasta a echilibrelor pe piața muncii;

III. Reconstruirea structurii salariilor, prin eliminarea elementelor nesalariale care încarcă costurile şi nu au o legătură directă cu rezultatele muncii. Se poate discuta ca punct de pornire introducerea acestora în salariul de bază şi în continuare limitarea drastică a multiplicării acestora, evident cu

luarea în considerare a specificului ramurilor şi (sau) activităţilor şi sporirea investiţiilor pentru îmbunătăţirea condiţiilor de muncă;

IV. Promovarea la nivel de firmă a unor sisteme de salarizare performante, dezvoltarea pe măsura avansării privatizării-restructurării şi eficientizării a unor scheme negociate şi eşalonate în timp, de participare a salariaţilor la profit;

V. încurajarea prin politici de salarii şi venituri adecvate a economisirii şi investiţiilor, susţinerea dezvoltării pieţei interne şi pe această bază a producţiei naţionale. Aceasta pune în discuţie, pe de o parte, eficienţa politicii salariilor mici într-o economie în tranziţie, atât pentru formarea capitalului naţional, cât şi pentru îmbunătăţirea reală a calităţii vieţii. Pe de altă parte, stimularea politicilor active ale pieţei muncii, singurele capabile să asigure compatibilitatea dintre nevoile de ocupare a forţei de muncă şi cerinţa creşterii eficienţei şi competitivităţii.

VI. Descentralizarea în continuare a negocierilor colective, concomitent cu lărgirea câmpului problematic al acestora. Un sistem descentralizat, integrat şi transparent de negocieri colective constituie în prezent cheia unei politici de salarii eficientă din punct de vedere economic şi credibilă, din cel social;

VII. Deconectarea unei serii de prestaţii sociale de salariul minim, ceea ce ar lărgi plaja de acoperire de către acesta a nevoilor ei reproductive a forţei de muncă, l-ar apropia de
minimul decent;

VIII. Revederea sistemului de indexare a salariilor, flexibilizarea acestuia în pas cu modificările intervenite în economie şi societate. În perspectiva câtorva ani, dacă evoluţia economiei va permite, se poate ajunge treptat, prin acordul partenerilor sociali la formule de dezindexare;

IX. îmbunătăţirea gradului de protecţie asigurat de prestaţiile sociale prin relaxarea politicii în acest domeniu, ca şi în cel al salariilor, în contextul creşterii economice aşteptate şi prin sporirea volumului şi a ponderii resurselor alocate în acest scop din bugetul public naţional, chiar cu preţul unei anumite creşteri a deficitului bugetar, creştere care să nu afecteze fundamental stabilitatea economiei. Îmbunătăţirea gradului de protecţie trebuie realizată, pe o parte, prin creşterea nivelului tuturor prestaţiilor şi mai buna lor corelare cu mărimea şi evoluţia salariilor şi, pe de altă parte, prin accenturarea protecţiei împotriva sărăciei;

X. Identificarea grupurilor, a familiilor şi persoanelor cele mai vulnerabile şi mai puternic lovite de efectele tranziţiei şi protecţia prioritară a acestora, în special prin asigurarea condiţiilor de funcţionare efectivă şi prin îmbunătăţirea schemei ajutorului social, astfel încât de acest ajutor să beneficieze toţi cei care au nevoie. Prevenirea caracterului puternic destimulativ al acestei scheme impune condiţionarea accesului la ajutor pentru persoanele apte de muncă de prestarea de activităţi în cadrul unor lucrări publice;

XI. Continuarea reformelor în domeniul prestaţiilor sociale prin definitivarea şi aplicarea programelor de reformă a pensiilor şi sistemului de ocrotire a sănătăţii. Aceasta presupune definirea direcţiilor şi obiectivelor concrete ale dezvoltării în perspectivă a sistemului de securitate socială în ansamblul său, definitivarea configuraţiei acestuia ţinând seama şi de exigenţele integrării României în structurile europene. Liberalizarea mai puternică a pieţei muncii, inclusiv descentralizarea gestiunii acesteia, se cere astfel articulată în permanenţă cu o veritabilă protecţie socială. Dar, o politică socială susţinută, motivantă, nu este posibilă fără o economie sănătoasă, solidă. Tocmai de aceea cea mai bună protecţie socială rămâne dezvoltarea şi restructurarea economiei, sporirea competitivităţii, calităţii şi performanţei economice, o politică activă a pieţei muncii îndreptată spre încurajarea creării de locuri de muncă, a asigurării condiţiilor de exercitare a dreptului constituţional la muncă, la realizarea unui venit remuneratoriu, ceea ce va "reabilita" motivaţia pentru muncă şi performanţă. Şi, nu în ultimul rând, vor pune în termeni noi relaţiile dintre criteriile de eficienţă şi justiţie socială, dintre veniturile din salarii şi cele din prestaţii sociale. În acest proces dificil, adesea artificial tensionat, autorităţile publice centrale şi locale nu pot fi scutite de răspunderile care le revin în acest domeniu. Nu numai că se cer bine conturate liniile de forţă ale unei politici clare, eficiente economic şi social, dar intervenţiile lor să fie **conforme** cu legile şi regulile de joc de pe piaţa muncii. "...întreprinderea liberă şi piaţa sunt creatoare de inegalităţi. Unele inegalităţi sunt considerate normale, altele sunt injuste şi neacceptabile. Dar, capitalismul liberal este şi creator de bogăţii. Limitându-I prea mult riscăm să se diminueze bogăţia care trebuie repartizată şi toată lumea să piardă. ...Libertatea economică este unul din punctele de sprijin ale libertăţii individuale. Orice restricţie excesivă a libertăţilor economice face indivizii mai vulnerabili şi slăbeşte libertatea. ...Este raţiunea pentru care în democraţiile liberale statul intervine pentru a menţine echilibrul între eficienţa economică, libertatea individuală şi justiţia socială, căutând să corijeze inegalităţile prin asistenţă şi redistribuire" (Didier M., 1989).

**1.5.** În lucrarea noastră, pe care o considerăm doar ca o primă abordare a unui subiect pe cât de vast şi de generos, pe atât de dezbătut, ne-am propus să ne concentrăm atenţia doar asupra câtorva probleme ale politicii de salarii şi venituri în perioada de tranziţie.

Pornind de la convingerea că tranziţia la economia de piaţă şi integrarea în Uniunea Europeană cer politici de venituri şi salarii pe măsura problemelor care apar, că nu pot fi, fără riscurile de rigoare, transplantate politici salariale şi de venituri care au avut un succes mai mare sau mai mic în alte condiţii de mediu economic şi social, am selectat doar câteva probleme pe care le considerăm vitale din perspectiva reuşitei reformei economice în ansamblul său, în acest stadiu de dezvoltare a economiei României.

**Lucrarea** este axată pe studierea unui pachet de probleme privind: natura şi funcțiile salariului în general, în economia de tranziție, cu deosebire; reforma salariilor în România -necesitate, conținut-componente; sistemul de corelații dintre nivelul şi evoluția salariilor şi unii indicatori economici sintetici-; sunt puse în evidență - pe baza unor analize diagnostic şi previzionale - punctele slabe şi forte, precum şi posibilele direcții de perfecționare a politicilor de salarii.

Ultimul capitol, cu caracter concluziv încearcă să identifice elemente ale unei strategii coerente în materie de venituri şi salarii: principii, criterii, condiții şi restricții, forțele motrice ale schimbării.

Sub aspect metodologic, am încercat să îmbinăm analizele concrete - diagnostic ale tranziției în materie de politică de venituri în România, cu noile idei, deschideri teoretice apărute în economiile dezvoltate sau care au devenit apanajul unor organisme internaționale (UE, BIT, OCDE). În măsura posibilului am recurs la comparații cu celelalte economii în tranziție, punând în evidență caracteristici şi tendințe comune, dar şi diferențe. Am insistat cu deosebire asupra neîmplinirilor, a zonelor fierbinți, a blocajelor şi factorilor care le determină, cât şi asupra unor posibile direcții de perfecționare a mecanismelor de formare şi repartizare a veniturilor.

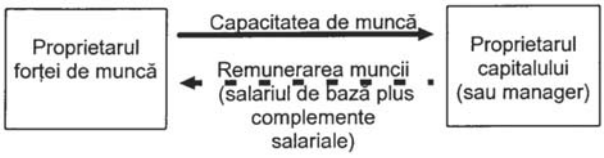
# Capitolul 2.
# VENITUL SALARIAL ÎN ECONOMIA DE TRANZIȚIE. CONȚINUT. FUNCȚII

Multă vreme în teoria şi practica economică, în baza postulatelor economiei clasice s-a acreditat ideea potrivit căreia salariul reprezintă preţul forţei de muncă şi, în această calitate, mecanism de ajustare a cererii şi ofertei de forţă de muncă pe piaţa muncii. În acest cadru, mărimea salariului este dependentă de starea cererii şi ofertei de forţă de muncă. Dar, deja în a doua jumătate a secolului trecut, odată cu apariţia pe scena istoriei a asociaţiilor lucrătorilor şi ceva mai târziu ale patronilor, această "regulă de aur" a teoriei clasice începe să fie pusă în dificultate. Observaţii empirice demonstrează că mărimea şi mişcarea salariului tind să capete independenţă în raport cu cererea şi oferta de forţă de muncă.

## 2.1. Precizări conceptuale

Deşi, aparent simplă, definirea venitului salarial este relativ dificilă, date fiind natura şi funcţiile sale în economia de piaţă.

Într-o formulă abstractă, venitul salarial este expresia sintetică a unui raport economico-social dinamic care se stabileşte între deţinătorul de capital (sau reprezentantul acestuia) şi proprietarul forţei de muncă. Este, prin urmare o formă şi, totodată, o măsură a relaţiilor de muncă (industriale) variabile de timp şi spaţiu.




Între aceşti doi parteneri se stabilesc şi se realizează o multitudine de schimburi încrucişate: unul sub formă naturală, fizică, de la proprietarul forţei de muncă la cel al capitalului, respectiv sub forma închirierii capacităţii de muncă ("savoir theorique", "savoir faire", "savoir etre") pe care o deţine pentru a realiza "serviciul" (sarcina) pentru care este angajat(ă); un altul, de regulă sub formă valorică, (dar în proporţii diferite şi în natură) a remunerării muncii, de la întreprinzător spre proprietarul capacităţii de muncă (Steliana Perţ, 1992).

Salariul reprezintă plata pe care proprietarul forţei de muncă o primeşte pentru serviciul efectuat în condiţii tehnico-organizatorice strict determinate şi

măsurabile. Este o formă de preț, cu caracteristici proprii, este "chiria plătită pentru închirierea capacității de muncă în vederea realizării unui bun" (Raymond Bair.1976).

În acest cadru, din perspectiva esenței şi funcțiilor salariului, câteva precizări ni se par esențiale:

I. dreptul la remunerarea muncii este un drept fundamental al omului, un drept constituțional, reglementat prin norme juridice aplicate în condiții de descentralizare a deciziei economice, ale aplicării principiilor subsidiarității şi responsabilității;
II. proprietarul forței de muncă, în virtutea dreptului de dispoziție şi folosință, închiriază pentru o perioadă determinată, la un preț convenabil, capacitatea sa de muncă, păstrându-şi însă proprietatea asupra acesteia;
III. materializarea dreptului la o remunerare corectă, nediscriminatorie, plata muncii efectuate, respectiv venitul său salarial sunt indisociabile de realizarea cumulativă a unor condiții care definesc calitatea muncii sale şi a rezultatelor obținute;
IV. venitul salarial format din salariul de bază şi complementele salariale în bani sau în natură - are atribute de **preț al muncii,** deopotrivă de "recompensare" a rezultatelor, de susținere a reproducției forței de muncă şi, evident, de reglare. Dar, după cum vom vedea, un preț specific, cu "calități proprii"care se formează şi evoluează în condițiile specifice funcționării piețelor muncii. Aceasta explică, de altfel, şi multiplicarea teoriilor şi politicilor de salarii şi venituri, controversele în acest domeniu, şi poate, într-o anumită măsură, şi unele din eşecurile unor politici salariale aplicate automat în economiile de tranziție.

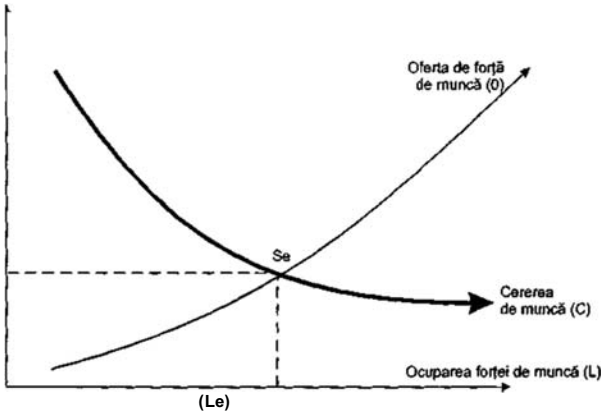
### 2.2. Formarea şi evoluția salariului la frontiera dintre teoriile neoclasice şi cele instituționale

*2.2.1.* Teoriile neoclasice ale veniturilor şi salariilor, după cum se ştie, sunt construite pe două postulate: a) **prețul şi b) cantitatea.** Forța de muncă şi patronii, în funcție de raportul dintre aceste două elemente pe piață caută să-şi maximizeze, fără o terță intervenție, avantajele care, în final, se întâlnesc în punctul "optim colectiv al bogăției". În acest cadru sumar schițat instituțiile tind să-şi reducă puterea, sunt "destinate" să dispară, fie pentru că sunt slabe, construite să "lucreze", în principal în interesul unuia sau unora dintre agenți, fie că sunt impuse de forțe exterioare pieței. Pe o piață concurențială, a concurenței perfecte, salariul, ca preț al muncii este un mecanism de echilibrare a cererii şi ofertei de muncă, şi, în acelaşi timp, expresie a raportului C - O de forță de muncă.

Oferta de forță de muncă este funcție crescătoare de mărimea salariului, după cum acesta din urmă - celelalte condiții fiind egale - este direct dependent

de dimensiunile ofertei. Aceasta este o regulă generală a funcționării pieților. Potrivit datelor contemporane, de la un anumit nivel al mărimii salariului, oferta de forță de muncă devine indiferentă la mişcarea acestuia. În alte situații, chiar în condiții de scădere a salariului, oferta creşte. Există deci, în raport cu axiomele teoretice care au circulat multă vreme, numeroase derapaje.

***Graficul nr.1***




Cererea de forță de muncă este, dimpotrivă, funcție descrescătoare de mărimea şi dinamica ascedentă a salariului, limita inferioară fiind dată de productivitatea marginală. Dar şi în acest caz, cererea de forță de muncă, în raport cu salariul prezintă numeroase inelasticități, împingând spre o anumită zonă de indeterminare.

Astfel privite, formarea, mărimea şi evoluția salariului nu au nici o legătură cu principiile justiției sociale. Sau, într-o altă exprimare, o au doar în măsura în care recompensarea corectă a muncii (acceptată de salariat) este şi un indiciu al echității.

Pe termen lung, după Hicks şi Marshall, forțele pieței sfârşesc totdeauna prin a domina forțele instituționale şi sociale ale pieței muncii, atâta vreme cât acestea din urmă apar şi se dezvoltă în interiorul unei piețe inițial concurențiale. Ca atare, inegalitățile în ocuparea forței de muncă şi în venituri, determinate de "duritatea" legilor şi regulilor de joc pe piața muncii, de "mâna invizibilă" sunt rezultatul firesc al concurenței şi raționalizării deciziilor agenților economici.

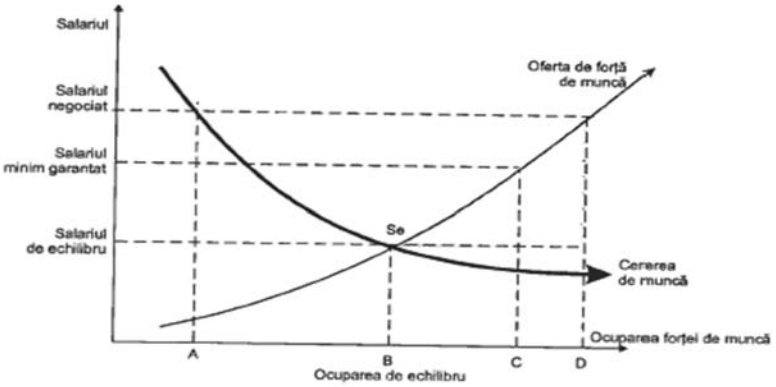
În prima jumătate a secolului nostru, prin prisma evoluției fenomenelor şi proceselor economice, a devenit evident că **piața muncii este o piață specială,** cu un sumum de atribute bine delimitate, cu un anumit grad de fragilitate şi cu un potențial exploziv apreciabil. Acestea, în interacțiunea lor, se constituie în tot atâtea restricții ale funcționării nestingherite, pe baza legilor liberei concurențe. În

consecinţă, nici în teorie şi nici în practică nu mai pot fi neglijate, date de o parte, instituţiile şi regulile speciale de funcţionare a acestei pieţe. Analiza mişcării salariilor -rigide la scădere- şi a fluxurilor forţei de muncă - tot mai indiferente la evoluţia salariilor - au impus concluzia după care "... piaţa muncii şi mai ales preţurile care se formează pe această piaţă nu sunt în nici un fel reglate de legea tendenţială a echilibrului ofertei şi cererii" (Jean Claude Silvestre, 1989).

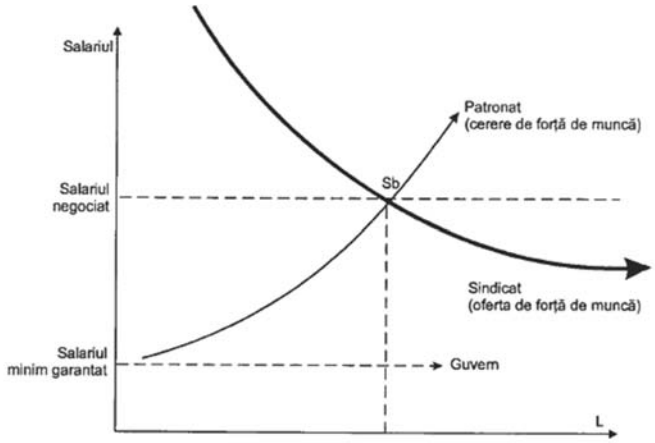
*2.2.2.* **Teoriile instituţionaliste** câştigă teren în explicitarea proceselor de pe pieţele contemporane ale muncii. Şi ceea ce ni se pare semnificativ de reţinut este faptul că, din raţiuni deosebite, penetrarea instituţionalismului în gândirea economică şi modelarea politicilor de venituri este prezentă atât în perioada de creştere puternică, în care **consensul** (acordul) şi **motricitatea** sunt compatibile cu existenţa şi întărirea unor instituţii, cât şi în perioadele de recesiune. Astfel, la sfârşitul anilor '60, care marchează debutul unor crize - ce revin periodic cu o forţă şi cu durate mai mari sau mai mici - au generat noi deschideri în teoriile şi practicile privind funcţionarea pieţei muncii. Instituţionalizarea negocierii colective, introducerea salariului minim garantat sunt indicii clare ale acestor mutaţii.

Pe măsură ce ne îndepărtăm de salariul de echilibru, cererea de forţă de muncă a agenţilor economici se reduce, iar oferta de forţă de muncă creşte. În planul ocupării forţei de muncă - având în vedere restricţiile impuse de legislaţia salariului minim şi, în legătură cu aceasta, impactul negocierilor colective - şomajul tinde să crească. Salariul, deci, nu se mai formează liber pe piaţă şi îşi pierde din capacitatea sa de reglare a cererii şi ofertei de forţă de muncă. Intră în joc alte instituţii, între care negocierea colectivă şi relaţiile de parteneriat, apte să corecteze imperfecţiunile concurenţei pe piaţa muncii şi să protejeze categoriile defavorizate.

***Graficul nr. 2***



***Graficul nr. 2***




*Notă: s.n,=salariul de bază negociat; s.m.n.=salariul minim negociat; Le=ocuparea în condiţiile salariului negociat.*

### 2.3. O alternativă promiţătoare: sistemul de participare financiară (la profit sau la rezultate)

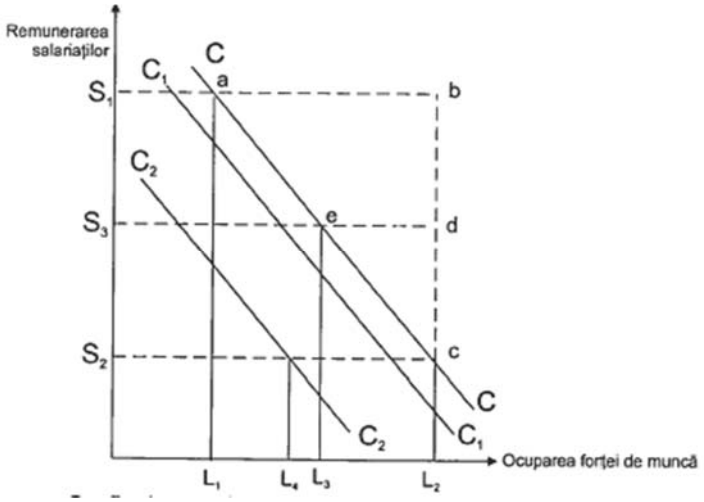
În ultimile două decenii, în faţa diverselor provocări la care a fost supusă teoria şi practica gestionării pieţelor muncii, câştigă teren teoriile şi sistemele de participare la rezultate, considerate a avea o capacitate potenţială sporită de concertare a ocupării forţei de muncă cu cerinţele remunerării. Ideea, deşi nu nouă în teoria economică, a fost revigorată şi îmbogăţită de M.L.Weitzman (1984), considerat, la vremea respectivă ca un "profet". În materie de reglare a pieţei muncii, cartea sa a fost apreciată la apariţie ca reprezentând "....contribuţia cea mai importantă la gândirea economică după «teoria generală» a lui Keynes" (Guy Standing, 1988). După afirmaţia lui M.L.Weitzman, "....participarea la rezultate poate vaccina capitalismul contra stagflaţiei". În regim de salarii fixe - considera autorul - fluctuaţiile cererii globale antrenează variaţii ale volumului ocupării şi, prin aceasta în perioada de recesiune un şomaj important. În cazul legării remunerării de rezultate, şocurile venite din exterior induc variaţii ale salariilor şi preţurilor, dar nu şi ale ocupării (Weitzman, 1984).

În măsura în care ipotezele teoretice sunt corecte, ele au imense implicaţii practice pe piaţa muncii şi nu numai. Câştigurile din punctul de vedere al ocupării şi combaterii şomajului la scară macroeconomică sunt evidente.

Ideea fundamentală care are o relație de filiație directă cu modelul neoclasic al concurenței imperfecte rezidă în fapt în **"instaurarea" unui sistem de remunerare în care salariului de bază, cu o dimensiune comparativ mai redusă** decât în sistemele cu salarii fixe, i se adaugă un complement a cărei mărime este funcție de rezultate.

Dacă în teoria neoclasică întreprinderea va angaja forță de muncă până la punctul în care contribuția lucrătorului la produsul final va fi egală cu salariul său, în teoria participării la rezultate, întreprinderea angajează până la nivelul **salariului de bază.** Deci, atât timp cât contribuția lucrătorului este superioară salariului de bază, întreprinderea angajează forță de muncă. Chiar în condițiile în care - ca urmare a diferențelor relativ mici ale salariilor de bază în cele două ipostaze- partea profitului se va diminua, întreprinderea îşi menține înclinația spre angajare.

***Graficul nr. 4***




Graficul permite evidențierea tipurilor de relații care se formează şi limitele acestora:

I. În ipoteza unei curbe a cererii C-C orientată în jos, ceea ce înseamnă că fiecare lucrător angajat suplimentar are o contribuție inferioară mediei, cu un salariu de bază la nivelul *Si,* ocuparea forței de muncă se situează în punctul $L_{1I3}$;

II.În ipoteza în care salariul scade, de la Si **la** $s_2$, întreprinderea va angaja lucrători suplimentari, deoarece elementul variabil al remunerării totale -

"beneficiul mediu"- se diminuează proporțional cu angajarea de noi lucrători; nivelul de echilibru se situează în punctele $S_2L_2$. În cazul în care, oferta de forță de muncă este egală cu $L_2$, ocuparea creşte, iar salariul mediu se reduce. Dacă însă, oferta de muncă este mai mică (l_i), atunci salariul, sub efectul concurenței tinde să se apropie de s-i;

III. în ipoteza în care, oferta de forță de muncă se situează la nivelul $L_3$ corespunzător unui salariu de (macro) echilibru $s_3$, iar întreprinderile se orientează spre $L_2$ (ca zonă de ocupare), beneficiile se reduc cu o mărime corespunzătoare triunghiului **ecd.**

Dar, cum este puțin probabil că întreprinderile "acceptă" să-şi reducă beneficile, pe cale de consecință nu vor accepta nici creşterea salariului de la $s_2$ la $s_3$. Economia va fi confruntată însă cu penuria de forță de muncă. În această situație, potrivit lui Weitzman, **participarea ia profit,** ca sistem de remunerare, permite atragerea ("aspirarea") tuturor şomerilor dispuşi să lucreze pentru un salariu (mai mic)$s_2$;

IV. În caz de recesiune, de scădere a cererii globale, normal curba cererii se deplasează spre stânga $C_1C_1$ —> $C_2C_2$. Dacă în situația unei recesiuni moderate şi temporare propensiunea spre angajare se menține, în cel al unei recesiuni puternice ($C_2C_2$) efectul asupra ocupării devine negativ, forța de muncă din perimetrul $L_2L_3$ fiind concediată.

Sigur, este un model teoretic care a suscitat multe discuții, dar care - date fiind, în ciuda unor dificultăți de ordin metodologic, comportamental, incidentele favorabile asupra ocupării şi inflației salariale - are priză puternică în practică. Aplicarea adecvată a sistemului se poate dovedi benefică pentru economiile în tranziție.

### 2.4. Natura, funcții şi factori ai evoluției salariului

*2.4.1.* Salariul - definit anterior ca plată pentru o muncă efectuată, ca o relație cu o puternică încărcătură economică şi socială - are o natură mixtă, funcții multiple care, adesea sunt contradictorii. Salariul este destinat să satisfacă pentru flecare dintre partenerii sociali anumite interese. Îşi poate însă îndeplini menirea sa numai atunci şi numai în măsura în care este abordat într-o concepție integrată, în care, prin mecanisme adecvate, interesele tind, pe termen mediu şi lung să se armonizeze.

În primul rând, din punctul de vedere al întreprinzătorului (managerului) cheltuielile cu salariile reprezintă un **element de cost.** Din această optică, pentru a-şi spori rentabilitatea, profitabilitatea şi competitivitatea, în mod firesc se urmăreşte **minimizarea** cheltuielilor cu salariile, în genere, cu forța de muncă. Dar, este de subliniat un fapt semnificativ, acela că dincolo de un anumit prag, presiunea prea mare pe această pedală poate deveni o capcană, cel puțin sub câteva aspecte:

I. al motivării în muncă şi susţinerii eforturilor de creştere a producţiei, profitabilităţii şi competitivităţii;
II. "deranjării" legăturii normale dintre mărimea salariului şi capacitatea acestuia de a acoperi nevoile de reproducţie ale forţei de muncă. De altfel, introducerea salariului minim (garantat în plată) şi negocierile salariate au şi funcţia de a pune mai bine de acord două grupe de interese divergente;
III. al afectării funcţiei de **economisire - acumulare - investire** şi, pe această cale, a formării şi funcţionarii pieţei de capital.

În al doilea rând, pentru salariat şi familia sa, salariul este principala (dacă nu unica) sursă de venit. În mod normal, această caracteristică atrage după sine tendinţe de **maximizare** a mărimii şi ratei de creştere a salariului, de rigiditate la scădere. Ca atare, venitul salarial îndeplineşte importante funcţii economice:

I. de stimulare a cererii efective şi de susţinere a dezvoltării producţiei, deopotrivă de bunuri de consum şi de echipament;
II. motivaţie pentru muncă, performanţă, profitabilitate şi competitivitate, pentru investiţia în capitalul uman;
III. refacerea şi dezvoltarea forţei de muncă.

Evident, realizarea acestor funcţii este dependentă de politica de personal şi de sistemele de salarizare ale firmei, de politicile fiscale şi, respectiv sociale, de comportamentele partenerilor sociali. În acest context, este suficient să amintim că * o politică fiscală normală şi credibilă are toate şansele să facă o breşă în politica salariilor mici, fără ca masa totală a salariilor şi costul salarial total să crească. Dimpotrivă, prin stimularea performanţelor conduce la diminuarea costurilor unitare cu salariile şi la o mai bună structurare a acestora.

În al treilea rând, salariul şi politica de salarii sunt şi instrumente de **echilibru macroeconomic,** de evitare a presiunilor şi tensiunilor sociale prelungite, nocive din punct de vedere economic şi social. Cu aceasta pătrundem pe un teritoriu fragil, spinos şi deosebit de controversat, cel al **rolului şi funcţiilor statului** în materie de salarii şi politici salariate. Există, credem, suficiente argumente care pledează în favoarea statului ca partener în relaţiile salariate. Dar, este vorba de un rol nou, modificat al statului, fundamental diferit de cel din perioada economiei de comandă, caracterizată prin hipercentralizarea sistemului de salarii.

Care sunt factorii care modelează rolul statului, domeniile şi mecanismele de acţiune?

I. Statul rămâne încă pentru o perioadă de timp un mare patron. În consecinţă, se cere să acţioneze pentru eficientizarea politicii de salarii, pentru armonizarea intereselor, pentru optimiarea costului şi, respectiv, a venitului salarial în întreprinderile
din proprietatea sa. Trebuie să aibă un comportament egal,

nediscriminatoriu, vis â vis de toate tipurile de întreprinderi şi instituții care depind direct de el;

II. Prin măsuri legale şi instituționale intervine direct pe piața muncii, influențând comportamentul agenților economici. Salariul minim național, reglementarea timpului de muncă, inclusiv a regimului orelor suplimentare, învățământul şi formarea profesională, sistemele şi politicile de pensionare, instituțiile bi şi tripartite ale pieței muncii, sprijinirea, prin măsuri speciale, a categoriilor defavorizate etc., sunt doar unele din posibilitățile de "atac" ale statului;

III. Influențarea constituirii structurii venitului (şi a costului) salarial pe calea mecanismelor instituționale şi de finanțare a sistemului de securitate socială;

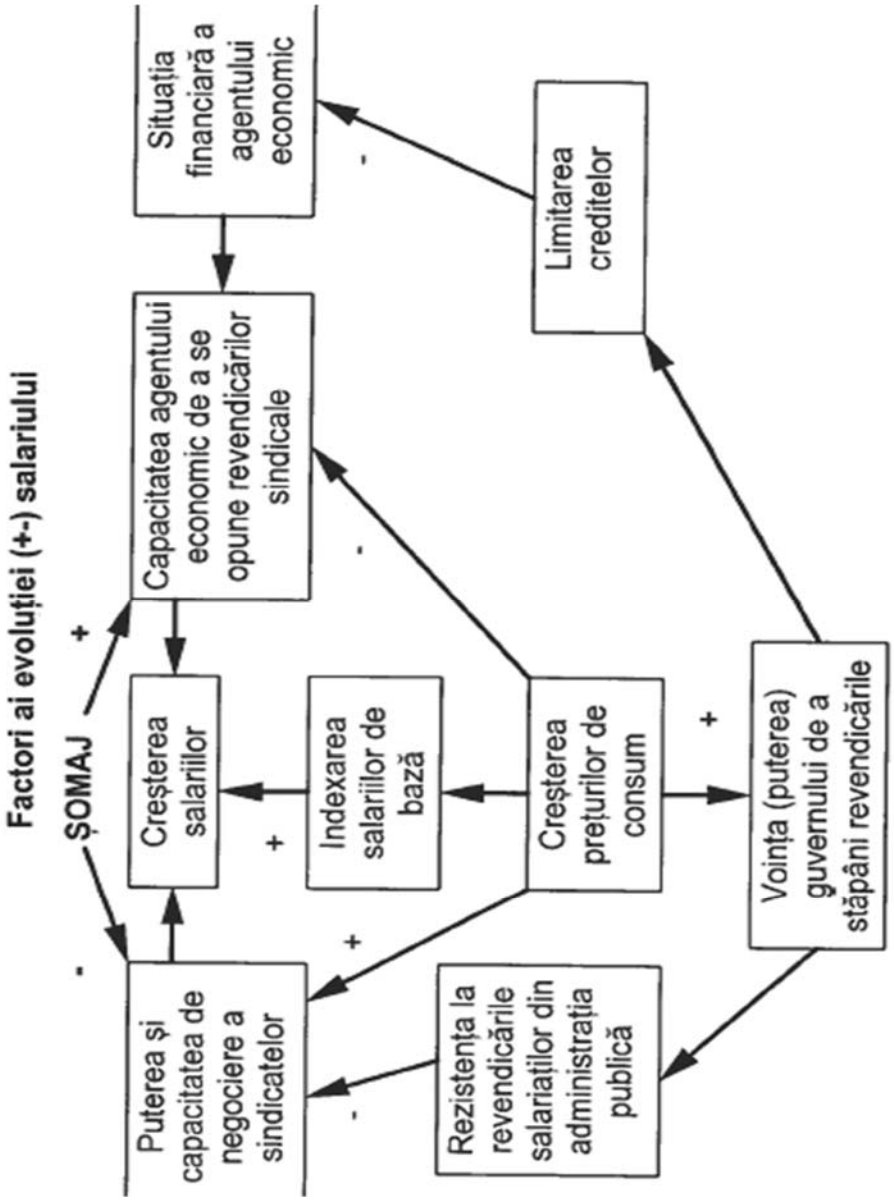
IV. Modelarea mărimii venitului salarial net (care este în cele din urmă cel mai important) prin politici de impozite şi taxe stimulative;

V. Fixarea cadrului legal-instituțional al negocierii colective şi, în genere al gestionării pieței muncii;

VI. În condiții de reprezentare sindicală inegală, de tendințe de discriminare salarială are datoria de a extinde prevederile contractelor colective de muncă negociate la nivel de sector sau, după caz, teritorial; defineşte criteriile ocupaționale generale şi cerințele locului (postului) de muncă şi, respectiv, ale salariaților, ca şi impactul politicii de personal la nivel de firmă, sectorial şi în unele cazuri, național. După cum nu poate fi neglijată nici posibila incidență a migrației forței de muncă.

*2.4.2.* Este evident că, natura mixtă a salariului şi funcțiile sale se regăsesc în forme adecvate în sistemul factorilor care "dictează" evoluția acestuia în prezent.

Fără a prezenta şi alte teorii care domină gândirea economică contemporană în materie de formare şi evoluție a salariilor ("contractul implicit", "capitalul uman", "reglări", "segmentări" ş.a.), primordială ni se pare sublinierea că dinamica salariului este strict "comandată" de acțiunea conjugată a unui ansamblu de factori de natură economică, socială, instituțională, cu sens şi intensități diferite. În consecință, în egală măsură, dimensiunea şi rata de creştere a salariului se cristalizează în zona de confluență a tuturor acestor factori. Schematic, principalii factori pot fi prezentați astfel:


Factori ai evoluției (+-) salariului
ȘOMAJ
+
-
Situația financiară a agentului economic
Capacitatea agentului economic de a se opune revendicărilor sindicale
Creșterea salariilor
Indexarea salariilor de bază
Creșterea prețurilor de consum
Limitarea creditelor
Voința (puterea) guvernului de a stăpâni revendicările
Puterea și capacitatea de negociere a sindicatelor
Rezistența la revendicările salariaților din administrația publică
+
-
+
-
+
-

2.4.3. Prin prisma celor prezentate anterior în formă sumară, în final, sub formă concluzivă, menționăm că în prezent problematica salariilor în contextul funcționării pieţelor muncii, inclusiv a formării pieţei comunitare, interne vizează câteva zone de interes major la care nu s-au găsit încă răspunsuri suficient de convingătoare. Printre acestea menționăm:

I. **salariul şi rigiditățile sale în condițiile în care fluiditatea cererii şi ofertei de forță de muncă este accentuată.** "Salariul este în centrul creării valorii; el este şi un mecanism de reglare, dar este totdeauna şi un semnal principal de care dispun societățile capitaliste pentru a se informa asupra muncii; este un mecanism care le poate adânci şi, respectiv, scoate din criză(Jean Claude Silvestre, 1989). În fapt, se caută un răspuns la o problemă de fond: **"motivație - acord social", în termenii instituționalismului, "motricitate şi consens", în cei neoclasici;**

II. **partajul (repartiția), multă vreme limitat doar la raportul salariu-profit, devine din ce în ce mai complex, mai diversificat.** Sunt puse în discuție şi mişcare toate mecanismele societății: repartiția în interesul diverselor grupuri; repartiția în relația sa cu mişcarea de ansamblu a economiei naționale; mecanismele economice şi sociale de corectare a neajunsurilor pieței, de concertare a criteriilor economice şi a celor de justiție socială într-o lume în care şomajul, în general cel de lungă durată sau al categoriilor defavorizate, şi precarizarea ocupării par a se fi instalat drept constante;

III. **funcționarea pieței muncii îmbracă forma unor tensiuni permanente, de intensitate diferită în timp şi spațiu,** între "stabilitate, mergând până la cristalizare şi mişcare, până la volatilitate" (David Marsden, 1989); care ar putea fi raportul dintre securitatea ocupării şi mobilitatea forței de muncă (Guy Standing, 1990); pieţele contemporane ale muncii sunt puternic segmentate sub aspectul securității locului de muncă, al venitului din muncă, al profesionalizării etc.;

IV. **inovarea** în materie de funcționare - gestionare a pieței muncii – **centrată pe valorizarea resursei umane** - este în egală măsură o problemă economică, sociologică şi politică. O problemă de eficiență economică şi stimulare, dar şi una de echitate şi justiție socială, de ajustare-corectare a unor inegalități induse de o piață imperfectă, de prevenire-atenuare a unor riscuri (şomaj, insecuritate, sărăcie), care ar putea da naştere la stări conflictuale greu de stăpânit. Căutarea dozajului optim între eficiență şi echitate este terenul de întâlnire, interconectare şi concertare a producției, repartiției şi consumului, a politicilor de salarii şi prestații sociale şi ancorare a lor în obiectivele majore ale reformelor economice, în genere ale proceselor de reproducție socială. Venitul salarial deține un loc bine conturat, cel puțin conceptual, în raportul eficiență-echitate socială. Dar, ceea ce ni se

pare esențial de reținut este faptul că acestea se cer reunite şi apreciate în termenii **calității şi inovării raportului social,** al construirii unui sistem de relații industriale viabil în care, evident, economicul nu mai poate "gândi" (comanda) singur articularea producției şi repartiției, iar comportamentele micro şi macroeconomice se particularizează.

Din succinta noastră trecere în revistă, două concluzii cu valoare strategică se impun. Prima, se referă la faptul că influența instituțiilor, a normelor, convențiilor comportamentelor etc. pe piețele muncii nu poate fi subestimată nici chiar în economiile cele mai liberale. Cu atât mai mult, merită atenție în economiile de tranziție supuse concomitent proceselor de dereglementare, reglementare şi rereglementare. A doua, priveşte integrarea concurenței pe piețele muncii în cadrul instituțional şi social dat. Cu alte cuvinte, evitarea pericolului "axiomatizării" componentei concurentiaie sau a celei instituționale în demersul de construire a unor piețe concurentiale ale muncii (David Marsden, 1989).

# Capitolul 3.
# REFORMA SISTEMULUI DE SALARII. NECESITATE. CONȚINUT. PRINCIPII. ETAPE

Politica de venituri şi salarii în perioada de tranziție, a fost concepută şi realizată într-un context economic, politic şi social-cultural (inclusiv comportamental), marcat de puternice contradicții şi "provocări". Principalele coordonate ale acestui context în continuă schimbare sunt influențate de:

I. opțiunea **politică** de trecere de la un regim totalitar la democrație şi, respectiv, de opțiunea **economică** de trecere de la o economie de comandă, administrativ-birocratica, supercentralizată la economia de piață. Ambele opțiuni în unitatea lor presupuneau şi impuneau: pe de o parte, dereglementarea şi destructurarea vechiului sistem politic şi economic; pe de altă parte, o nouă reglementare (şi chiar rereglementare), respectiv crearea pachetului de legi şi norme juridice, de instituții, ca suport al instalării altor reguli de joc pe piață. Este un proces relativ îndelungat atât sub aspect legislativo-normativ, instituțional, cât şi sub aspect educațional-formativ, comportamental, al însuşirii unor norme şi reguli noi de joc pe o piață a muncii în formare;

II. situația economiei în momentul declanşării tranziției, moştenirea cu care s-a pornit la drum. Astfel, încă de la începutul anilor '80 în România au început să apară semnale ale unei crize economice şi sociale profunde şi cuprinzătoare;

III. o structură economică destul de complexă, dar puternic distorsionată;

IV. alocarea necorespunzătoare a forței de muncă pe sectoare şi în teritoriu;

V. utilizarea ineficientă a capitalului uman;

VI. deficite de ofertă, în creştere;

VII. inflație reprimată prin politicile de prețuri şi salarii decise şi controlate în mod centralizat de stat, fără suficiente legături cu dinamica pieței etc.

Având în vedere dimensiunile economiei, blocajele rezultate în egală măsură din structura acesteia - şi, în primul rând, a industriei -, din substituirea raționalității economice prin metode administrativ-birocratice, în condițiile lansării reformei economice, inclusiv a reformei pieței muncii în România, au fost în opinia noastră mai dure decât în multe din celelalte țări aflate în tranziție.

Tranziția, la rândul ei, ca proces de înlocuire a unui tip de dezvoltare inelastic, condus centralizat, prin metode administrativ birocratice şi de intrare

într-un proces cuprinzător politic, economic, social-cultural, psiho-comportamental şi permanent în schimbare nu putea să nu dea naştere la noi contradicţii şi blocaje în plan economic şi social. După 7 ani de la declanşarea sa, pentru România, tranziţia se dovedeşte un proces mai dificil şi mai îndelungat decât s-a apreciat iniţial. Ecartul dintre realităţi şi aşteptări continuă să se menţină mare. Mai mult, au apărut semne de descurajare; este pusă în dilemă credibilitatea reformelor, capacitatea factorilor decizionali de a le realiza. Sigur, unele dintre dificultăţi şi contradicţii sunt inerente unui asemenea proces de schimbare în plan societal şi individual. Altele îşi au originea în insuficienţe conceptuale, în lipsa coerenţei dintre diferitele componente ale reformei economice şi ale acesteia în ansamblul său cu condiţiile mediului economic intern şi extern. În fine, altele, şi nu puţine, ţin de erori în pilotarea reformei, ca şi de sincope şi dezarticulări în angajarea tuturor partenerilor sociali în realizarea acesteia.

### 3.1. Moştenirea. Repere semnificative ale politicii de salarii înainte de 1989

Sistemul de salarizare din România a fost unul dintre cele mai centralizate, puternic controlat de stat. Legislaţia în domeniu era extrem de stufoasă şi din această cauză dificil de mânuit. Astfel:

I. nivelul salariilor, diferenţele pe ramuri, categorii profesionale, nivele de calificare şi clase de salarizare se stabileau centralizat prin lege. În acest sens exista un "sistem naţional" de evaluare a posturilor (a locurilor) de muncă, complicat şi incoerent. În raport cu dinamica progresului tehnologic şi a calificării, sistemul era destul de rigid. Mai ales că, motivaţia pentru cariera profesională era îngrădită de o mulţime de condiţii de promovare, multe din ele neraţionale din punct de vedere economic şi al investiţiei în capitalul uman;

II. În ciuda faptului că, la baza evaluării posturilor şi a acordării salariilor erau aşezate criterii în aparenţă riguroase -complexitatea muncii, calificarea, responsabilitatea, rezultatele muncii - ca urmare a gradului înalt de centralizare, a unor ample procese de redistribuire a fructelor productivităţii şi competitivităţii între sectoare, ramuri, întreprinderi, de la cele rentabile spre cele ineficiente etc., salariile pentru unele categorii de forţă de muncă, erau neremuneratorii, iar pentru altele supraestimate; diferenţele de salarii pe sectoare şi categorii profesionale în interiorul întreprinderilor erau mici, nestimulative, iar tendinţele de apropiere-egalizare, tot mai accentuate. Ca urmare, legătura dintre salariu şi performanţă era slabă, cvasi inexistentă. Nu de puţine ori aceasta "juca" în favoarea categoriilor de forţă de muncă cu un profil profesional şi de calificare relativ mai redus. În plan comportamental, un asemenea sistem atrăgea după sine plafonarea, descurajarea, dezinteres pentru o muncă de calitate, eficientă;

IV. structura salariului era distorsionată; includea – cu deosebire în unele sectoare - o mare diversitate de accesorii salariate în bani sau în natură, nelegate de muncă. Partea cuvenită pentru rezultatele efective, măsurabile ale muncii tindea să se reducă în favoarea unor beneficii monetare şi nemonetare voalate sau a unor "subvenţii invizibile";

V. proporţia cheltuielilor cu forţa de muncă în costurile totale de producţie era redusă şi controlată riguros prin planul de stat. Competenţele întreprinderii în materie de gestiune a forţei de muncă şi stimulare prin salarii erau limitate la încadrarea în numărul şi structura personalului, fondului de salarii şi, respectiv, în grilele de salarii elaborate şi transmise de la un nivel central. Un teren ceva mai larg de mişcare exista în ceea ce priveşte alegerea formelor de salarizare. Dar şi aceasta a fost mult restricţionată în a doua parte a anilor '80, prin generalizarea **acordului global** în toate ramurile şi pentru toate categoriile de personal, chiar dacă în unele cazuri - dat fiind specificul muncii această generalizare avea un caracter formal;

VI. generalizarea sistemului de plată în "acord global", prin indicatori, criterii şi condiţii de formare şi cu deosebire de acordare a salariului a acţionat nu atât ca factor de stimulare, cât mai ales ca mecanism de:

- reprimare a inflaţiei, ca urmare a "strangulării" cererii solvabile prin sistemul de penalizări pe care, în situaţia de recesiune a economiei, acordul global îl conţinea;
- accentuare a proceselor de nivelare a veniturilor şi de demotivare în muncă a categoriilor de forţă de muncă cele mai calificate şi, în consecinţă, descurajarea investiţiei în capitalul uman. Potrivit legii, diferenţa dintre salariul minim şi cel maxim pe economie (muncitor necalificat şi director general din minister) era de 1:5,5; în realitate, în cele mai multe cazuri aceasta era de 1:2-3;
- blocarea iniţiativei, a creaţiei şi participării, dezinteres pentru rezultatele generale ale întreprinderii şi perfecţionarea profesională continuă;

VII. Între sistemul de angajare (ocupare deplină) şi cel de salarizare exista o relaţie de dependenţă: primul îl condiţiona pe cel de al doilea. Pe de o parte, se **garanta** locul de muncă; se descuraja -prin sporul de vechime în aceeaşi întreprindere-mobilitatea forţei de muncă. În orice caz, abstracţie făcând de alte aspecte, securitatea locului de muncă poate fi considerată ca un avantaj, cel puţin în plan individual. Este adevărat că genera un fenomen de subeficienţă, cu efect asupra creării locurilor de muncă viitoare. Pe de altă parte, printr-o politică administrată de la centru de **salarii mici, de control strict** al diferenţelor de salarii - aplicat cu o rigurozitate apreciabilă la categoriile de forţă de muncă înalt calificate - se menţinea un nivel ridicat al ocupării forţei de muncă, în condiţii de eficienţă scăzută.

În concluzie, prin toate componentele sale, sistemul "de salarizare folosit până în 1990 răspundea cu deosebire unor exigenţe de echitate; avea o puternică încărcătură de protecţie socială; nu încuraja interesul pentru

performanță, pentru calitate şi nici măcar competiția pentru perfecționare profesională. Costul redus al forței de muncă stimula consumul exagerat de factori de producție, în general, de forță de muncă, cu deosebire. Atrăgea după sine o alocare ineficientă a resurselor de muncă pe sectoare, teritoriu, categorii de personal, profesii (supraocupare), practic fără nici o legătură cu nevoia de forță de muncă şi performanțele întreprinderii şi lucrătorilor. Salariul nu-şi îndeplinea funcția sa alocativă. Nu putea acționa ca dispozitiv de alocare a resurselor de muncă, de stimulare a mobilității şi prin aceasta, de echilibrare a cererii şi ofertei; atâta vreme cât era stabilit centralizat, marja sa de mişcare era limitată, iar întreprinderile eficiente şi lucrătorii performanți erau mai curând penalizați, decât stimulați. În acest mod, îşi pierdea, în fapt, şi funcția de echitate, de justiție distributivă în favoarea celei egalitariste.

### 3.2. Un moment de derută cu efecte pe termen mediu şi lung - anul 1990

Privit retrospectiv, anul 1990 nu marchează începutul unor schimburi benefice în materie de salarii şi politică salarială. Dimpotrivă, pare a adânci dezechilibrele moştenite şi a "altera" condițiile reformei într-un domeniu vital, cum este cel al veniturilor salariale. În ciuda preocupărilor şi a căutărilor, la nivelul factorilor de decizie, dar şi al partenerilor sociali, confuzia se asocia cu o anumită doză de naivitate.

În prima parte a anului 1990, sub impactul unor puternice mişcări revendicative - orchestrate cu destul succes de sindicate -, au fost inițiate, fără analize temeinice asupra efectului (efectelor) de impact - prin hotărâri ale guvernului provizoriu -, o serie de măsuri de natură salarială şi, respectiv, în ceea ce priveşte ocuparea forței de muncă. De regulă, acestea au agravat distorsiunile deja existente în sistem. Mai mult, au devenit în scurt timp sursa de "susținere" a inflației prin costuri, atâta vreme cât oferta de produse, chiar în condiții de import sporit, era deficitară.

I. Unele dintre aceste măsuri au avut un **caracter "reparatoriu", "corectiv".** Este vorba de reintroducerea în sistem a unei serii de "drepturi salariale", monetare sau nemonetare, de accesorii salariale care, în vechiul regim, fie că fuseseră total desființate, fie că fuseseră limitate ca sferă de cuprindere sau ca dimensiuni (diferite categorii de sporuri, încadrarea în grupa I sau a II-a de muncă etc.). Acelaşi caracter a avut şi restituirea garanțiilor reținute în cadrul acordului global sau a altor forme de garanții din perioada anterioară, ca şi a unor penalizări la salarii, considerate nejuste. Efectele acestor procese au fost:

a. majorarea costului forței de muncă fără legătură cu rezultatele muncii;

b. crearea unor diferențe de salarii nejustificate pe ramuri şi în teritoriu în favoarea ramurilor industriei grele. S-au acumulat astfel, pe terenul deja existent datorită vechii legislații în domeniu, condițiile "protejării", "favorizării"

unor sectoare sau categorii profesionale prin măsuri administrative mai mult sau mai puțin justificate;

c. exacerbarea efectului de contagiune, difuziune şi antrenare, respectiv, declanşarea în lanț a unor noi şi repetate mişcări revendicative în materie de drepturi salariale.

II. Un al doilea tip de măsuri a vizat plata **integrală** a salariului de încadrare (de bază) şi, evident, a altor drepturi salariale legate de acesta, indiferent de variația volumului şi a calității muncii efectiv prestate. Ca urmare, fenomenul de deturnare a salariului de la funcția sa naturală de "preț al muncii", de "plată pentru un serviciu prestat" şi mecanism de echilibru pe piața muncii, dar şi de echilibru bugetar s-a adâncit. Evident, în condițiile declinului accentuat al producției, menținerii şi chiar apărării supraocupării şi acest set de măsuri a favorizat inflația.

III. Un al treilea tip de măsuri cu caracter deregulatoriu priveşte **"forțarea" în continuare a ocupării forței de muncă.** Astfel, directorii de întreprinderi erau obligați, în baza unui decret al Guvernului, să angajeze forța de muncă ce le era repartizată. şi aceasta, fără a se ține cont de situația economică a întreprinderii, de perspectivele relansării activității acesteia, în genere, de "căderea" întregului sistem de relații contractuale dintre întreprinderi (aprovizionare-desfacere) şi chiar din interiorul acestora, mai ales în condițiile dezafectării întreprinderilor şi ruperii prin aceasta a fluxurilor tehnologice în funcțiune. În acelaşi context se înscrie şi pierderea - ca urmare a stării de haos şi vid legislativ - a unor piețe externe, precum şi "căderea" sistemului de colectare a produselor de la producători.

IV. Reducerea duratei muncii (săptămânale şi anuale), fără să fi fost întrunit minimul de condiții necesare pentru declanşarea unei acțiuni de o asemenea anvergură (o reducere de 6 ore săptămânal). Menținerea nivelului salariului, respectiv creşterea costului salarial orar şi unitar a antrenat sporirea costurilor totale cu forța de muncă fără echivalent în producție, calitate, productivitate. S-a "stimulat" şi pe această cale supra-ocuparea şi inflația.

V. în fine, retumarea către populație a părților sociale, în valoare de peste 30 miliarde lei (prețuri 1990), a condus la gonflarea bruscă a masei monetare în circulație, în condițiile deficitului de ofertă. Această măsură a devenit prin sporirea cererii solvabile o puternică sursă de presiune asupra ofertei de bunuri şi servicii, de stimulare a inflației şi a anticipațiilor inflaționiste.

Măsurile amintite, în ciuda menținerii vechiului sistem de salarizare (Legea nr.57/1974) au determinat în 1990 creşterea veniturilor băneşti ale populației cu peste 25% față de anul precedent, şi aceasta în condițiile scăderii PIB cu 7,4%, a producției industriale cu 20%, în construcții cu peste 36%. Pe de altă parte, aceasta a atras o creştere a prețurilor produselor industriale de peste 23%. Efectul acestei sporiri a prețurilor asupra puterii de cumpărare a populației a fost, în parte, anihilat de menținerea sistemului de subvenții. Ca urmare, veniturile reale ale populației au sporit cu 19%.

VI. Din perspectiva efectelor nocive a măsurilor promovate în prima jumătate a anului 1990 şi mai ales, a creării condițiilor necesare trecerii la un nou sistem de salarizare, în august 1990 s-au luat măsuri de reglementare a mecanismului de calcul şi eliberare de către bănci a fondului de salarii. Se urmărea **reintroducerea şi menținerea** în limite normale a corelației dintre producție şi fondul de salarii, productivitate şi salariul mediu. A fost primul semnal transmis agenților economici vizând plata salariilor în concordanță cu rezultatele economice, cu posibilitățile financiare proprii. Un semnal prea puțin receptat dacă avem în vedere că supraefectivele se mențin, salariile cresc sau se plătesc fără legătură directă cu rezultatele muncii, cu starea economico-financiară a întreprinderilor. Mai târziu, asemenea practici devin factori de blocaj pe piața muncii şi prin intermediul acesteia în economie.

Din punctul de vedere al creării mediului necesar elaborării şi punerii în aplicare a unei politici salariale coerente, ansamblul măsurilor care privesc veniturile populației luate în prima jumătate a anului 1990 (la care s-ar mai putea adăuga şi altele) au favorizat: a. demotivarea în muncă, indisciplina, prin dereglarea nejustificată a sistemului de normare, prin ruperea la nivel microeconomic a salariului, de productivitate, de eficiență, prin acordarea unei game variate şi de valori ridicate de accesorii salariale în bani şi/sau în natură; b. sporirea bruscă a costului forței de muncă (total şi orar) în timp ce producția, productivitatea şi calitatea erau în regres; c. deteriorarea structurii salariului; d. "liberalizarea" inflației; e. modificări ale raportului dintre veniturile provenite din salarii şi alte categorii de venituri; f. menținerea unor comportamente iraționale din punct de vedere economic ale partenerilor sociali, a numeroase tensiuni şi conflicte sociale cu efect de "scumpire a costului tranziției".

### 3.3. Reforma salariilor - prioritate a creării unei noi piețe a muncii

În condițiile dezechilibrelor amintite, moştenite şi create prin măsuri necorelate, arbitrare, reforma salariilor se impunea ca o coordonată fundamentală, o prioritate a liberalizării pieței muncii. Deşi acest lucru nu putea fi neglijat, realizarea ei era de la început pusă în dificultate de textura mediului economic în serviciul căruia trebuia să lucreze. O reformă coerentă a veniturilor salariale cerea transparență şi curaj, răspunsuri corecte, articulate şi credibile la o multitudine de probleme economice şi sociale cum sunt:

I. esența, natura şi funcțiile salariului într-o economie în tranziție de la un sistem administrativ, hipercentralizat la unul de piață, în condiții de recesiune accentuată a producției interne, de deteriorare puternică a relațiilor economice externe (pierderea unor importante piețe sau segmente de piață), în care pericolul unei inflații galopante (cu 3 cifre) era iminent;

II. concertarea funcțiilor macro şi microeconomice ale salariului, ale celor stimulative cu cele de protecție şi justiție socială;

III. criteriile de formare şi plată a salariilor individuale şi, legat de

aceasta, măsura în care salariul este sau nu mai este preț corect, just al muncii şi mecanism de reglare a cererii şi ofertei de forță de muncă;

IV. structura optimă a salariului, a diferențelor de salarii, precum şi a costului salarial, astfel încât prin acest mecanism să se mențină şi să întărească legătura cu producția, productivitatea şi calitatea muncii, să se stimuleze inovația, creativitatea, responsabilitatea şi participarea la muncă; investiția în capitalul uman, formarea şi funcționarea piețelor profesionale ale muncii;

V. instituționalizarea negocierii colective, şi în legătură cu aceasta, organizarea partenerilor sociali, instituționalizarea prin dispoziții adecvate a relațiilor dintre aceştia; stabilirea zonei de competențe, atribuții şi răspunderi ale fiecăruia dintre partenerii sociali la nivel național, sectorial şi microeconomic;

VI. descentralizarea politicii de salarii şi delimitarea frontului de acțiune şi asumare a răspunderilor de către fiecare dintre partenerii sociali, într-un proces tensionat de şocurile induse în permanență de liberalizarea consumului încă în prima jumătate a anului 1990, a prețurilor bunurilor şi serviciilor începând din octombrie 1990, eliminarea treptată a subvențiilor, deprecierea puternică a monedei naționale;

VII. rolul şi funcțiile statului în materie de pilotare a politicilor salariale, într-o economie marcată de dezechilibre, în care piețele sunt în formare, au grade diferite de liberalizare. În acest context, o importanță deosebită capătă: nivelul salariului minim şi raportul acestuia cu salariul mediu; protejarea, într-o anumită măsură, a puterii de cumpărare a populației prin indexări şi compensări ale creşterii prețurilor; controlul prin diverse mecanisme a creşterii inflaționiste a salariilor, în condițiile în care descentralizarea conducerii şi deciziei era mai mult sau mai puțin formală; deruta, criza managerială şi comportamentele de supraviețuire ale agenților economici (prevalente); presiunea sindicală puternică.

### *3.3.1. Contextul economic general*

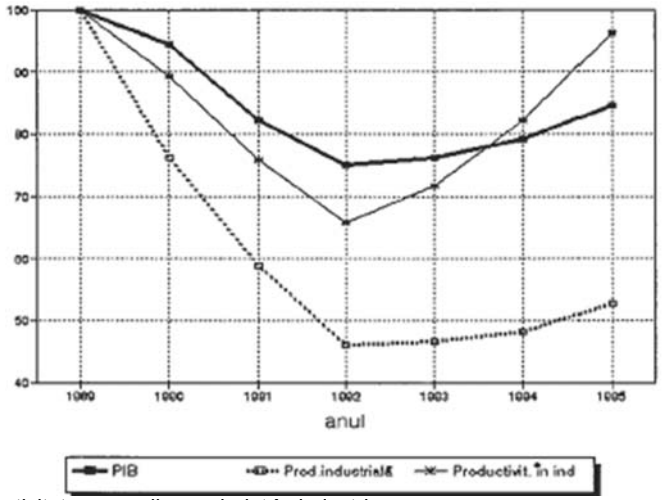
În primii 5 ani ai tranziției, economia României a fost supusă unor şocuri repetate care au imprimat o dinamică descendentă indicatorilor macroeconomici, aducând economia cu cca 5-10 ani în urmă. În acest sens au acționat deopotrivă accentuarea recesiunii economice, declanşată la mijlocul anilor '80, dezechilibrele structurale globale şi sectoriale deja existente, măsurile de stabilizare macroeconomică fără corespondent în economia reală, "scurgerea" pe canale mai mult sau mai puțin legale, peste graniță unei părți deloc neglijabile a avuției naționale, a unor importante cantități de bunuri care au îngustat oferta internă de bunuri şi servicii şi aşa insuficientă. Adăugăm la aceştia, factori comportamentali, birocrația, corupția, precum şi slăbiciunea, lipsa de fermitate ale unor instituții ale statului abilitate de drept să vegheze la respectarea legilor şi, nu în ultimul rând, vidul legislativ de care au profitat

diverse grupuri de interese (unele dintre acestea devenind mai târziu puternice grupuri financiare cu tendințe oligarhice).(Vezi graficlul nr. 5)#

În 1995, față de 1989, PIB reprezenta 84,5%; producția industrială 52,6%; productivitatea muncii pe salariat în industrie cea 96,1%; soldul balanței de plăți, de la un excedent total de +2049 mil.dolari în 1989 la un deficit de 411,1 mil.dolari în 1994 şi 1230,5 mil.dolari în 1995; indicele general al prețurilor de consum a sporit la 9829,7%; rata oficială de schimb (lei/dolar) de la 14,44 lei/$ SUA la sfârşitul anului 1989 la 2578 lei/$ la sfârşitul anului 1995.

Pe fondul degradării generale a situației economice se disting două perioade: prima 1990-1992, în care, cu excepția dezvoltării sectorului privat în economie, toate evoluțiile sunt negative; a doua 1993-1995 în care au apărut semne ale stopării declinului economic, ale unei uşoare relansări şi stabilizări macroeconomice.

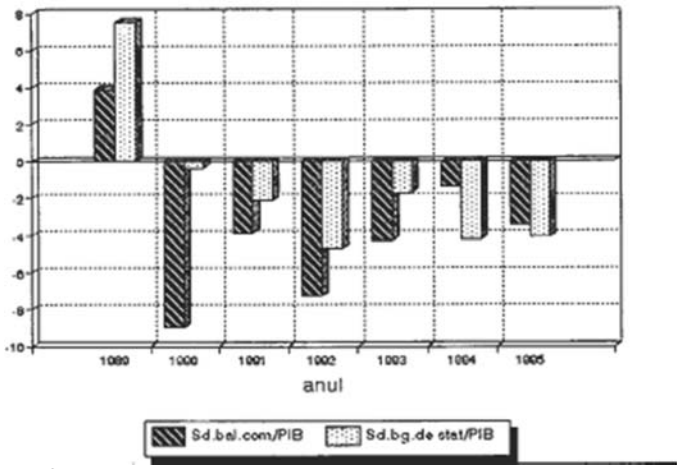
***Graficul nr. 5 - Evoluția principalilor indicatori economici, 1989-1995 (1989=100)***




*Notă: Productivitatea muncii pe salariat în industrie.*
*Sursa: Banca Națională a României, Raport anual, 1995.*

La sfârşitul anului 1992, pe care îl putem considera pentru o serie de indicatori economici ca vârf al recesiunii economice, PIB era cu peste 25% mai mic decât în 1989, producția industrială cu 54%, productivitatea muncii cu aproape 40%, deficitul balanței de plăti era de 7,5% din PIB, deficitul bugetar - 4,7% din PIB.

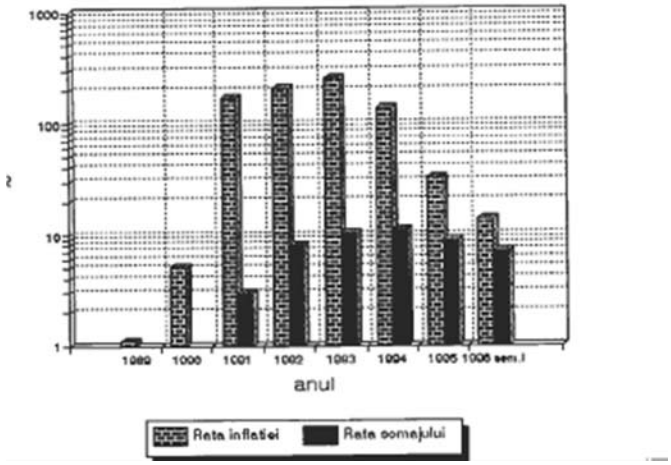
***Graficul nr. 6 - Soldul balanței comerciale şi al exec.bugetului de stat, ca% în PIB***




*Sursa: idem graficul nr. 5.*

Inflația şi şomajul cresc în ritm accelerat. Practic, până la jumătatea anului 1996 rata înaltă, în creştere sau persistentă a inflației coabitează cu o rată a şomajului în creştere (Graficul nr.7), cu apariția şi cronicizarea şomajului de lungă durată şi descurajare a forței de muncă.

***Graficul nr.7 - Rata anuală a inflației şi rata şomajului, 1989 - 1996 (sem.I)***

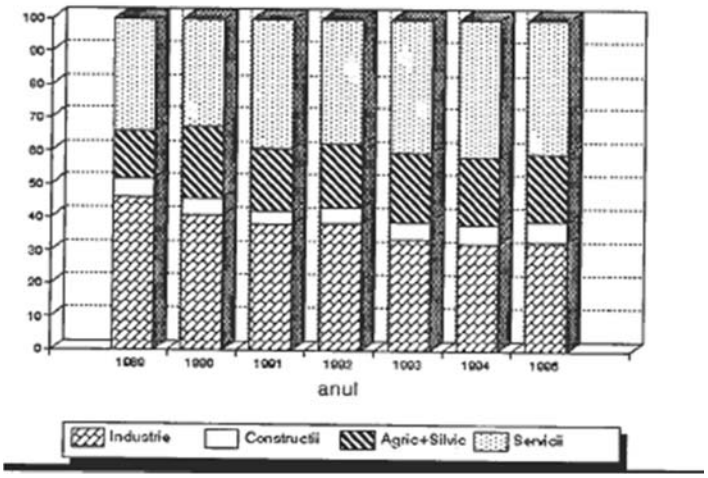



Ca urmare a unor asemenea evoluții, la începutul anului 1993, România, în ciuda unor progrese instituțional-legislative de necontestat, datorită unor dezarticulări, întârzieri şi inconsecvențe în promovarea şi managementul reformei, se afla în fața unei crize profunde. Această stare i-a închis accesul la finanțarea externă (de altfel, destul de fragilă şi în anii 1990-1992).

Programul de stabilizare macroeconomică, elaborat în baza Memorandumului cu Fondul Monetar Internațional marchează debutul unor procese pozitive în economie (a doua etapă):

I. stoparea declinului economic şi uşoara relansare a creşterii economice: PIB, în termeni reali, creşte în 1993 față de 1992 cu 1,5 puncte procentuale, în 1994 cu 3,9, iar în 1995 cu 6,9 puncte față de anul anterior. Aici se cere a introduce un amendament. Deşi, an după an începând din 1993, România a înregistrat ritmuri pozitive de creştere a producției, aceasta, în bună măsură, se abate de la cerințele pieței. Astfel, producția pe stoc - o caracteristică a acestor ani - a crescut la cca. 68% în anul 1993, la 70% în anul 1995. În ultimă instanță aceasta este reflexul risipei de resurse, al unor comportamente iraționale din punctul de vedere al funcționarii piețelor; o măsură a întârzierii proceselor reale de restructurare care ar fi permis înscrierea economiei pe curba eficienței; contribuția diferitelor sectoare la producerea PIB se modifică în favoarea agriculturii şi serviciilor, industria rămânând însă principala sa componentă. Ponderea sectorului privat în producerea PIB ajunge în 1994 la 38,9%, iar în 1995 la 45%, față de 12,8% în 1989 şi 26% în 1992;

***Graficul nr.8 - Structura intersectorială a PIB în perioada 1989-1995***




II. trecerea de la o economie hiperinflaţionistă la una cu o inflaţie relativ modestă, dar oscilantă în timp. Astfel, rata medie lunară a inflaţiei se reduce de la 12,1% în 1993 la 4,1% în 1994, 2,1% în 1995 şi creşte uşor la 2,2% în semestrul 1.1996;

III. ameliorarea unora din principalele echilibre din economie: exporturile cresc cu o rată anuală de 12,1% în 1993 şi, respectiv, 22,2% în 1995; gradul de acoperire a importurilor prin exporturi sporeşte de la 62,8% în 1990 la cea 94% în 1993 şi scade la 86% în 1995. Ca urmare, deficitul balanţei de plăţi are o evoluţie oscilantă: se reduce de la 7,2% din PIB în 1992 la 1,4% în 1994 şi creşte din nou la 3,4% în 1995; gradul de autofinanţare a economiei sporeşte de la 73,2% în 1992 la 92,2% în 1994. Prin politici fiscale şi bugetare de austeritate s-au multiplicat posibilităţile de finanţare din surse neinflaţioniste a deficitului bugetar.

### *3.3.2. Cadrul legislativ-instituţional*

Pachetul de legi şi alte acte normative menite să reglementeze relaţiile industriale şi să susţină procesele tranziţiei s-a bucurat de o anumită prioritate în plan legislativ. Astfel, pe parcursul a numai câteva luni, la începutul anului 1991 a fost adoptat principalul set de acte normative care statuează cadrul general favorabil creării, liberalizării şi funcţionării pieţei muncii, stabilirea unor noi reguli de joc pe această piaţă. O asemenea prioritate era dicatată de:

I. asigurarea libertății individuale şi protecția drepturilor fundamentale ale omului, între care dreptul la muncă, la alegerea şi exercitarea liberă a profesiei etc. (Legile nr. 1, 13, 14, 15/1991);

II. explozia unor fenomene şi procese care afectau nivelul de trai al salariaților şi care până în 1991 nu aveau asigurate nici un fel de protecție legislativă (şomaj, licențiere individuală sau/şi colectivă, greve şi conflicte de muncă);

III. organizarea partenerilor sociali şi reglementarea relațiilor dintre aceştia (Legile nr. 14 şi 54/1991);

IV. caracteristicile perioadei de tranziție reflectate în rincipal în: dezechilibre între cererea şi oferta de bunuri şi servicii, ca şi între cererea şi oferta de forță de muncă, menținerea cu deosebire în unele sectoare, a monopolului producției i distribuției, lipsa unei veritabile concurențe între producători, endințe de majorare artificială a costurilor şi prețurilor, "obligate" ă suporte costul carențelor manageriale, al ineficientei etc.;

V. accelerarea proceselor de liberalizare din economie, nainte de toate a prețurilor, inclusiv, eliminarea subvențiilor, cărora li se adaugă modificări importante în sistemul fiscal de taxe şi impozite, încercările de descentralizare şi deconcentrare a actului decizional.

În acest context, sumar prezentat, **Legea salarizării** (14/1991) căreia i s-au asociat legile privind contractul colectiv de muncă (13/1991), **Legea soluționării conflictelor colective de muncă** (15/1991), **Legea sindicatelor** (54/1991), precum şi un număr impresionant de hotărâri şi ordonanțe ale guvernului vizând diferite aspecte ale politicii de salarii (salariul minim pe economie, compensarea-indexarea salariilor în funcție de evoluția indicelui general al prețurilor de consum, negocierile salariale, moderarea creşterii salariilor, organizarea unor instituții tripartite etc.) definesc coordonatele globale ale reformei salariilor, cadrul general al relațiilor dintre partenerii sociali, statuează debutul procesului de creare a unor noi instituții ale pieței muncii.

***Principale obiective****. Bazată pe un set de principii - dintre care cel al descentralizării deciziei în materie de determinare a salariilor şi al întroducerii negocierii colective, ca mecanism al stabilirii şi diferențierii salariilor - prin lege se stipulează atingerea unor obiective de primă mărime, cum sunt:*

- *liberalizarea pieței muncii, în legătură cu progresele realizate de liberalizarea economiei naționale;*
- *crearea, şi prin politica de salarii, a condițiilor de realizare a stabilizării macroeconomice, a echilibrului dintre cererea solvabilă şi oferta de bunuri şi servicii;*
- *asigurarea la nivel global a unui raport acceptabil între creşterea prețurilor şi cea a salariilor, din perspectiva procesului de stabilizare macroeconomică;*
- *determinarea şi motivarea partenerilor sociali şi, în primul rând, a agenților economici cu capital majoritar de stat pentru stabilirea*

*mărimii şi a creşterii salariilor în legătură cu rezultatele muncii, cu posibilitățile financiare ale fiecăruia, limitându-se astfel impactul costurilor salariale asupra inflației;*

- *crearea condițiilor de stimulare a inițiativei şi performanțelor colective şi individuale;*
- *evitarea apariției unor diferențieri exagerate, artificiale între veniturile salariale realizate în diverse sectoare de activitate;*
- *menținerea unui raport acceptabil între veniturile salariale realizate în sectorul concurențial (societăți comerciale şi regii autonome) şi respectiv, cel din instituțiile publice.*

Legea salarizării, aşa cum deja am amintit, este construită pe un sistem de principii şi criterii a căror operaționalizare de facto ar fi trebuit să conducă la o mai mare eficiență a salariului, la întărirea funcțiilor sale productiv-stimulative, alocative şi repartitorii (distributive).

***Principii*** *stipulate în Legea nr. 14/1991:*

- *Descentralizarea sistemului de salarizare. Renunțarea la schemele rigide de stabilire centralizată a tarifelor de salarii pe sectoare, ramuri, categorii profesionale. Acestea devin - cu condiția respectării unor norme stabilite la nivel național pe bază de negociere sau consultare a partenerilor sociali - atribute ale agenților economici. Sistemele de salarii, salariile individuale se stabilesc, de regulă, la nivel microeconomic, în raport cu modul de organizare, finanțare şi caracterul activității;*
- *Negocierea liberă a salariilor, în limita posibilităților financiare ale fiecărui agent economic, devine principiul director al politicii de salarii. Astfel, salariile se stabilesc prin negocieri colective sau, după caz, individuale între persoanele juridice sau fizice care angajează şi salariați sau reprezentanți ai acestora, în dependență de posibilitățile economico-financiare ale celui care angajează. In raport cu acest principiu fundamental al liberalizării pieței muncii şi politicii de salarii există câteva excepții. Astfel, salariile personalului din funcția publică finanțate de la buget, ca şi cele ale personalului din organele puterii legislative, executive şi judecătoreşti se stabilesc fie de către Guvern, cu consultarea sindicatelor (cazul instituțiilor bugetare şi, respectiv, al regiilor autonome cu specific deosebit, nominalizate de Guvern), fie prin lege; salariile conducătorilor societăților comerciale şi regiilor autonome sunt stabilite de organele abilitate să le numească.*
- *Salariile determinate prin negocieri colective au valabilitate un an de la data stabilirii lor.*
- *Salariul de bază minim brut pe țară nou introdus- se stabileşte prin Hotărâre a Guvernului, după consultarea sindicatelor şi a patronatului.*

- *Salariile de bază determinate prin negociere, precum şi cele stabilite prin Hotărâri ale Guvernului sau prin legi, nu pot fi mai mici decât salariul de bază minim brut pe țară, aprobat pentru programul normal de muncă.*
- *Sistemul de compensare-indexare a salariilor de bază se stabileşte cu consultarea sindicatelor şi a patronatului, prin Hotărâre a Guvernului.*
- *Prioritatea plății drepturilor salariale în raport cu alte obligații băneşti ale unității. În caz de lichidare judiciară salariații au calitatea de creditori privilegiați, iar drepturile lor băneşti constituie creanțe privilegiate.*
- *Confidențialitatea venitului salarial.*
- *În vederea frânării procesului inflaționist şi a sporirii şomajului, Guvernul după consultare cu sindicatele şi patronatul, poate iniția pentru cel mult un an măsuri de moderare a creşterii salariilor pe calea unor impozite suplimentare plătite de cel care angajează. În acelaşi context, la propunerea Guvernului, prin lege se poate aproba prelungirea duratei acțiunii de moderare a creşterii salariilor, mergând până la înghețarea salariilor pe perioade limitate de timp.*

  *Salariul de bază se stabileşte pentru fiecare salariat în raport cu importanța, complexitatea lucrărilor ce revin postului în care este încadrat, cu pregătirea şi competența profesională. Adaosurile şi sporurile la salariul de bază se acordă în funcție de rezultatele obținute, condițiile concrete în care se desfăşoară activitatea şi, după caz, vechimea în muncă. Acestea se iau în calcul la stabilirea drepturilor care se determină în raport de salariu. - Sporurile (în bani sau în natură) relativ diversificate, ca şi salariile de bază se negociază prin contractele colective de muncă la diverse niveluri, între anumite limite minime şi maxime. Acestea pot fi acordate în sume fixe sau în procente din salariul minim negociat sau din cel de bază.*

**Tipuri de sporuri acordate conform prevederilor din contractele colective de muncă (la nivel național CUNN, de ramură sau al agentului economic)**

| Denumirea sporului | Cuantumul sporului | | | Baza de calcul a sporului potrivit prevederilor din contractul colectiv de muncă |
|---|---|---|---|---|
| | fix | minim | maxim | |
| 1.**Spor pentru condiții de muncă** | | | | |
| -grele | - | 10 | 25 | - salariul de bază |
| -nocive | - | - | 10 | - salariul minim pe firmă sau salariul minim pe țară |
| -periculoase | - | 5 | 30 | - salariul de bază sau salariul minim pe economie |
| 2.**Spor pentru muncă în timpul nopții** | 25 | - | - | - salariul de bază |
| 3.**Spor pentru ore suplimentare** | 100 | - | - | - salariul de bază |
| 4.**Spor pentru lucrul sistematic peste programul normal de lucru**(plătit în locul sporului pentru ore suplimentare) | 25 | - | - | - salariul de bază |
| 5.**Spor pentru vechime în muncă** | - | 5 | 30 | - salariul de bază |

### *3.3.3. Negocieri colective. Parteneriat şi tripartitism*

Din rațiuni multiple, inclusiv cele ce derivă din gradul şi modul de organizare, din capacitatea de integrare şi angajare a partenerilor sociali în dezbaterea şi soluționarea unor probleme de fond ale tranziției în interacțiunea şi dinamica lor, dialogul social a îmbrăcat adesea, mai curând, forma unor confruntări.

Gradul de organizare şi capacitatea de acțiune a partenerilor sociali sunt diferite şi inegale. După cum inegale sunt şi reprezentările lor în teritoriu sau în diferite ramuri.

Prin reglementări juridice s-au stabilit 3 criterii care se cer întrunite cumulativ, pentru ca o organizație sindicală sau patronală să fie considerată reprezentativă la nivel național:

a. numărul total de membri şi, respectiv, membrii cotizanți;

b.caracterul intersectorial;

c. reprezentarea în teritoriu.

**Sindicatele.** Caracteristic pentru România este dinamica rapidă, explozivă a mişcării sindicale, încă din primele zile ale anului 1990. De la început aceasta a avut un puternic caracter revendicativ, reparatoriu, într-un moment în care producția şi indicatorii de eficiență erau într-un declin pronunțat. Bene-

ficiază din august 1991, şi de cadrul juridic de funcționare (Legea nr.54/1991 cu privire la sindicate). Principalele caracteristici ale organizării sindicale sunt:

I. un grad înalt de sindicalizare în **sectorul de stat,** regii autonome şi societăți comerciale cu capital majoritar de stat (în jur de 80-85% după declarațiile liderilor sindicali);
II. o prezență simbolică, incipientă, în sectorul privat;
III. o evoluție care a parcurs rapid drumul de la autonomizarea mişcării sindicale spre federalizare, la nivel de ramură sau sector şi confederalizare, la nivel intersectorial.

Gradul relativ mare de "împrăştiere" a mişcării sindicale acționează adesea ca o frână a dialogului şi negocierii, discuțiile asupra uneia şi aceleiaşi probleme purtându-se în runde separate, cu fiecare dintre acestea. În dialogul purtat la început doar cu Guvernul şi mai târziu cu organizațiile patronale s-a manifestat frecvent o anumită "agresivitate" sindicală, explicabilă prin erodarea rapidă a nivelului de trai şi a calității vieții.

**Principalele confederații sindicale reprezentative la nivel național ***

| Denumire | Domenii de reprezentare | Caracteristici |
|---|---|---|
| CNSLR-Frăția | - toate ramurile, cu excepția industriei miniere;<br>- toate județele şi M.Bucureşti | - cuprinde, prin afiliere, 50 de federații sindicale profesionale şi de ramură;<br>- cca 2,5 mii. membri din care 1,5 mii. cotizanți |
| ALFA | - cuprinde o importantă parte a lucrătorilor din ramurile: industria construcțiilor de maşini şi electrică, metalurgie, mine, chimie, hârtie şi celuloză, transport, industrie uşoară, asigurări, agricultură, învățământ; -27 de județe, inclusiv M.Bucureşti | -26 de federații profesionale afiliate;<br>- aprox. 1,2 milioane membri |
| BNS | - acoperă în diferite grade lucrătorii din 14 ramuri construcții de maşini, electronică, electrotehnică, poştă şi comunicații, transport, industrie uşoară, învățământ, sănătate şi asistență socială;<br>- 27 județe, inclusiv M.Bucureşti | - 24 de federații profesionale afiliate;<br>- cca 7-800 mii membri, din care aprox.50-55% cotizanți |
| CSDR | - cca 1/2 din numărul ramurilor economiei naționale, inclusiv din instituții bugetare;<br>-20 de județe şi M.Bucureşti | - cca. 1 milion de membri |

** În afara acestor patru Confederații reprezentative la nivel național mai există o serie de federații sindicale puternice în anumite sectoare de activitate, ca şi o serie de sindicate independente, neafiliate.*

În prezent, se conturează două caracteristici semnificative ale mişcării sindicale, manifestate prin: a. maturizarea şi sporirea competenței sindicale la

toate eşaloanele; capacitatea sporită a acestora de a aborda într-o concepție holistică problematica evoluției pieței muncii, de participare şi parteneriat efectiv, eficient, în susținerea reformei; b. au apărut unele semne ale unei posibile crize ale mişcării sindicale manifestate prin apariția unor tendințe centrifuge; revendicări incompatibile; scăderea credibilității unor lideri sindicali şi poate chiar a capacității de mobilizare a celor patru mari Confederații sindicale. În plus, accelerarea privatizării va conduce la un proces de "desindicalizare" şi va impune şi schimbări calitative în mecanismele de luptă sindicală, inclusiv în ceea ce priveşte câmpul şi coerența negocierilor colective.

**Asociațiile patronale.** Organizarea patronatului este rămasă în urmă. Această situație se explică prin: a. confuzia care a domnit o bună perioadă de timp din moment ce statul era singurul patron; b. vidul legislativ - nici astăzi nu există o lege a patronatului; c. lupte interne pentru supremație într-un sector sau altul de activitate. În consecință, organizațiile patronale apărute au fost de la început mai slabe ca forță de negociere decât sindicatele. La nivel microeconomic - mai ales - au cedat cu uşurință în fața revendicărilor salariale, neluând în considerare capacitatea financiară a întreprinderilor, cu toate efectele de antrenare şi de durată (costuri în creştere, credite neperformante şi dobânzi greu de suportat, şomaj etc.).

**Structuri de negociere.** Privită în dinamica sa, reforma salariilor se înscrie, în ciuda unor disfuncții şi blocaje, pe traiectoria descentralizării, a deplasării ferme a centrului de greutate al negocierii de la nivel macro la nivel sectorial şi respectiv, microeconomic, al întăririi fundamentelor economice ale negocierii, ca şi al responsabilizării partenerilor sociali.

Contractul colectiv de muncă unic la nivel național (CCUNN), negociat anual între organizațiile patronale şi cele sindicale, constituie baza de pornire şi cadrul general al negocierilor colective la nivel de ramură. Contractul colectiv la nivel de ramură devine, la rândul său, fundament al negocierii în întreprinderi. Practic, negocierea salariilor tinde să se concentreze tot mai mult la nivel de ramură şi întreprindere.

## ORGANIZAREA PATRONATULUI

| Numele organizației | Sfera de prezentare | Caracteristici |
|---|---|---|
| CNPR (Confederația Națională a Patronatului Român) | - acoperă o mare parte din ramurile din economie; -cuprinde marea majoritate a întreprinderilor de stat, inclusiv, regii autonome; - din sectorul privat-agricultura privată şi cca 70% din totalul firmelor de construcții | - sunt afiliate cca 25 de organizații patronale; - deține cca 90% din capitalul social; - a semnat o convenție de colaborare cu CNIMMP, în vederea desfăşurării unor acțiuni comune; există o întrepătrundere a structurilor lor organizatorice, unele elemente ale acestora aparținând ambelor organizații; multe întreprinderi mici şi mijlocii au dublă apartenență:CNPR şi CNIMMP |
| CNIMMP (Consiliul Național al Întreprinderilor Mici şi Mijlocii Private) | - întreprinderile mici şi mijlocii din sectorul privat | ..... |
| UNPR (Uniunea Națională a Patronatului Român) | - mare parte din unitățile din sfera comerțului en detail; -izolat, în restul ramurilor | ..... |
| Patronatul Național Român | - incluzând persoane fizice şi unități mici | - la constituire în 1992 reunea 17 organizații mici şi persoane fizice individuale; în prezent sunt 27 |
| UGIR (Uniunea Generală a Industriaşilor din România) | - potrivit prezenței acestei profesii în sfera activităților din economie | - la constituire s-a declarat ca organizație profesională; - în prezent a fost înglobată CNPR, fără a-şi pierde autonomia de funcționare, ca organizație independentă |

## STRUCTURA DE ANSAMBLU A ORGANIZĂRII NEGOCIERILOR

| Nivele de negociere | Participanţi | | | Obiectul negocierii | Caracteristici | Rezultatul negocierii |
|---|---|---|---|---|---|---|
| | Stat | Patr. | Sind. | | | |
| NAŢIONAL | X | X | X | - criteriile de salarizare cu valabilitate universală;<br>- cadrul general al relaţiilor de muncă pe piaţa naţională | -acoperă parţial lacunele legislative în domeniul muncii; Codul muncii se mai aplică doar parţial; -concretizează orientările generale privind politica socială.condiţiile de muncă, partajarea duratei muncii | - contractul colectiv la nivel naţional; reprezintă nivelul minim de la care se negociază la contractele de ramură |
| DE RAMURĂ | - | X | X | - condiţiile şi criteriile generale potrivit specificităţilor şi naturii activităţii | - stabileşte mai concret unele drepturi ale salariaţilor.care în general sunt minimale;<br>- se fixează minimum de bază al grilei pe ramură; | - contractul colectiv la nivel de ramură; prevederi minimale pentru faza următoare a negocierii |
| INTEPRINDERE | - | X | X | - modul concret de desfăşurare a activităţii şi de remunerare a muncii | - concretizarea prevederilor din contractele de la nivelele superioare, respectiv:<br>*salariul de bază minim brut;<br>*coeficienţii de ierarhizare pe meserii, profesii şi funcţii; | - contractul colectiv de muncă;<br>- contractul individual de muncă |
| | | | | | *sistemul de sporuri:condiţii de acordare, cuantum etc.;<br>*forme de salarizare practicate;<br>*alte drepturi băneşti sau în natură, în funcţie de posibilităţile proprii firmelor;<br>- în funcţie de posibilităţi se poate negocia şi sub nivelul prevederilor contractelor la nivel superior | |

*(1) Stabilirea salariului minim naţional pentru salariaţii din sectorul bugetar.*

Sistemul prezintă avantajul unei anumite ordini şi coerenţe în interiorul ramurii, dar şi marele dezavantaj al **escaladării** creşterilor negociate de salarii, din moment ce clauzele negociate la nivele superioare sunt praguri **minime** pentru cele inferioare. În condiţiile în care, politica de salarii este pilotată mai ales de mişcarea preţurilor de pe piaţa bunurilor şi serviciilor, iar salariul se rupe de productivitate, calitate, performanţă, de posibilităţile reale din întreprindere, efectul de escaladă a creşterii salariilor este puternic. Astfel, în anii 1993-1994 în raport cu salariul minim negociat la nivel naţional, coeficientul negociat de salarii pe ramuri şi întreprinderi oscila între 1,35 în ramurile textile, tricotaje,

confecții, pielărie, cauciuc şi încălțăminte şi 1,6-1,8 în ramura energiei electrice, petrol, gaze şi industria lemnului.

Într-o economie în tranziție, descentralizarea şi deconcen-trarea competențelor nu sunt sinonime cu dezangajarea statului. Dimpotrivă, pe piața muncii amploarea şi structura activității statului rămân importante. Se modifică însă mecanismele pe care le pupe în funcțiune. Cu atât mai mult cu cât, o bună bucată de timp economia va avea un caracter **mixt,** iar statul are răspunderi complexe, în calitate de proprietar, de partener de dialog, de gestionar al fondurilor publice şi de modelator a echilibrelor macroeconomice. Are misiuni de reglementare şi rereglementare a relațiilor dintre partenerii sociali, a sistemului legislativ şi instituțional al pieței muncii; de asigurare a echilibrului bugetar şi control al costurilor; de asigurare a unor condiții pentru ocuparea forței de muncă, de protecție socială.

În materie de salarii şi venituri, în România, Guvernul are atribuții şi răspunderi limitate. Există evident un transfer de competențe către partenerii sociali şi în plan regional. Astfel, în competența directă a Guvernului, după consultări cu partenerii sociali, intră următoarele:

I. stabilirea şi modificarea salariului minim pe economie;
II. stabilirea procentului de indexare şi a gradului de acoperire a creşterii prețurilor;
III. măsuri de moderare a creşterii salariilor în regiile autonome şi societățile comerciale cu capital majoritar de stat;
IV. stabilirea cuantumului ajutorului social pe categorii de populație, a alocațiilor pentru copii şi a altor prestații sociale;
V. în fine, are rol de arbitru în detensionarea relațiilor dintre organizațiile sindicale şi patronale, atunci când acestea ajung în stare de incompatibilitate.

# Capitolul 4.
# EVOLUȚII ATIPICE ALE SALARIILOR. DETERMINĂRI ŞI IMPACT ECONOMIC ŞI SOCIAL

În procesul de derulare a reformei economice, comparația salarii-venituri în toate dimensiunile sale a avut o evoluție spectaculoasă sub aspectul dinamicii, dar deconcertantă, derutantă din punctul de vedere al relației cost salarial - indicatori macroeconomici şi, respectiv, cost salarial-ocupare-performanță la nivel de firmă.

Supusă în permanență pe de o parte presiunilor care rezultau din liberalizarea prețurilor, eliminarea subvențiilor, introducerea TVA şi liberalizarea adaosului comercial - resimțite puternic pe piața bunurilor şi serviciilor, iar pe de alta, celor dictate de asigurarea stabilizării macroeconomice, ambele asociate cu comportamente atipice, adinamice, adesea contrapro-ductive ale agenților economici, în plan practic politica de salarii a introdus ea însăşi elemente de distorstiune, deformatoare. Impactul rupturii dintre politicile monetar-financiare, fiscale şi bugetare - de esență monetaristă - şi aderența scăzută a acestora în economia reală, întârzierea şi temporizarea reformei şi restructurării la nivel microeconomic, conjugate şi cu menținerea monopolului în producție şi distribuție în sectoare importante ale economiei nu au făcut altceva decât să îndepărteze salariul de vocația şi funcțiile sale "naturale".

## 4.1. Deteriorarea raportului dintre dinamica salariului nominal şi cea a salariului real

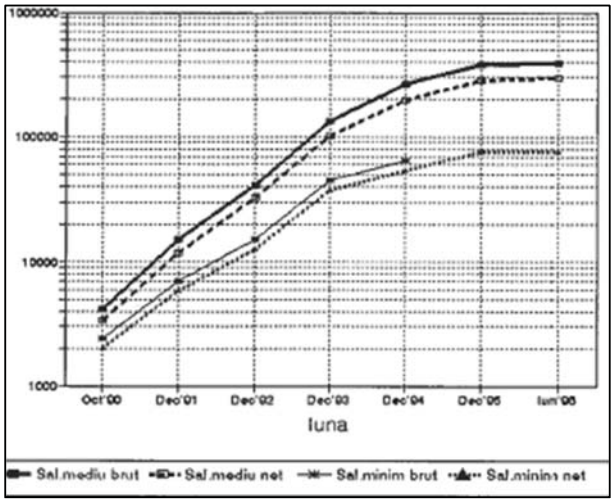
Recesiunea economică şi inflația galopantă din anii 1990-1993 au exercitat o puternică presiune, orchestrată cu succes de sindicate, în direcția creşterii salariilor nominale. Dinamica acestora a fost pilotată şi monitorizată preponderent de starea şi mişcarea pieței bunurilor şi serviciilor, în speță a prețurilor, şi nu de piața muncii. Tendința a continuat şi după 1993, chiar dacă inflația s-a redus simțitor în anii 1994-1995, menținându-se însă nu numai la un nivel destul de ridicat, dar şi cu oscilații importante de la un an la altul şi de la o lună la alta; în fine, în 1996, cu deosebire în a doua parte a anului inflația creşte din nou, depăşind apreciabil nivelul previzionat.

**Tabelul nr.1 - Salariul nominal şi real, minim şi mediu, brut şi net în perioada octombrie 1990-iunie 1996**

| | Oct. 1990 | Decembrie 1991 | 1992 | 1993 | 1994 | 1995 | Iunie 1996 |
|---|---|---|---|---|---|---|---|
| 1.Salariul mediu brut (lei/lună) | 4110 | 15024 | 41430 | 131741 | 262616 | 374183 | 386425 |
| 2.Salariul mediu net (lei/lună) | 3414 | 11824 | 32612 | 101331 | 198530 | 182995 | 294148 |
| 3.Salariul minim brut (lei/lună) | 2410 | 7000 | 15215 | 45000 | 65000 | - | - |
| 4.Salariul minim net (lei/lună) | 2000 | 5832 | 12624 | 37101 | 53974 | 75000 | 75000 |
| 5.Salariul mediu real (%) | 100 | 77,9 | 71,8 | 56,4 | 68,4 | 76,3 | 70,0 |
| 6.Salariul minim real (%) | 100 | 65,6 | 47,5 | 35,3 | 31,7 | 34,5 | 30,3 |

*Sursa:* Calculat pe baza datelor CNS şi MMPS.

***Graficul nr.9 - Evoluția salariului: mediu şi a celui minim, brut şi net, Oct.1990-Iunie 1996***




Salariul **mediu** nominal brut sporeşte în iunie 1996 față de octombrie 1990 de peste 94 ori, iar cel net - care suportă impactul politicii de impozite, taxe şi cotizații sociale plătite de salariat, de 86 ori. Salariul **minim** (brut şi net), deşi creşte, are o dinamică incomparabil mai lentă decât a celui mediu - 37,5 ori. Sporul absolut al salariului minim net (73 mii lei) este de 4 ori mai mic decât cel al salariului mediu net (peste 290 mii lei).

Principalii factori ai acestor evoluții rapide, dar diferite ca intensitate au fost: a. menținerea ca instrument de control şi moderare a creşterii salariilor şi a cheltuielilor de protecție socială legate de acesta - a salariului minim la nivele

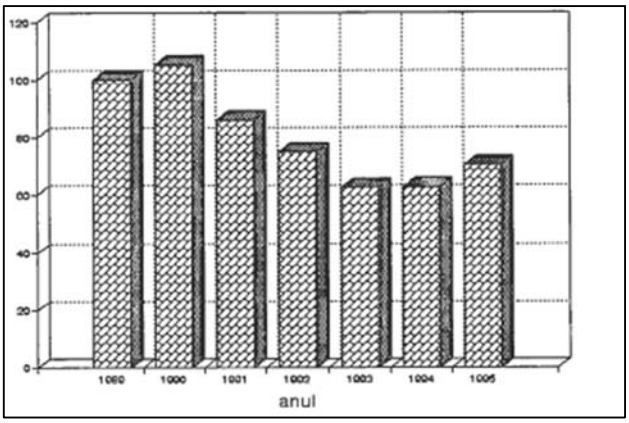
scăzute; frecvența modificării - conform legii, prin Hotărâre de Guvern - a salariului minim a fost mai redusă decât creşterile salariului mediu; b. majorările salariilor negociate anual, inclusiv incidența accesoriilor salariale, indusă de modificarea salariilor de bază din grilele de salarii la nivel de firmă şi chiar sectorial; c. compensările - indexările. cu efectul lor asupra spiralei inflaționiste; d. introducerea principiului garantării în plată a salariului minim, care, chiar dacă nu a fost cu strictețe respectat în mod inexorabil a dus la creşterea costului salarial al forței de muncă; e. impactul modest al politicilor de moderare a creşterii salariilor promovate consecvent, prin mecanisme variate, în perioada 1992-1995. Se cuvine menționat că, unii dintre aceşti factori au impulsionat dinamica accelerată a evoluției salariilor nominale, în timp ce alții au avut mai ales funcții de calmare a "nervozității" care se manifestă la un moment dat pe piața muncii, via piața bunurilor şi serviciilor, piața financiar-valutară şi cea de capital.

În limitele regulilor de joc şi ale restricțiilor prezente pe piața muncii, legătura lor cu fenomenele, procesele şi blocajele de pe celelalte piețe, inflația a erodat în permanență puterea de cumpărare a veniturilor nominale ale populației, înainte de toate a salariilor. În 1993, salariul real reprezenta doar 56,4% din nivelul celui din 1989.

*În legătură cu relevanța dinamicii salariului real, calculată pe baza veniturilor disponibile sunt necesare câteva rezerve: a. În perioada de referință (anul 1989),ca urmare a inflației reprimate şi a penuriei de ofertă, nivelul veniturilor reale era în fapt mai mic decât cel din publicațiile statistice; b. informațiile privind salariile şi veniturile din sectorul privat şi activități independente sunt incomplete, cu un grad relativ redus de credibilitate; c. extinderea pieței paralele a muncii care scapă evidenței statistice şi afectează fiabilitatea informațiilor cu privire la salarii şi venituri; d. proporția autoconsumului care în unele cazuri este supraestimat, în altele subestimat (D.Lipton, J.Sachs, 1990; Daniel Dăianu, 1991; Maria Molnar, 1995)*

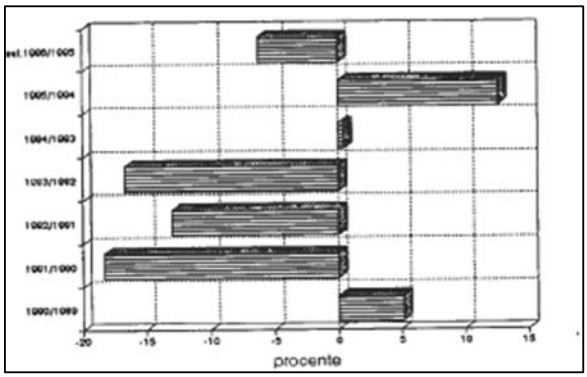
După 1993, măsurile de stabilizare macroeconomică promovate în baza Memorandului cu FMI pe de o parte, iar pe de alta, sporirea gradului de acoperire prin indexări a creşterilor de prețuri au ca rezultate "refacerea" într-o anumită măsură a puterii de cumpărare a salariului nominal, de la 62,2% în 1993 la 62,5% în 1994 şi 70,3% în 1995. Dar, în 1996, rata prognozată a inflației este depăşită. Ca urmare, salariul mediu real se reduce din nou cu 6,3 puncte procentuale față de cel din 1995.

***Graficul nr. 10 - Evoluția câştigului salarial real mediu lunar, în perioada 1989-1995***

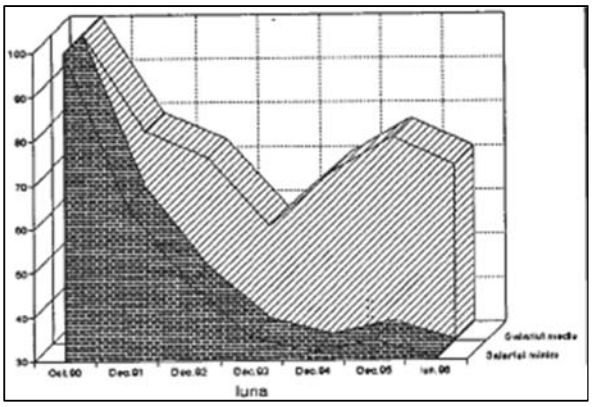



În fine, un ultim aspect relevant pentru costurile sociale antrenate de tranziție, se referă la deteriorarea mult mai accelerată a puterii de cumpărare a **salariului minim,** ceea ce aruncă cohorte întregi ale populației sub nivelul pragului minim de subzistență. Mai mult, dinamica puterii de cumpărare a salariului nominal minim pare să se înscrie pe o traiectorie proprie. Cu o singură excepție (anul 1995) scăderea este continuă: de la 65,6% în 1991, la 47,5% în 1992, 35.3% în 1993, 31,7% în 1994, 34,5% în 1995, pentru ca în iunie 1996 să înregistreze cel mai redus nivel, 30,3%.

***Graficul nr. 11 - Modificarea anuală a câştigului salarial real mediu lunar, 1990-1996***



***Graficul nr. 12. - Deteriorarea puterii de cumpărare a salariului minim şi mediu, Oct. '90-Iun. '96***




### 4.2. Diferenţe de salarii economic nelegitimate, nestimulative

Dacă salariul este un preţ remuneratoriu şi echitabil al muncii, atunci, în condiţii de piaţă, are o importantă funcţie alocativă şi de avertizare. Este (ar trebui să fie) un semnal al stării cererii şi ofertei de forţă de muncă, al raportului dintre ele şi repartiţiei forţei de muncă pe sectoare, categorii, teritoriu şi, pornind de aici, un dispozitiv al politicilor de gestionare a pieţelor muncii. Diferenţele de salarii, abstracţie făcând aici de impactul unor factori aleatori sau/şi al dezechilibrelor şi disfuncţionalităţilor de pe alte pieţe, teoretic ar trebui să se constituie în factori de stimulare a flexibilităţii pieţei muncii şi mobilităţii sectoriale, profesionale, teritoriale a forţei de muncă, a investiţiei în capitalul uman la scară individuală, de firmă şi societală.

Flexibilitatea salarială - realizată printr-o multitudine de modalităţi, inclusiv sisteme noi de salarizare - este, potrivit evoluţiilor din anii '80, un important mecanism de eficientizare a funcţionării pieţei muncii (Steliana Perţ, Valentina Vasile, 1993).

Examinarea mărimii şi evoluţiei diferenţelor de salarii în perioada de tranziţie - în limita informaţiilor existente - prilejuieşte câteva constatări cu valoare de concluzii strategice.

**Prima** dintre acestea, priveşte **atipicitatea** diferenţelor de salarii pe sectoare, categorii profesionale, forme de proprietate etc. Acestea par a avea mai curând determinări subiective decât obiective, cu rădăcini în funcţionarea pieţelor muncii. De aici, şi capacitatea redusă a acestora de fluidizare a fluxurilor de forţă de muncă, de deblocare a funcţionării pieţei muncii.

**A doua** - privite deopotrivă static şi dinamic, diferenţele de salarii pe ramuri, forme de proprietate, pe tipuri de întreprinderi, după statutul juridic, pe judeţe şi categorii profesionale, combină în proporţii variabile elemente moştenite (obiective şi, mai ales, comportamentale) cu insuficienţe ale reformei în domeniu. În ultimă instanţă sunt măsură a gradului redus de liberalizare a pieţei muncii; a comportamentului şi inegalităţii raportului de forţe dintre partenerii sociali; a stadiului reformei, a menţinerii poziţiei de monopol a unor ramuri şi subramuri de activitate, a creşterii lente a sectorului privat şi structurii acestuia pe ramuri, a întârzierii restructurării economiei reale. Astfel, diferenţierea veniturilor este marcată de segmentarea pieţei muncii în ramuri, întreprinderi, categorii de forţă de muncă protejate, chiar şi prin politicile guvernului şi, autoprotejate prin forţa monopolului şi altele defavorizate. Este, din perspectiva funcţionării pieţei muncii, o diferenţiere nestimulativă, inechitabilă, în bună măsură inflaţionistă, cu efect de antrenare-contagiune în evoluţia salariilor nominale.

4.2.1. **Diferenţele de salarii pe ramuri** se extind pe un palier extrem de larg. Astfel, în 1995, în raport cu salariul mediu pe economie, acestea se situau între: -31,2% în ramura "hoteluri şi restaurante" şi +84,3% în "activităţi bancare, financiare şi de asigurări"; cea +59% în industria extractivă, peste +50% în ramura "energie electrică, termică, gaze şi apă". În primele 9 luni din 1996, este de semnalat faptul că, în timp ce ecartul dintre salariul mediu minim şi cel maxim - faţă de salariul mediu pe economie - creşte, respectiv de la -26,4% în "hoteluri şi restaurante" la +108,2% în sectorul financiar - bancar şi de asigurări, într-o serie de alte ramuri - industrii extractive, energie electrică, termică, gaze şi apă se constată o uşoară tendinţă de aplatizare, în raport cu anul anterior.

**Tabelul nr. 2- Diferenţe ale câştigului salarial pe ramuri ale economiei naţionale, în 1994, 1995 şi luna sept. 1996**

*- în% faţă de salariul mediu pe economie=100-*

| Ramura | 1994 | 1995* | sept. 1996 |
|---|---|---|---|
| Activităţi financiar-bancare şi de asigurări | 165,0 | 184,3 | 208,2 |
| Industrie extractivă | 164,5 | 158,9 | 146,8 |
| Energie electrică, termică, gaze şi apă | 161,2 | 150,2 | 142,5 |
| Poştă şi telecomunicaţii | 114,6 | 125,8 | 114,2 |
| Transport şi depozitare | 117,3 | 119,9 | 126,1 |
| Industrie, total | 103,6 | 107,6 | 109,4 |
| Tranzacţii imobiliare | - | 107,0 | |
| Administraţie publică şi apărare,asistenţă socială obligatorie | 105,6 | 106,9 | 83,3 |
| Construcţii | 116,2 | 106,4 | 103,2 |
| Industrie prelucrătoare | 93,0 | 98,4 | 102,5 |
| Învăţământ | 93,2 | 92,1 | 78,6 |

| Ramura | 1994 | 1995* | sept. 1996 |
|---|---|---|---|
| Silvicultură, exploatare forestieră, vânat | 82,0 | 84,8 | |
| Agricultură | 79,6 | 81,0 | 78,2 |
| Comerț | 87,4 | 79,8 | 82,2 |
| Sănătate şi asistentă socială | 88,9 | 76,3 | 74,9 |
| Hoteluri şi restaurante | 69,1 | 68,8 | 73,6 |

** Ierarhia ramurilor stabilită după valorile din 1995.*
*Sursa:* Informații statistice operative, Seria forță de muncă, nr. 1/1996, CNS, 1996.

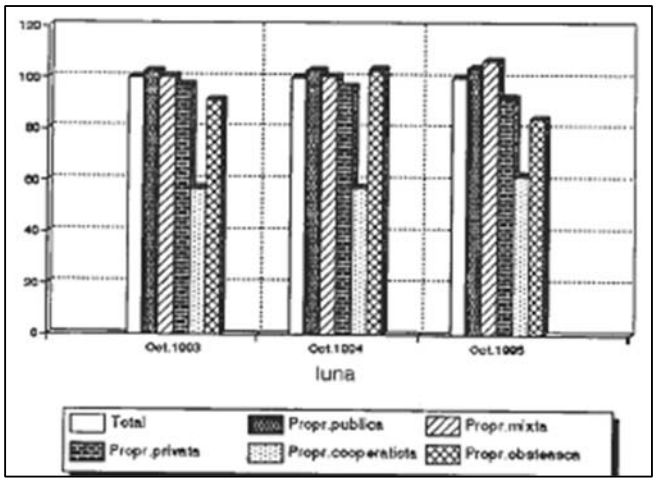
Indiferent de oscilațiile valorii acestui indicator în decursul celor 7 ani ai tranziției, se cristalizează câteva grupe de ramuri şi anume: prima grupă, cu valori în creştere, este reprezentată de **sectorul bancar-financiar şi de asigurări,** mult dezvoltat după 1989. Un sector în care, în condițiile unei oferte de specialişti încă insuficientă, cererea de forță de muncă s-a menținut permanent la cote ridicate, iar posibilitățile financiare de care unitățile acestui sector dispuneau le-au permis să "ofere" salarii şi alte avantaje atractive; a doua, cuprinde **industriile extractive şi ramura energie electrică, termică, gaze şi apă,** organizate, de regulă, ca regii autonome, ce se situează în jurul a +50-60%, dar în care, comparativ cu prima grupă, nivelul de formare profesională şi competență este mai scăzut; a treia grupă cu valori în jurul a +20-25%, - poştă şi **telecomunicații, transport şi depozitare;** a patra grupă, cuprinde un număr destul de mare de ramuri, cu salarii de +6-7% față de media pe economia națională **(total industrie, construcții, tranzacții imobiliare etc.);** în fine a **cincea** grupă, cu valori negative, dar mult diferite de la un sector la altul (-2,6% în industria prelucrătoare până la -31,2% în industria hotelieră şi restaurante). Dincolo de mărimea ca atare a acestor diferențe, relevant de reținut este faptul că în această grupă se încadrează ramuri şi activități cu o semnificație aparte în structura economiei, vitale pentru progresul social şi reproducția resurselor umane: învățământ şi cercetare ştiințifică, sănătate şi asistență socială. Din păcate, gruparea prea agregată a ramurilor nu ne permite să evidențiem şi o serie de alte caracteristici. Mai mult, credem că aceasta aplatizează unele din ecarturile salariale existente, viciind nu numai concluziile, ci şi calitatea informației pentru decizii eficiente în materie.

4.2.2. **Pe forme de proprietate,** diferențele de salarii -datorită printre altele şi gradului de sindicalizare şi încălcării criteriilor economice în procesul de negociere - par să încline balanța în favoarea întreprinderilor cu capital majoritar de stat. În acelaşi sens "lucrează", după opinia noastră, structura pe ramuri a sectorului privat, talia întreprinderii, ca şi faptul că în genere -în lipsa unor instituții ale pieței muncii şi extinderii pieței negre a muncii - o bună perioadă de timp, pentru o mare parte a salariaților, sectorul privat a promovat o politică de salarii mici, oricum comparativ mai mici cu sectorul întreprinderilor de stat, pentru funcții sau activități de valori aproximativ egale.

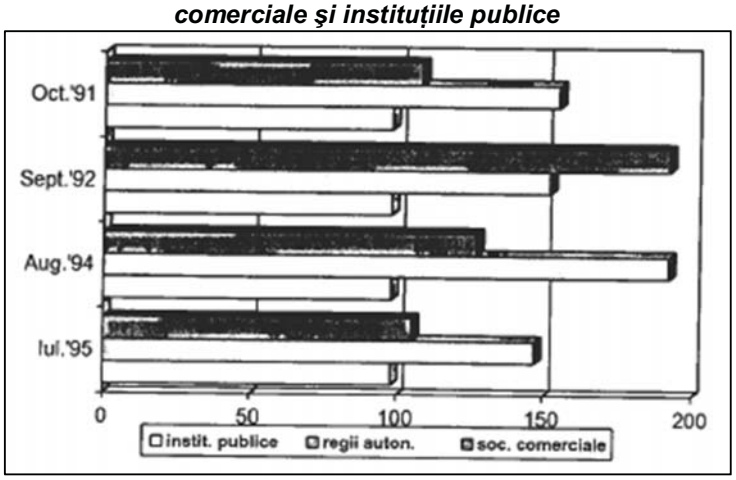
4.2.3. Salariile medii nete din instituțiile publice - în care ponderea personalului cu pregătire superioară depăşeşte considerabil media din alte

ramuri sau sectoare de activitate -sunt de regulă mai mici decât cele din regiile autonome şi respectiv sectorul concurenţial (societăţile comerciale). Austeritatea bugetară din funcţia publică, aplicată cu destulă fermitate după 1993, adânceşte ecartul dintre salariile din sectoarele amintite.

***Graficul nr. 13 - Diferenţieri ale sumelor brute directe plătite salariaţilor, 1993-1995***




***Graficul nr. 14 - Diferenţieri salariale între regii autonome, soc. comerciale şi instituţiile publice***



Cu toate rezervele pe care le avem asupra calității informației statistice şi a comparabilității lor este de observat că, în raport cu salariile din instituțiile publice considerate drept bază (100), cele din regiile autonome sunt sensibil mai mari, peste 50%, iar în unele situații chiar +90%; cele din **societățile comerciale** - datorită şi marii eterogenități a acestei grupe, dar şi a dificultăților reale cu care se confruntă pe piața externă şi internă, - par a fi mai apropiate. Societățile comerciale, inclusiv cele cu capital majoritar de stat - în condiții de blocaj financiar, de supraocupare, de eficiență scăzută - au avut un spațiu de mişcare mai îngust.

4.2.4. În **teritoriu** (pe județe) ecartul dintre salarii tinde să se lărgească. În **1989** față de salariul mediu net la nivel național, diferențele de salarii se încadrau între -0,1% (Sibiu) şi +8,6 (Hunedoara), 9 județe având salarii medii nete superioare mediei pe țară. În 1993 deschiderea evantaiului era incomparabil mai mare, între -0,1% (Bacău) şi +34% (Gorj), iar 11 județe se situau peste media națională. În 1995, datele care permit o analiză mai nuanțată relevă o puternică **concentrare a județelor în zona situată sub nivelul salariului mediu pe economie** - 29 de județe, din care 7 realizau salarii medii de cea 2-2,2 ori mai mari decât salariul minim, iar 22 de județe de 2,2-3 ori peste salariul minim. În al doilea rând reținem şi un proces de polarizare a județelor; un număr mic de județe (10) realizează salarii medii peste media națională, din care numai 4 (Constanța, Gorj şi Hunedoara şi Municipiul Bucureşti) salarii medii de peste 240.000 lei/lună. Diferența dintre salariul mediu cel mai mic (Botoşani) şi, respectiv, cel mai mare (Hunedoara) este de cea 125.000 lei/lună (165.940 lei, comparativ cu 280.896 lei, deci cu peste 60% mai mare decât salariul minim național).

***Harta nr.1 - Câştigul mediu salarial lunar pe județe în 1989***

***Harta nr. 2 - Câştigul mediu salarial lunar pe judeţe în 1993***

***Harta nr. 3. Câştigul salarial mediu lunar pe judeţe în 1995***

În 1995 şi 1996, cu toate că salariile au avut o evoluţie ascendentă, decalajele create anterior între salariile de bază din activităţi comparabile ca valoare au fost nu numai menţinute, ci şi adâncite, ceea ce a scăzut mult forţa de atracţie a unor sectoare şi au "stimulat" pierderile de potenţial uman valoros sub forma brain şi waste drain.

### 4.3. Salariul minim național la frontiera dintre funcția de protecție socială şi control a creşterii costului forței de muncă

Prin definiție, salariul minim național are funcție de protecție socială, de apărare a categoriilor celor mai defavorizate de salariați de unele din riscurile majore determinate de funcționarea pieței muncii. În acelaşi timp însă, în perioada de tranziție în România, ca şi în alte țări de altfel, a fost şi este folosit de puterea executivă ca mecanism de moderare a creşterii necontrolate a costului forței de muncă. Şi, aceasta, printre altele pentru că mărimea unei serii de elemente ale costului indirect al forței de muncă (cotizații sociale ale salariaților şi ale întreprinzătorilor) sunt direct dependente de mărimea salariului minim. Totodată, salariul minim național constituie un punct de pornire în negocierile salariale şi în construcția grilelor de salarii.

*După cum se ştie, în România stabilirea salariului minim pe economie este de competența Guvernului, după consultarea partenerilor sociali. În stabilirea salariului minim, Guvernul, potrivit şi recomandărilor Convenției nr.131/1970 a Biroului Internațional al Muncii porneşte de la:*

*a. necesitățile minime de trai ale lucrătorilor şi familiilor lor;*
*b. nivelul general al salariilor;*
*c. veniturile din prestații sociale;*
*d. posibilitățile de completare a veniturilor din alte surse;*
*e. condițiile economice generale din societate (nivelul şi dinamica productivității muncii, rata profitului, gradul de ocupare a forței de muncă etc.).*

*Din 1993, prin Legea nr.68, la cererea sindicatelor, cu acordul patronatului a fost introdusă garantarea în plată de către toți agenții economici de stat şi privați a unui salariu minim, cel puțin egal cu cel stabilit la nivel național.*

*Salariul minim net pe țară creşte de la 2.000 lei/lună în 1989 la 75.000 lei/lună în octombrie 1995, şi 97000 lei/lună începând cu luna august 1996, de aproximativ 37,5 ori şi, respectiv 48,5 ori; în aceeaşi perioadă salariul mediu net creşte de 71,1 ori şi, respectiv, de cca.100 ori (de la 3.414 lei/lună în 1989, la 242612 lei/lună - octombrie 1995 -, şi la 341361 lei/lună - septembrie 1996).*

În genere, Guvernul, în lipsa, unei poziții clare şi a determinării periodice a minimului de **subzistență,** s-a orientat spre menținerea salariului minim la un nivel redus şi o dinamică lentă a acestuia. Acesta este motivul pentru care, în permanență, mărimea şi capacitatea salariului minim stabilit de Guvern de a satisface minimul decent de trai au fost contestate de sindicate.

**Tabelul nr.3 - Evoluția salariului minim, 1989-1996**

| Perioada | Salariul minim brut la nivel național (lei/luna) |
|---|---|
| 1989-1990 | 2000 (1) |
| 1991-Martie | 3150 |
| - Aprilie – | 4675 |
| Mai-august | 5975 |
| - Septembrie-Octombrie | 6775 |
| - Noiembrie-Decembrie | 7000 |
| 1992 -Ianuarie-Februarie | 8500 |
| - Martie-Aprilie | 9150 |
| - Mai-August | 11200 |
| - Septembrie-Octombrie | 12920 |
| - Noiembrie-Decembrie | 15215 |
| 1993 -Ianuarie-Februarie | 16600 |
| - Martie-Aprilie | 17600 |
| - Mai-Septembrie | 30000 |
| - Octombrie-Noiembrie | 40200 |
| - Decembrie-Februarie 1994 | 45000 |
| 1994 - Martie-Iunie | 60000 |
| - Iulie-Martie 1995 | 65000 |
| 1995 – Aprilie | 75000 |
| - Octombrie | 75000 (2) |
| 1996 - August | 97000 |

*(1) Salariul minim net; corespunzător, salariu minim brut este egal cu aproximativ 2350 lei/lună.*
*(2) Începând cu octombrie 1995 salariul minim este scutit de impozit.*
*Sursa:* Comisia Națională pentru Statistică.

Raportul dintre salariul minim şi cel mediu se deteriorează. Dacă în 1989, salariul minim reprezenta 66,4% din cel mediu, în decembrie 1994 scade la 24,9%; în aprilie 1995 marchează o uşoară tendință de reabilitare (+3,8 puncte procentuale), pentru ca în iunie-iulie 1996 să atingă nivelul cel mai scăzut, 22,5%.

În raport cu minimum de trai decent (mai mare decât pragul de sărăcie), calculat de Institutul de Cercetări în domeniul Muncii şi Protecției Sociale capacitatea salariului minim național de acoperire a nevoilor minime de trai ale unei persoane adulte din mediul urban se reduce de la 67,9% în septembrie 1992 la 35,7% în august 1995, iar a salariului mediu de la 146,7% la 126,3%.

***Graficul nr. 15 - Ponderea salariului minim în cel mediu***
***- media 1989, oct' 90, martie' 91-sept' 96 -***

Prin prisma datelor prezentate este clar că salariul minim, prin dimensiunea sa conjugată cu deteriorarea accentuată şi constantă ca tendință a raportului dintre salariul minim şi cel mediu şi, respectiv minimul de subzistență este departe de a-şi realiza funcția de protecție socială. Este mai degrabă un instrument de calcul: elementul de bază de la care pornesc negocierile salariale la nivel sectorial şi de firmă, ca şi construirea grilelor de salarii. Mai mult, în ciuda dimensiunii sale reduse, incidența sa în sporirea costului total cu forța de muncă pare să fie importantă dacă avem în vedere, de exemplu, relația dintre salariul minim pe de o parte, ajutorul de şomaj şi, respectiv, de integrare profesională pentru cei intrați pentru prima dată pe piața muncii, ponderea ridicată a tinerilor şomeri, şomajul de lungă durată şi alocația de sprijin, numărul de persoane care beneficiază de ajutor social etc. Nu este mai puțin adevărat că, mişcarea mai liberă a salariului minim, "refacerea" raportului cu salariul mediu şi acoperirea, prin salariul minim, a nevoilor de subzistență, ar antrena potențial o sporire a costului indirect al forței de muncă. Tocmai de aceea, am inclus printre mecanismele de control al mişcării veniturilor salariale şi politica salariului minim.

**Tabelul nr. 4 - Gradul de acoperire a minimului decent de subzistență de către salariul minim şi, respectiv, cel mediu**

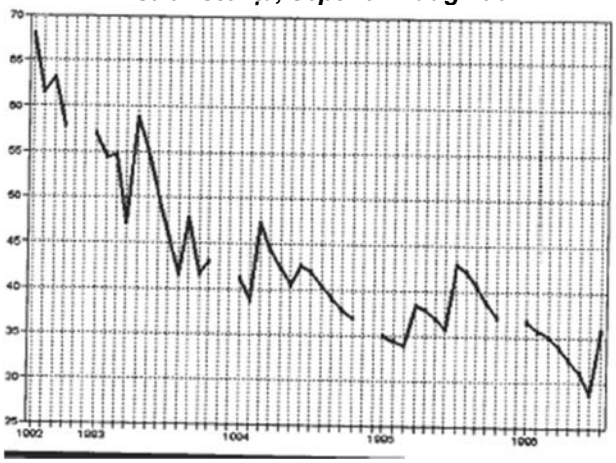
%

| Luna | Salariul minim/minim de subzistență | | | | | Salariul mediu/minim de subzistență | | | | |
|---|---|---|---|---|---|---|---|---|---|---|
| | 1992 | 1993 | 1994 | 1995 | 1996 | 1992 | 1993 | 1994 | 1995 | 1996 |
| Ianuarie | x | 57.0 | 41.1 | 35.0 | 36.6 | x | 131.2 | 111.9 | 110.7 | 125.3 |
| Februarie | x | 54.4 | 38.7 | 34.3 | 35.7 | x | 115.2 | 110.4 | 110.4 | 118.4 |
| Martie | x | 54.6 | 47.2 | 33.9 | 34.9 | x | 138.9 | 107.8 | 114.9 | 122.0 |
| Aprilie | x | 47.2 | 44.4 | 38.3 | 33.9 | x | 123.8 | 113.2 | 122.6 | 136.4 |
| Mai | x | 58.7 | 42.3 | 37.9 | 32.4 | X | 121.6 | 108.0 | 121.8 | 126.6 |
| Iunie | x | 55.1 | 40.5 | 36.9 | 31.1 | x | 131.6 | 107.3 | 121.7 | 122.1 |
| Iulie | x | 50.4 | 42.6 | 35.9 | 28.8 | x | 135.6 | 114.1 | 126.4 | 128.3 |
| August | x | 46.0 | 42.0 | 42.8 | 35.7 | x | 138.6 | 120.7 | 124.8 | 126.3 |
| Septembrie | 67.9 | 41.6 | 40.4 | 42.1 | | 146.7 | 124.8 | 115.7 | 129.2 | |
| Octombrie | 61.5 | 47.6 | 39.0 | 40.5 | | 138.1 | 114.3 | 116.1 | 124.0 | |
| Noiembrie | 63.1 | 41.6 | 37.8 | 38.7 | | 142.3 | 116.4 | 117.4 | 125.2 | |
| Decembrie | 58.0 | 43.0 | 36.9 | 37.2 | | 149.9 | 117.5 | 135.6 | 140.5 | |

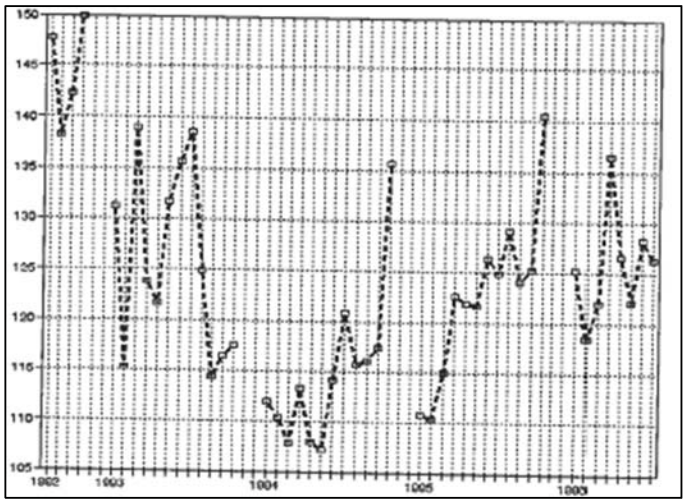
**) Minim decent de subzistență pentru o persoană adultă, singură, din mediul urban, calculat de Institutul de Cercetări în domeniul Muncii şi Protecției Sociale.*
*Sursa:* date CNS.

Realizarea concertată a funcțiilor economice şi sociale ale salariului minim rămâne dependentă de: a. deconectarea unei serii de elemente salariale şi nesalariale de mărimea şi dinamica salariului minim; b. de o mai bună corelare a salariului minim din grila de salarii - determinat după criterii economice şi de competență, riguroase, cu salariul **minim național** -, prin excelență cu conținut de protecție socială.

***Graficul nr. 16 - Raportul dintre salariul minim şi minimum de subzistență, sept.' 92 - aug. '96***



**Graficul nr. 17 - Raportul dintre salariul minim şi minimum de subzistenţă, sept.' 92 - aug. '96**




### 4.4. Distribuţii asimetrice ale salariaţilor pe grupe de salarii

În perioada de tranziţie, distribuţia salariaţilor după nivelul veniturilor salariale, în general după nivelul veniturilor, se constituie sub incidenţa unor factori, diferiţi ca natură, sens şi intensitate: modificări în sistemul de proprietate şi repartiţie, în raportul dintre diferite grupe de interese şi dintre componentele acestora, politica de stabilizare macroeconomică, mediul economic intern şi extern. Este, poate prematur pentru concluzii generalizatoare, atâta vreme cât repartiţia-distribuţia este o mişcare continuă şi întrucâtva haotică, cât economia subterană ascunde şi deturnează configuraţia reală a proceselor amintite. Credem că este vorba de un sistem de distribuţie salarială în formare, în care nici forţele pieţei şi nici politicile economice şi sociale nu şi-au spus ultimul cuvânt. Deşi se prefigurează unele caracteristici, semnele de stabilizare sunt imperceptibile (Mária Molnar, 1995).

Tendinţa de egalizare a veniturilor pare a fi substituită de: un proces de polarizare (a) şi un altul de **concentrare** în zona cuprinsă între salariul minim şi cel mediu - de la 50,8% în 1989 la aproape 59% în 1994 (b). Caracteristica definitorie a distribuţiei pe grupe de salarii este **asimetria** generată în egală măsură de o anumită moştenire în plan educaţional şi comportamental, în calitatea managementului resurselor umane şi în politica salarială reparatorie, corectivă, punctuală şi restrictivă - pentru unele sectoare cu deosebire - din perioada de tranziţie.

**Tabelul nr. 5 - Distribuția salariaților pe nivele ale câştigului salarial mediu lunar net**

*-% din total-*

| | **Septembrie** 1989 | **Octombrie** 1993 | **Octombrie** 1994 |
|---|---|---|---|
| Total | 100,0 | 100,0 | 100,0 |
| -sub salariul minim | 6,8 | 1,7 | 1,5 |
| -salariul minim-salariul mediu | 50,8 | 51,8 | 57,6 |
| -peste salariul mediu | 42,4 | 46,8 | 40,9 |

*Salariul minim sept. 1989=2350; oct. 1993=40200; oct. 1994=65000; Salariul mediu sept. 1989=aprox.3450; oct. 1993=102550; oct. 1994=206849*
*Sursa:* Comisia Națională pentru Statistică (Date de anchetă).

Dacă în octombrie 1993 - în condițiile introducerii garantării în plată a salariului minim - 1,1% dintre salariați aveau salarii de bază sub nivelul celui minim, un an mai târziu ponderea acestora creşte uşor; deosebit de mare este ponderea salariaților cu salarii sub media pe economia națională - 88,5% în octombrie 1993 şi, respectiv, 81,5% în octombrie 1994. Există, deci o puternică concentrare a forței de muncă în grupele cu venituri salariale reduse. Aici se regăsesc masiv salariații din industria uşoară, comerț, agricultură, industria lemnului. Ponderi relativ reduse au salariații cu salarii cuprinse între 1,5-2 ori salariul mediu. În fine, o pondere extrem de redusă, dar în uşoară creştere, înregistrează salariații cu salarii mari şi foarte mari, de 10 ori mai mari decât salariul minim.

**Tabelul nr. 6 - Distribuția salariaților pe nivele ale salariului de bază**

*-% din total-*

| | **Octombrie 1993** | **Octombrie 1994** |
|---|---|---|
| Total | 100,0 | 100,0 |
| -Sub salariul minim | 1,1 | 1,2 |
| -Sub salariul mediu | 88,5 | 81,6 |
| -Peste de 10 ori salariul minim | 0,1 | 0,2 |

*Sursa:* Comisia Națională pentru Statistică.

În concluzie, se conturează un model de distribuție a salariaților pe grupe de salarii deopotrivă neperformant, nestimulativ, inechitabil şi, în parte, purtător de inflație. În al doilea rând, o lărgire - mergând până la polarizare - a spațiului ocupat cu salarii mici şi foarte mici (sub cel mediu pe economie), în condițiile creşterii ecartului dintre salariul minim şi mediu de la 1:1,2 în 1989 la 1:3,9 în iunie 1996. În al treilea rând, o vizibilă contractare, în raport cu 1989, a celor cu salarii mari.

INSTITUTUL NAȚIONAL
DE
CERCETĂRI ECONOMICE

# PROBLEME ECONOMICE
# NR. 34/1997

CENTRUL DE INFORMARE
ŞI DOCUMENTARE ECONOMICĂ
BUCUREŞTI

**ACADEMIA ROMÂNĂ**
**INSTITUTUL NAȚIONAL DE CERCETĂRI ECONOMICE**
INSTITUTUL DE ECONOMIE NAȚIONALĂ

# PROBLEME ŞI PERSPECTIVE ALE TRANZIȚIEI ÎN ROMÂNIA

Bogdan COSMACIUC
Universitatea Americană din Bulgaria
Specializările: Ştiințe Politice şi Economie Aplicată
Iulie 1997

CENTRUL DE INFORMARE ŞI DOCUMENTARE ECONOMICĂ

## CUPRINS

1. INTRODUCERE ..... 399
2. CARACTERISTICILE SISTEMULUI POLITICO-ECONOMIC DIN PERIOADA COMUNISTĂ ..... 402
2.1. Neconcordanța dintre doctrina comunistă şi modul ei de implementare ..... 402
2.2. Tipuri de diferențiere politică şi economică ..... 402
3. PROBLEMELE INSTITUȚIONALE ALE PERIOADEI DE TRANZIȚIE. 404
3.1. Deziderate ale economiilor în tranziție ..... 404
3.2. Probleme structurale şi instituționale ..... 404
3.3. Eşecul remedierii deficiențelor instituționale ..... 408
4. PERSPECTIVE DE ACCELERARE A RITMULUI REFORMEI ..... 411
4.1. Rolul unui stat puternic ..... 411
4.2. Aspectul dual al societăților aflate în tranziție ..... 411
4.3. Modelul creşterii autosusținute ..... 413
4.4. Măsuri macroeconomice necesare implementării modelului creşterii autosusținute ..... 419
5. CONCLUZII ..... 421
BIBLIOGRAFIE ..... 423

# 1. INTRODUCERE

Noțiunea de tranziție nu este nicidecum nouă în domeniul economic, politic sau social. Ea implică trecerea de la un sistem de organizare şi structurare a forțelor existente în interiorul unei societăți la altul nou sau diferit. În mod normal, tranziția este un proces istoric ce se desfăşoară natural, în salturi mai mult sau mai puțin uşor de evidențiat şi într-un timp relativ îndelungat. Dimpotrivă, există cazuri în care condițiile istorice cer ca această tranziție să se facă relativ repede şi de aceea să pară că este făcută forțat.

Există un paradox legat de această tranziție bruscă: rezultatul, scopul către care tinde aceasta, este unul natural, firesc, şi totuşi etapele necesare atingerii lui nu sunt uşor de parcurs sau nu sunt întotdeauna clare. Aceasta se întâmplă ori de câte ori un anumit sistem economic sau social dezvoltă în interiorul său contradicții care îi pun în pericol funcționarea şi însăşi existența, cerând o restructurare radicală a tipurilor de relații care îl definesc.

Noțiunea de funcționalitate sau funcționalism este extrem de importantă în înțelegerea acestui fenomen. Să presupunem că un anumit sistem social posedă la un moment dat un număr de instituții, practici şi relații care îi asigură funcționarea eficientă. Această funcționare eficientă poate însemna, într-o accepțiune largă, perpetuarea sistemului respectiv fără existența unor clivaje majore în interiorul său. Pe de altă parte, funcționarea oricărui sistem uman nu poate fi concepută fără integrarea în el a indivizilor care îl compun, într-un asemenea mod încât să se realizeze un echilibru sau o reconciliere între scopurile individuale şi cele colective[1].

De câte ori apare un dezechilibru în acest sistem (sau în termenii lui Michel Foucault, autorul acestei teorii politice, o "nevoie urgentă"), sistemul tinde să se autorepare prin crearea unor noi tipuri de instituții şi restructurarea (sau refuncționalizarea) celor deja existente. Dezideratul funcționalității şi mai ales al menținerii acesteia depinde deci în mare măsură de flexibilitatea sistemului şi a instituțiilor care îl compun, de capacitatea lui de a se adapta la diferitele şocuri interne sau externe.

Un exemplu de astfel de sistem caracterizat de flexibilitate este cel capitalist sau, în termeni mai eleganți, cel al liberal-democrației dublate de o economie de piață. Acesta este un sistem care a evoluat în timp în mod natural şi care şi-a dezvoltat acele instituții capabile să-i asigure flexibilitatea şi adaptabilitatea necesare existenței sale, depăşirii eventualelor contradicții interne.

---

[1] *Teoria politică funcționalistă a filosofului francez Michel Foucault este descrisă în cartea acestuia, Power-Knowledge.*

Spre deosebire de acesta, sistemul comunist nu a avut o evoluție spontană (aşa cum prezisese Marx, care considera comunismul ca o consecință naturală a declinului capitalismului). Marx a subestimat tocmai capacitatea capitalismului de a se adapta la propriile contradicții, iar pe de altă parte a supraevaluat aceeaşi capacitate în cazul comunismului. Trecerea de la capitalism (sau feudalism) la comunism, care a avut loc în Uniunea Sovietică şi în celelalte țări din centrul şi estul Europei, a fost posibilă tocmai prin realizarea unei restructurări radicale a sistemului instituțional din țările respective. Ceea ce a impus comunismul a fost un sistem construit artificial din instituții rigide, organizate după un model ierarhic. Declinul ulterior al comunismului şi, în final, colapsul său au fost o consecință directă a rigidității sale.

Trecerea inversă, tranziția propriu-zisă în care se află acum fostele țări comuniste este însă mult mai dificilă. Instituțiile liberal-democrației, ca şi cele ale economiei de piață, sunt mult mai elastice, iar interrelațiile dintre ele, departe de a fi construite pe un model ierarhic, nu sunt întotdeauna uşor de înțeles şi cu atât mai puțin uşor de construit.

Cele două domenii principale, cel economic şi cel politic, sunt structurate astfel încât să permită manifestarea mai multor interese într-un mod echitabil. Problema relației dintre ele este însă mult mai delicată. Se afirmă adesea că tranziția politică, prin implementarea unor instituții democratice, este mult mai rapidă şi mai uşor de înfăptuit, fără a mai vorbi de faptul că este mai puțin dureroasă. Din contră, tranziția economică pare nu numai mai dificilă, dar şi mai controversată în ceea ce priveşte paşii necesari implementării ei.

Această trecere cu vederea a dificultăților tranziției politice poate fi însă o greşeală. Reforma economică este dificilă tocmai pentru că implementarea ei necesită decizii politice, precum şi decizii cu consecințe directe sau indirecte asupra vieții politice. În multe cazuri, cei chemați să ia deciziile economice adecvate sunt persoane supuse unor presiuni de natură politică, ce reflectă mai mult interese individuale decât interesele comunității. Lipsesc tocmai acele instituții care să reglementeze clar raportul, în viața politică, între interesele personale şi cele generale.

De aceea pare normal că o tranziție reuşită nu poate fi restricționată la luarea unor măsuri adecvate în domeniile micro şi macroeconomiei, ci necesită de asemenea o reformă instituțională, o reaşezare profundă, şi nu doar de suprafață, a structurilor politice şi a modalităților de exprimare specifice vieții politice. Aplicarea a priori a diferitelor modele economice occidentale, respectiv a diferitelor argumente privind politicile macroeconomice adecvate tranziției, fără o analiză prealabilă a cadrului instituțional, în interiorul căruia aceste modele urmează să fie aplicate, poate avea consecințe nefaste asupra mersului reformei. Raționamentele economice atât de obişnuite într-o economie ce funcționează după regulile pieței nu se pot face pentru economiile aflate în tranziție fără a lua în calcul "devierile" de la regulă ce pot apărea din cauza implicării în aceste procese a diferiților factori politici.

In principiu, reforma poate fi descrisă simplificat în termenii unui cerc vicios care trebuie rupt: înapoierea economică necesită aplicarea unor politici şi decizii economice reformiste, decizii ce nu se pot lua decât într-un cadru economic stabil, care este inexistent în condițiile în care, din cauza înapoierii economice, cetățenii nu pot să-şi mențină un standard de viață adecvat. Scopul acestei lucrări este de a analiza mai întâi structura politico-economică de la care s-a plecat, cea comunistă, de a vedea care au fost modificările aduse acesteia în decursul perioadei de tranziție, cu consecințele de rigoare asupra succesului reformei. În final, va fi descris un posibil model de rearanjare structurală care poate eventual să ducă la o creştere economică susținută şi la transformarea cercului vicios menționat mai sus într-un ciclu benefic.

# 2. CARACTERISTICILE SISTEMULUI POLITICO-ECONOMIC DIN PERIOADA COMUNISTĂ

Organizarea politico-economică a sistemului comunist trebuie înțeleasă în primul rând pentru că oferă indicii importante asupra problemelor ulterioare ale restructurării. Pe de altă parte, este necesară risipirea anumitor prejudecăți şi raționamente greşite despre acest sistem, care au făcut pe mulți să creadă că destrămarea lui a fost totală şi ireversibilă.

## 2.1. Neconcordanța dintre doctrina comunistă şi modul ei de implementare

O primă constatare care se impune are în vedere faptul că țările considerate comuniste nu au avut niciodată un sistem politico-economic şi social cu adevărat comunist, în sensul definit ideologic de către Marx. Acesta a apreciat greşit că abolirea proprietății private va duce la eradicarea contradicțiilor inerente sistemului de producție capitalist. Dimpotrivă, lipsa proprietății private a creat o criză funcțională a noului sistem, incapabil să evolueze în lipsa unor diferențieri de natură economică pe care doar proprietatea privată le putea garanta şi susține.

Treptat, sistemul a fost nevoit să se adapteze pentru a-şi menține funcționarea, şi acest lucru a trebuit să se producă prin apariția unor diferențieri în rândul "proletariatului", de natură economică, dar şi politică. S-a renunțat astfel de timpuriu la ideea utopică a lui Marx despre existența unei societăți lipsite de diferențieri economice (prin lipsa proprietății private) şi politice (prin dispariția statului).

## 2.2. Tipuri de diferențiere politică şi economică

Structurile politice ale vechiului regim erau mai uşor de identificat, cel puțin în aparență, datorită implicării lor în viața de zi cu zi, prin intermediul unei propagande excesive. Este vorba de aparatul de partid, împreună cu oamenii săi, adică aşa-numita nomenclatură organizată după un sistem ierarhic bine pus la punct, a cărui funcționare de "sus în jos" era garantată de existența unui sistem de informații reglat invers, "de jos în sus", administrat şi folosit de fosta Securitate. Ceea ce apărea mai puțin evident era că acest mecanism de organizare politică era folosit în paralel pentru controlarea mecanismelor economice la scară națională.

Membrii nomenclaturii puteau fi împărțiți în două categorii. Prima includea activiştii selectați pe bază de dosar, care făceau politica partidului fără să fie mai mult decât nişte simpli transmițători ai acesteia. Pe de altă parte,

existau activişti cu cunoştinţe în domeniul mecanismelor economice, care ştiau exact cum se mişcă banii şi care sunt foloasele personale pe care pot să le tragă dintr-o asemenea organizare a sistemului.

Sistemul economic nu era bazat pe legile de cerere şi ofertă ale unei economii normale, iar întreprinderile nu funcţionau pe principiul simplu că profitul trebuie să depăşească cheltuielile. Cerinţa partidului, către care erau îndreptate eforturile întregii economii naţionale, era obţinerea de cât mai multă valută, pentru lichidarea datoriilor externe şi, nu în ultimul rând, pentru îmbogăţirea celor aflaţi la conducere. Producătorii erau obligaţi (prin presiuni politice exercitate de membrii aparatului de partid) să exporte cât mai mult. Exportul nu se făcea însă direct, ci prin intermediul unor firme specializate de comerţ exterior, în care cei ce activau erau ofiţeri cu grade superioare ai Securităţii.

Aceste firme se implicau adesea în tranzacţii în care produsele româneşti erau vândute sub preţul pieţei mondiale, contra unor comisioane care, cel puţin parţial, intrau în contul persoanelor care realizau efectiv tranzacţia. Oficial, banii din aceste tranzacţii erau depuşi la Banca Română de Comerţ Exterior, însă unii membri ai Securităţii obţineau de obicei o parte din profit. În ceea ce priveşte pierderile din economie generate de aceste exporturi forţate şi, de obicei, la preţuri scăzute, ele se acopereau de la bugetul de stat, de fapt pe baza muncii extrem de prost plătite.

Pentru a creşte şi mai mult nivelul exportului, s-au făcut retehnologizări, însă s-a neglijat complet producerea bunurilor de consum pentru piaţa internă, îmbunătăţirea infrastructurii sau a serviciilor[1]. Astfel, exporturile forţate erau finanţate printr-o sărăcire accentuată a populaţiei. Aceasta a introdus economia românească într-un cerc vicios, în care nivelul de trai a scăzut datorită cheltuielilor legate de acoperirea ineficientei în producţie care, la rândul ei, era cauzată de lipsa interesului real al muncitorilor pentru muncă, dat fiind nivelul scăzut de trai.

În consecinţă, colapsul economiei româneşti, şi o dată cu ea a întregului sistem centralizat de dirijare a producţiei, era de aşteptat. Totuşi, oamenii care trăiau de pe urma acestui tip de sistem politico-economic nu au dispărut. Această structură politico-economică a avut tendinţa să se perpetueze după revoluţie, în forma subordonării motivaţiilor economice intereselor politice.

---

[1] *Potrivit Raportului naţional al dezvoltării umane în România pe 1996, în perioada comunistă, procentele din bunurile de consum care erau exportate se prezentau astfel: 85% din textile şi îmbrăcăminte, 76% din mobilă, 88% din încălţăminte, 94% din petrolul prelucrat. Human Development under Transition, 123.*

# 3. PROBLEMELE INSTITUȚIONALE ALE PERIOADEI DE TRANZIȚIE

## 3.1. Deziderate ale economiilor în tranziție

Țările aflate în tranziție sunt diferite din punct de vedere economic de țările dezvoltate din vestul Europei şi din America de Nord în două mari privințe. În primul rând, diferă obiectivele urmărite de politica guvernamentală, în al doilea rând diferă instituțiile şi mecanismele necesare punerii în practică a acestor obiective.

Principalul obiectiv al țărilor dezvoltate îl constituie realizarea unui echilibru economic, caracterizat prin cei trei factori principali: o inflație scăzută, o rată scăzută a şomajului şi un ritm susținut de creştere. În vest însă, creşterea economică este considerată în principal drept o consecință firească ce decurge din atingerea celorlalte două obiective. Politicile macroeconomice ale guvernelor respective sunt deci mai puțin orientate către stimularea directă a creşterii economice, cât către realizarea unui echilibru stabil între şomaj şi inflație, cu menținerea ambelor la niveluri cât mai scăzute.

În contrast, țările aflate în tranziție trebuie să pună accentul în primul rând pe creşterea economică, celelalte două obiective, adică scăderea şomajului şi a inflației, fiind considerate consecințe fireşti ale primului[1]. Raportul dintre obiective şi mijloace este astfel inversat în cazul economiilor în tranziție, ceea ce determină imposibilitatea aplicării automate a modelelor macroeconomice uzuale.

Creşterea economică este obiectivul prioritar al economiilor în tranziție, deoarece o mare parte a cetățenilor acestora trăiesc la standarde ce ar fi considerate inacceptabile în țările dezvoltate. Orice înrăutățire în continuare a nivelului de trai poate crea dislocări sociale cu efecte neprevăzute, care pot afecta grav stabilitatea politică şi pot compromite încercările ulterioare de reformă, lată de ce dezvoltarea (sau, într-o primă fază, stoparea declinului economic) devine pentru multe guverne principalul obiectiv, dictat de necesitatea propriei supraviețuiri.

## 3.2. Probleme structurale şi instituționale

Aşa cum menționam anterior, o şi mai mare diferență între țările în tranziție şi cele deja dezvoltate o constituie cadrul instituțional care este adesea inadecvat economiei de piață. Dacă guvernele vestice trebuie doar să găsească soluțiile optime pentru folosirea eficientă a pârghiilor şi mecanismelor economice deja existente, guvernele țărilor aflate în tranziție trebuie să creeze

---

[1] *Conform cu Colander, 451.*

ele însele aceste pârghii şi, între timp, să se folosească de cele vechi. Cum însă vechile mecanisme erau proiectate pentru cu totul alte obiective, apar dificultăţi inerente în folosirea lor pentru noile scopuri, ca şi în prevenirea posibilităţilor de folosire a lor în scopuri personale.

Din această cauză, multe din deciziile ce par pur economice încetează să mai aibă o justificare economică, ele fiind dictate de jocul forţelor politice. Aceste aspecte ale insuficienţei instituţionale se referă la pregătirea şi motivaţia liderilor politici, la instituţiile monetare şi fiscale, la sectorul de stat încă preponderent în economie.

### *3.2.1. Lideri şi factori de decizie în tranziţie*

În ceea ce priveşte liderii politici - noua clasă conducătoare - se pare că România a suferit din cauza lipsei unei mişcări anticomuniste bine structurate, de genul celor din Polonia sau Cehoslovacia. Dacă aparent structurile politice de putere s-au schimbat după revoluţie, cei care au acaparat noua putere politică şi factorii de decizie ai noului mecanism economic au fost în mare parte membri ai eşaloanelor "inferioare" ale fostei nomenclaturi de partid. Iniţial, intenţia noii puteri a fost doar de a realiza o cosmetizare de tip "perestroika" a sistemului social şi economic. In posturile de conducere din economie, din aparatul administrativ şi guvernamental s-au schimbat doar oamenii şi nu mecanismul propriu-zis.

Aceste posturi au fost ocupate de eşaloanele inferioare ale aparatului de partid din mai multe motive. Unul dintre ele este că ei erau printre puţinii care aveau cunoştinţe despre mecanismele economice. Aceasta se datora faptului deja menţionat că, în orice domeniu de activitate, partidul, prin structurile sale şi prin oamenii săi, era cel care deţinea monopolul pârghiilor şi mecanismelor într-o economie supracentralizată.

Deşi se poate susţine că oricine poate face politică, acelaşi lucru nu mai este valabil când vorbim de luarea unor decizii economice. Ca în orice alt domeniu de activitate, priceperea şi viziunea de ansamblu asupra mecanismelor implicate sunt condiţii absolut necesare, fără de care nu putem vorbi de eficienţa aparatului guvernamental sau administrativ.

Oamenii obişnuiţi nu aveau cunoştinţe despre mecanismele economice (mişcarea banilor prin bănci, creditări, decontări, buget, investiţii, finanţe, cu atât mai puţin politici economice etc.). Cei cu studii superioare în domeniul economic, dacă ocupau funcţii de conducere în economie, erau pregătiţi obligatoriu la Academia Politică "Ştefan Gheorghiu" şi, de fapt, erau exact cei pe care îi numim eşalonul doi sau trei. Ei au fost păstraţi sau avansaţi după revoluţie în funcţii de conducere. De asemenea, mulţi dintre cei cu studii economice, dar care nu făcuseră parte din administraţia comunistă, au ezitat să devină activi politic, în noile condiţii de după 1989.

Un alt motiv al "inflației" de foşti factori de conducere din perioada comunistă în noul aparat administrativ se referă la faptul că puterea politică nou instalată, fiind tot de orientare comunistă (nu atât în sens ideologic, ci în sensul acelei subordonări a economicului intereselor politice, specifică pentru comunism), a adunat în jurul ei oameni cu aceleaşi idei şi concepții. Aceştia credeau în economia centralizată, în dirijarea activităților economice nu după legile pieței, ci după considerente politice şi aveau convingerea că, cu o minimă (şi eventual selectivă) liberalizare, sistemul ar fi putut deveni eficient.

Pe de altă parte, cei care dețineau poziții din care aveau acces la informații, putere de decizie, relații în lumea economică şi politică, plus cunoştințe adecvate despre mecanismele economice au putut să obțină foloase personale de pe urma acestora fără să atragă atenția opiniei publice, care nu avea o cultură economică suficient de avansată pentru a înțelege exact toate modalitățile prin care unii prosperau.

### *3.2.2. Privilegiile celor din noile structuri de conducere*

Persoanele din acest aparat nou format erau interesate să se sprijine reciproc în menținerea unei reforme de fațadă, pentru că privilegiile şi avantajele erau mari. În lipsa unei legislații clare şi datorită menținerii unui aparat birocratic excesiv, mai ales prin amânarea descentralizării radicale, persoanele aflate în poziții-cheie ale aparatului administrativ aveau în primul rând acces la informații pe care le puteau folosi în scopuri personale sau pentru clientela lor politică. În plus, deoarece birocrația era încă păstrată, foarte multe avize şi aprobări privind inițiativa particulară, credite, vânzări de active ale statului către persoane particulare, licențe de import-export se obțineau mai uşor şi preferențial, folosind mita directă sau indirectă, prin cooptarea în consiliile de administrație, ca parteneri de afaceri, sau prin practicarea de comisioane.

Referitor la vânzările de active, este de menționat că, în conformitate cu programul de guvernare şi cu intențiile declarate şi parțial îndeplinite de privatizare, în perioada de tranziție s-au făcut vânzări de active din proprietatea statului către persoane fizice sau juridice. Aceste vânzări au lăsat loc unor practici neloiale prin lipsa unei informări corecte şi în timp util asupra intenției de scoatere la vânzare a activelor respective sau prin licitații trucate şi de multe ori repetate până când câştigător putea fi declarat solicitantul preferat.

De asemenea, pentru situații preferențiale, erau posibile subevaluări intenționate ale activelor. Datorită inflației, prin hotărâri de guvern se cerea periodic reevaluarea activelor prin aplicarea unor coeficienți, având ca rezultat valori diferite la intervale scurte de timp, ceea ce lăsa loc confuziilor privind valoarea reală la data adjudecării. Valorile în sine erau calculate după criterii neclare, care puteau fi interpretate, dând posibilitatea subevaluărilor intenționate. Printre aceste criterii, puteau fi invocate: uzura morală, uzura fizică

(reală sau în funcție de anul de fabricație, indiferent de perioada efectivă de funcționare). În plus, nu se ținea cont de tehnologia în sine, dacă întreprinderea era sau nu eficientă, sau de efectul vinderii de active parțiale asupra scăderii eficienței.

De cele mai multe ori şi tot în mod preferențial, cumpărătorii puneau drept gaj pentru credite din bănci în vederea cumpărării unui activ chiar respectivul activ, situație în care evaluarea în vederea garantării împrumutului se făcea de către experții băncii după alte criterii. În funcție de interese sau de persoanele implicate, puteau rezulta evaluări favorabile cumpărătorului.

O restructurare şi o privatizare reală ar fi lăsat aceste persoane fără obiect de activitate, întrucât ei administrau practic averea statului şi, indiferent de eficiența cu care o făceau, nu aveau ce pierde. Administratorii averii de stat aveau posibilitatea să livreze marfă, acceptând o achitare cu mult ulterioară, ceea ce însemna de fapt un credit mascat, fără dobândă, pentru cel favorizat, care nici măcar nu avea obligația să plătească la alt preț ajustat cu rata inflației. În lipsa unei legislații clare, o astfel de practică nu constituia un delict. Asemenea procedee nu constituiau o excepție, întrucât, din cauza lipsei unei piețe de desfacere stabile şi din nevoia de lichidități, multe societăți comerciale livrau marfa, acceptând plata după vânzare la furnizor.

### *3.2.3. Deficiențe ale sistemului financiar-bancar*

O altă problemă instituțională a economiei de tranziție a constituit-o ineficienta sistemului bancar. Băncile private care au apărut din divizarea Băncii Naționale au moştenit şi datoriile pe termen lung pe care diferitele întreprinderi le aveau către aceasta. Aceste întreprinderi, chiar dacă ar fi fost viabile, nu puteau să-şi plătească datoriile pentru că şi ele depindeau, la rândul lor, de încasări de la alte firme care nu erau la fel de viabile. Pe de altă parte, băncile au continuat să acorde credite întreprinderilor, pentru ca acestea să poată să-şi plătească datoriile, care au fost în parte şterse de dobânzile real negative.

În mod normal, un sistem bancar are ca scop promovarea şi facilitarea investițiilor, prin atragerea banilor de la cei care îi dețin către cei care au inițiativa să-i investească. Această funcție nu a fost realizată de băncile apărute după revoluție, din motivul că principalele creditări se făceau către societățile comerciale de stat care lucrau deja în pierdere. Pe de altă parte, cererea de capital de investiții era ea însăşi scăzută, datorită aşteptărilor de declin economic, dobânzilor mari şi inflației cu cote ce nu permiteau realizarea unor calcule de eficiență realiste.

Investițiile nu s-au realizat datorită, în principal, dobânzilor mari practicate de bănci. A existat o anumită concurență între bănci în ceea ce priveşte dobânzile, deşi toate au practicat dobânzi mari. S-au dat credite mai ales pentru activitățile comerciale, unde viteza de rotație a banilor, fiind mare,

permitea plătirea dobânzii la timp (spre deosebire de activitățile de producție şi de investiții). Creditele acordate la societățile comerciale cu capital de stat au fost în mare parte recuperate cu tot cu dobânzi sau acoperite de la buget în contul respectivelor societăți.

Bunurile cu care se garantau creditele erau evaluate după criterii şi cu modalități de evaluare care lăsau loc la supraevaluări (în vederea obținerii unor credite mari). Se acceptau drept garanție bunuri imobiliare care îşi pierdeau în timp valoarea, datorită uzurii morale şi fizice, chiar dacă erau corect evaluate la data creditării. Se accepta creditarea chiar fără garanții, uneori pe baza unui simplu telefon. În toate aceste cazuri, se puteau favoriza diferite persoane cu relații influente în lumea politică. Au existat multe situații în care creditorii au folosit creditele obținute în alte scopuri decât cele declarate, şi mai ales în scopuri personale. De asemenea, au existat situații în care creditele nu au fost returnate, fără a exista posibilitatea practică a recuperării lor de către băncile creditoare, chiar în situația în care ar fi scos la vânzare garanțiile existente în posesia lor.

### 3.3. Eşecul remedierii deficiențelor instituționale

Chiar dacă programul de guvernare de după alegerile din 1990 a fost aparent de factură liberală, el a permis totuşi perpetuarea deficiențelor instituționale descrise mai sus. Programul a fost liberal datorită necesității construirii unei imagini favorabile în exterior (şi a credibilității necesare obținerii finanțării externe) şi datorită convingerii unor factori ai puterii că restructurarea reală este totuşi singura cale de viitor. În plus, libertatea de exprimare care a existat după revoluție a dat posibilitatea exprimării şi informării populației despre încercarea de a introduce doar reforme limitate - şi de aici existența unor presiuni interne. Cu toate acestea, reforma a stagnat din mai multe cauze.

1. Pentru menținerea la putere s-au luat măsuri populiste, ştiindu-se că ele erau ineficiente. Aceste măsuri au fost finanțate printr-un deficit bugetar mare şi creşterea masei monetare. Ramuri întregi ale economiei au fost subvenționate din bugetul statului. Nu a existat un program de pregătire a populației pentru a înțelege greutățile inerente reformei. Sindicatele înființate au fost şi ele lipsite de experiență, în sensul că au avansat mai ales cereri de mărire a salariilor, cu efecte inflaționiste.

Marea majoritate a populației, şi în fapt, cei care aveau de suportat consecințele reformei, înțelegea greu sau chiar deloc mecanismele economice, chiar în situația în care ar fi fost explicit prezentate de către executiv. Populația avea deci frică de reformă, care era asociată cu o nesiguranță sporită a viitorului imediat şi cu neînțelegerea eventualelor beneficii pe termen lung. Ceea ce populația putea să constate în mod direct era doar scăderea nivelului de trai, creşterea şomajului, evoluția mereu ascendentă a prețurilor. Dată fiind această stare de spirit a populației, a fost mai uşor să se motiveze încetinirea

ritmului reformelor şi promovarea măsurilor populiste, cu efect doar pe termen scurt.

2. Cei care ar fi trebuit propriu-zis să ducă la îndeplinire reforma anunțată de guvern erau adeseori principalii factori de frânare în realizarea acesteia, mai puțin datorită concepțiilor de tip socialist, cât datorită încercării de a obține foloase personale prin menținerea funcțiilor în a administra avuția statului.

3. În plus, nu s-au făcut eforturi pentru promovarea unei legislații clare şi cu aplicare strictă. Neexistând o separație clară a puterilor în stat (datorită majorității parlamentare care putea să promoveze orice inițiativă legislativă ar fi dorit), legile reformei au fost adesea neclare sau întârziate, însăşi aplicarea lor fiind îngreunată de aparatul birocratic.

4. Politica fiscală a descurajat inițiativa privată. Datorită deficitului bugetar, a fost necesară o creştere a fiscalității, care s-a făcut tocmai pe seama celor care încercau să devină eficienți, în principal, a societăților comerciale cu capital privat. Statul şi-a finanțat propriile societăți care mergeau în pierdere, fie direct, fie prin amânarea sau ştergerea datoriilor imense pe care le acumulaseră.

Numărul mare al societăților cu capital privat s-a înregistrat mai ales în domeniul comerțului şi nu în cel productiv, iar sectorul privat a avut, de aceea, o pondere economică mică. Fiscalitatea a încurajat evaziunea, corupția şi a frânat investițiile, inclusiv pe cele străine. Pe de altă parte, a lipsit o legislație care să stimuleze fiscal investițiile, ca să nu mai amintim de rata foarte mare a dobânzilor practicate de bănci şi, în general, de climatul instabil datorat inflației şi lipsei voinței politice de a face o reformă coerentă şi corectă.

5. Societățile comerciale, deşi majoritatea cu capital de stat, au căpătat teoretic o independență financiară sporită. Ele au putut să lucreze în continuare în pierdere, deoarece statul le ajuta prin subvenționări de la buget (în unele ramuri cel puțin), prin amânarea şi anularea datoriilor, inclusiv a impozitelor şi a asigurărilor sociale. Lipsa unei legi a falimentului şi a unei reglementări în domeniu) deconturilor între societățile comerciale a avut ca rezultat blocajul financiar, astfel încât chiar întreprinderile care ar fi putut deveni rentabile nu reuşeau să-şi încaseze banii pe marfa livrată şi deci nu puteau să-şi alimenteze financiar un nou ciclu de producție.

6. Administratorii societăților comerciale cu capital majoritar de stat, chiar schimbați în nenumărate rânduri, datorită rezultatelor nesatisfăcătoare, nu aveau nici pregătirea necesară unei economii de piață şi nici motivația necesară desfăşurării unor activități eficiente. Datorită independenței financiare căpătate de societățile comerciale, managerii acestora puteau să-şi stabilească salarii convenabile, necorelate cu rezultatele economice. Ei puteau să negocieze salarii mici cu forța de muncă, întrucât perspectiva şomajului era descurajantă datorită lipsei protecției sociale reale.

Administratorii puteau, de asemenea, să-şi permită contractarea de credite neperformante. Băncile erau interesate să se dea credite uşor, întrucât

practicau dobânzi mari şi noul mecanism economic le dădea posibilitatea să încaseze scadențele şi dobânzile. Societățile erau astfel forțate să lucreze cu mai multe bănci deodată, altele decât cele la care aveau contractate credite şi care le-ar fi reținut automat datoriile. Nu exista o răspundere pentru nerealizarea profiturilor propuse ca urmare a creditelor, managerii putând în cel mai rău caz să demisioneze. De asemenea, mare parte din aceşti administratori practicau concurența neloială prin înființarea de societăți comerciale private cu acelaşi obiect de activitate, la care erau acționari direcți sau prin afini şi prin care derulau tranzacții de aprovizionare şi desfacere.

# 4. PERSPECTIVE DE ACCELERARE A RITMULUI REFORMEI

## 4.1. Rolul unui stat puternic

Implementarea unor reforme care să asigure creşterea economică dorită se poate face doar prin intermediul unui stat puternic, ceea ce poate suna paradoxal, din două motive: mai întâi, pentru că statul pare să fie deja suficient de puternic, fiind proprietarul unei părți semnificative a economiei naționale, şi doi, pentru că o dată cu înaintarea în tranziție, rolul statului în economie trebuie să scadă, deci, cel puțin teoretic, statul să devină mai slab. Dilema fundamentală este că statul însuşi este bazat pe un număr de instituții pe care trebuie să le schimbe, fără însă ca prin aceasta să-şi pericliteze stabilitatea şi eficiența.

Totuşi, statul trebuie să rămână puternic prin structurile sale şi nu prin diferitele persoane care fac parte din aceste structuri la un moment sau altul. Dacă nu există suficiente pârghii de control şi de echilibrare între diversele instituții ale puterii de stat, cei care ocupă funcții de conducere vor fi tentați să folosească autoritatea statului pentru a deriva avantaje personale. Această tendință este cu atât mai accentuată cu cât sistemul comunist a creat deja o tradiție în acest sens. Traficul de influență şi corupția nu fac decât să erodeze forța statului, atât direct, prin încetinirea luării deciziilor şi punerii lor în aplicare, cât şi indirect, prin scăderea credibilității sale în rândul populației.

## 4.2. Aspectul dual al societăților aflate în tranziție

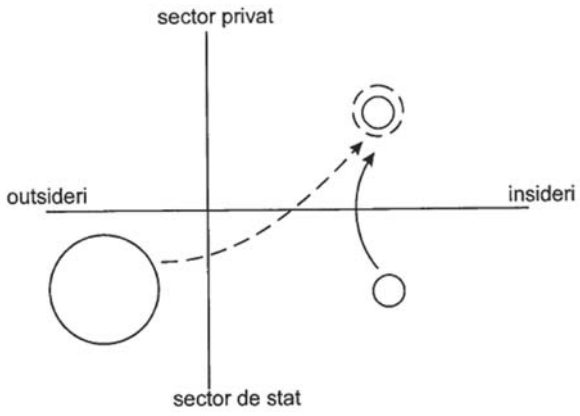
În mod normal, economia unei țări dezvoltate se împarte în sectoare între care există relații funcționale bine determinate, făcând din aceasta un tot unitar. Economiile în tranziție nu au însă această structură. Ele sunt în principal alcătuite dintr-un sector "tradițional", cel al societăților comerciale cu capital de stat, caracterizat prin salarii reale mici şi şomaj mascat (în sensul că productivitatea marginală a muncii este negativă, deşi muncitorii nu sunt concediați). În al doilea rând, există sectorul noilor firme private, cu muncitori având slujbe bune şi de perspectivă. Cei din acest sector primesc salarii, profituri sau rente peste valorile agregate de echilibru la scara întregii economii.

Aşa cum sugerează economiştii de orientare keynesiană, cele două categorii mai sus menționate (numite de ei "insideri" şi "outsideri") sunt în permanentă concurență pentru distribuirea veniturilor globale. Diferența este că, de obicei, cadrul instituțional îi favorizează exact pe insideri, iar din profiturile obținute ei pot obține avantaje politice care să le permită întărirea şi mai departe a privilegiilor.

Clasa sau categoria insiderilor a existat, aşa cum am arătat anterior, şi în timpul regimului comunist. Insiderii erau exact cei care aveau cunoştință de

manevrele economice ce se petreceau în spatele cortinei ideologice aruncată de partidul comunist. Ceea ce s-a întâmplat cu aceştia a fost că ei au căpătat o dublă poziție, devenind insideri şi la nivelul economiei private, nu numai a celei de stat. Grafic, procesul poate fi descris astfel:

***Figura nr. 1***




Ceea ce arată acest model este că polarizarea societății care exista la nivel economic, dar mai ales politic, înainte de 1989, a avut tendința să se păstreze şi să se amplifice. Doar o mică parte din vechii outsideri au devenit insideri în noul regim, fie în domeniul privat sau în cel de stat. Pe de altă parte, am asistat la o deplasare a insiderilor de la nivelul economiei de stat la cel al economiei private, deplasare ce s-a făcut adesea pe baza pozițiilor privilegiate pe care aceste persoane le aveau în sistemul administrativ, aşa cum s-a arătat de altfel anterior[1]. Necesitatea blocării acestui fenomen de polarizare a societății este evidentă. Pe plan politic, polarizarea duce la excluderea categoriilor defavorizate ale populației din deciziile politice. Aceste categorii nu au puterea financiară necesară exprimării intereselor lor prin intermediul grupurilor de interes sau al ONG-urilor. Pe de altă parte, în ceea ce priveşte opțiunile politice exprimate prin vot, ei au de ales între membrii unei clase politice formate deja din insideri. Astfel, acesta parte a electoratului este uşor atrasă către partidele extremiste, cu consecințe nefaste asupra stabilității politice.

[1] *Noțiunile de "insider" şi "outsider" sunt adaptate după Colander, 357-8.*

### 4.3. Modelul creşterii autosusținute

Modalitățile de eliminare a acestei dualități sociale nu sunt întotdeauna clare. Există totuşi un model, considerat al "creşterii autosustinute"[1], care în principiu furnizează anumite soluții în domeniul economic, cu consecințe benefice în plan politic. Modelul inițial a fost propus de economistul american Arthur Lewis, dar el este adecvat unei adaptări pentru economiile aflate în tranziție. Modelul urmăreşte stoparea inflației şi ajustarea structurală a economiei.

#### *4.3.1. Problema stagflației*

Economia românească nu este singura care a suferit din cauza efectelor negative ale inflației. Aşa cum se ştie, inflația nu face societatea, în întregul ei, mai bogată, ci doar impune o "taxă de inflație" celor care dețin lichidități sau debite la nivele nominale. Are astfel loc o redistribuire a averii, cu consecințe asupra stabilității economice, scăderea încrederii în moneda națională şi creşterea cererii de monedă străină.

Economiştii acceptă ideea că, de la o rată a inflației încolo (adică aproximativ 40% pe an), inflația nu poate fi produsă decât de un surplus al masei monetare (creşterea masei monetare depăşeşte creşterea în produsul intern brut). În contextul modelului creşterii autosusținute este totuşi important de analizat relația dintre inflație şi rata şomajului, care în economiile de piață pare să fie descrisă de aşa-numita "curbă Philips", care indică faptul că atunci când scade inflația creşte şomajul şi reciproc. Se afirmă adesea că această curbă nu este valabilă în economiile de tranziție pentru că avem de-a face simultan cu o inflație mare şi o rată mare a şomajului, adică cu o aşa-numită "stagflație". Totuşi, stagflația poate fi explicată cu ajutorul curbei Philips, dacă se ține seama de faptul că forma acesteia depinde de inflația percepută şi nu cea reală, măsurată.

Menținerea unei rate a şomajului mai mică decât rata naturală (adică rata la care economia funcționează la capacitatea maximă, în sensul că nu poate absorbi noi muncitori, productivitatea marginală fiind zero) va duce la hiperinflație şi eventual la un colaps al întregii economii. Când guvernul va renunța la încercările de a masca şomajul, moştenirea inflației anterioare va persista, ducând la stagflație, adică la un climat economic caracterizat atât prin inflație, cît şi prin şomaj[2].

Explicația acestui fapt se bazează pe ideea că curbele Philips depind de aşteptările inflaționiste şi pe faptul că, din cauza deficiențelor structurale ale economiilor în tranziție, aşteptările inflaționiste sunt de obicei depăşite de

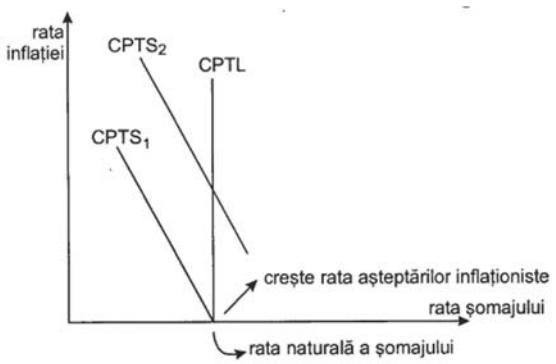
---

[1] *Modelul prezentat în această lucrare este o adaptare a modelului Lewis, model descris în Todaro, 74-81*

[2] *Argumentul care urmează este adaptat după Colander, 349-356.*

inflația reală (inflația creşte mai rapid decât aşteptările inflaționiste). Pe termen lung, muncitorii tind să-şi ajusteze salariile la rata inflației, deci pe termen lung curba Philips arată vertical (CPTL), deoarece se presupune că inflația nu atacă salariul real şi deci nici rata şomajului (se acceptă existența unui echilibru cerere-ofertă pe piața muncii). Astfel, curbele Philips se prezintă sub forma din figura nr. 2. De notat că fiecare CPTL depinde de nivelul producției agregate, adică al PIB (fiind cu atât mai depărtată de axă cu cît PIB scade în termeni reali şi invers). Pe de altă parte, fiecare curbă Philips pe termen scurt (CPTS) este asociată cu o anumită CPTL pentru un anumit nivel al aşteptărilor inflaționiste.

***Figura nr. 2***



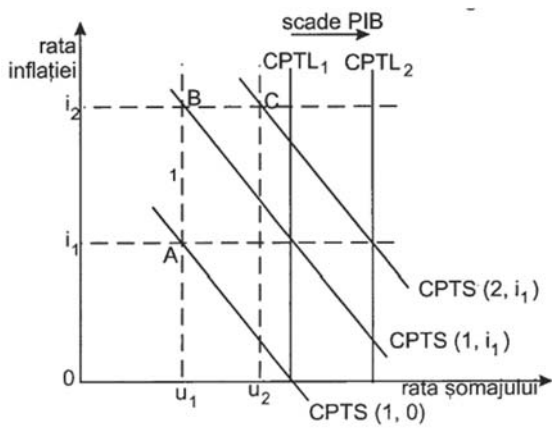

Explicația stagflației este prezentată în figura nr. 3. Să presupunem că economia se află în punctul A. Acesta se află pe o curbă Philips pe termen scurt corespunzătoare curbei Philips pe termen lung 1 ($CPTL_1$, unde se află economia la momentul inițial, şi unor aşteptări inflaționiste nule. Vom nota această curbă CPTS(1,0)[1]. Din cauză că în punctul A inflația reală este mai mare decît cea aşteptată, curba Philips se va deplasa în sus către CPTS(1,$i_1$) corespunzătoare aceleiaşi rate naturale a şomajului, dar unei rate a inflației de h. Şomajul fiind menținut la ui prin politici fiscale şi monetare expansioniste, economia se va deplasa în punctul B, caracterizat de o inflație mai mare, $i_2$.

Dacă acest salt este foarte mare, ceea ce se pare că s-a întâmplat în economiile în tranziție, sau dacă economia este confruntată cu un aşa-numit "supply shock" (cum a fost, de exemplu, căderea piețelor de desfacere ale fostului CAER, creşterea prețului petrolului prin achiziționarea lui din Rusia la

[1] *Primul indice se referă la CPTL corespunzătoare, cel de-al doilea la rata aşteptărilor inflaționiste.*

preţul mondial), curba Philips pe termen lung se va deplasa ea însăşi la dreapta, în poziţia $CPTL_2$, corespunzătoare unei producţii mai mici. Dar aceasta implică şi deplasarea vechii curbe $CPTS(1,i_2)$ în poziţia $CPTS(2,i_2)$ şi, respectiv, a economiei în punctul C, unde inflaţia este pentru moment aceeaşi, dar rata şomajului este $u_2$, mai mare decât Uv

***Figura nr. 3***



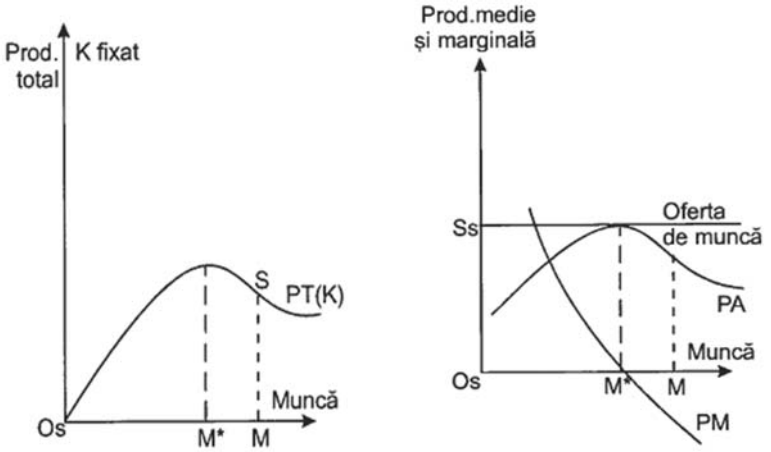

Astfel, s-a ajuns ca rata inflaţiei şi rata şomajului să crească în acelaşi timp, ciclul putându-se repeta şi duce la o inflaţie astronomică, aşa cum a fost cazul Bulgariei sau Rusiei. Ce se poate face împotriva acestor tendinţe? Creşterea productivităţii ar influenţa favorabil scăderea ratei naturale a şomajului, iar pe de altă parte, o politică monetară strictă ar duce la scăderea aşteptărilor inflaţioniste. Or, această creştere a productivităţii se poate face pe baza dezvoltării sectorului privat şi a restructurării celui de stat.

### *4.3.2. Ajustarea structurală prin promovarea sectorului privat*

Se porneşte de la existenţa celor două sectoare ale economiei, unul de stat, caracterizat printr-o flexibilitate scăzută a salariilor (salariile se ajustează mai greu decât preţurile) şi un sector modern, privat, deschis investiţiilor străine, unde productivitatea marginală a muncii este diferită de zero. Ajustarea structurală şi creşterea autosusţinută urmăresc extinderea sporită a sectorului privat prin investirea succesivă a profitului obţinut din activitatea acestuia, prin investiţii străine, prin retehnologizarea şi, implicit, acapararea sectorului de stat.

**Sectorul de stat**

*Figura nr. 4a* *Figura nr. 4b*




În figura nr. 4 (a şi b) este descrisă comportarea economiei de stat. Graficul nr. 4a urmăreşte relaţia dintre produsul total (PT) şi factorul de producţie muncă (M). Se consideră că atât capitalul, cât şi tehnologia sunt pentru moment fixate. În graficul nr. 4b se descriu producţia medie şi cea marginală corespunzătoare funcţiei de producţie de mai sus. Ca urmare a distorsiunilor structurale ale economiei în tranziţie, apar două elemente nespecifice economiei de piaţă. Primul este că sectorul de stat se află în porţiunea de la dreapta lui M* în graficul nr. 4a, ceea ce implică faptul că productivitatea marginală a muncii în acest sector este zero sau negativă.

Drept consecinţă, nivelul salariului nu va fi determinat de productivitatea marginală a muncii (curba PM reprezintă în mod normal graficul cererii pe piaţa muncii), ci de productivitatea medie, PA (ceea ce are drept consecinţă faptul că cei din sectorul de stat vor primi salarii relativ egale. Desigur, aceasta este doar o ipoteză simplificatoare, deoarece în termeni reali există o grilă de salarizare, totuşi şi în acest caz esenţa raţionamentului rămîne neschimbată. Cert este că existenţa unui contract colectiv de muncă implică folosirea unei analize medii şi nu marginale, aşa cum ar fi normal).

Pe de altă parte, sectorul privat este descris în figura nr. 5 (a şi b). Din nou este studiată productivitatea ca funcţie de muncă, de data aceasta pentru valori diferite ale factorului capital. În figura nr. 5b sunt schiţate productivităţile marginale corespunzătoare. Se presupune că sectorul privat lucrează în porţiunea cu productivitate marginală pozitivă. Din această cauză, figura nr. 5b poate fi interpretată şi ca o ilustrare a pieţei muncii în sectorul privat, cu

cererea fiind dată de productivitățile marginale, iar oferta fiind relativ stabilă la un salariu real (Sp) mai ridicat decât cel din sectorul de stat.

Restructurarea economică impusă de o politică fiscală strictă implică dacă nu închiderea unor fabrici din sectorul de stat, atunci cel puțin reducerea numărului de salariați până la punctul unde productivitatea muncii încetează să mai fie negativă. În faza inițială deci, surplusul de forță de muncă în acest sector va intra în şomaj, aşa cum se vede din figura nr. 6, care combină de fapt graficele nr. 4b şi 5b.

În acest grafic, OsOp este mărimea totală a forței de muncă, care este distribuită între sectorul de stat şi cel privat sau în nici unul dintre ele (cazul şomerilor). În mod ideal, echilibrul se realizează în punctul E, cu OsMi muncitori în domeniul de stat şi MiOp în domeniul privat. În realitate, există deficiențe instituționale care nu permit realizarea acestei situații ideale.

În primul rând, în sectorul privat salariile sunt inflexibile în jos, deci ele se ajustează mult mai repede la rata inflației, astfel încât în sectorul privat salariul real este mai ridicat. Aceasta înseamnă că salariile în sectorul privat sunt în general mai mari decât un prag Sp aflat desupra nivelului normal de echilibru. Aceasta implică faptul că echilibrul pe piața muncii din sectorul privat se realizează în punctul Mi, cu OpM-i angajați în sectorul privat. Analog, deoarece în sectorul de stat salariul depinde de productivitatea medie, echilibrul se va realiza în punctul Ms, cu OsMs angajați şi o rată reală a salariului de Ss, aflată sub nivelul lui Sp.

Se observă însă că în acest caz sectorul de stat este ineficient, el plătind muncitori cu o productivitate marginală negativă. Din această cauză, în sectorul de stat salariile nu sunt determinate de productivitatea marginală, ci de cea medie, ele fiind astfel subvenționate practic de la buget. În plus, nu toată forța de muncă este ocupată, existând MsMi şomeri (fie persoane înregistrate oficial la oficiile de muncă, fie persoane angajate în diverse activități ale economiei subterane).

Ideea de bază a modelului de creştere autosusținută este redirecționarea veniturilor din sectorul privat în două direcții: către creşterea în continuare a sectorului privat, pe de o parte, şi pentru achiziționarea şi restructurarea întreprinderilor de stat, pe de altă parte. Aşa cum reiese din graficul nr. 5a, pentru un capital Ki rata profitului va fi dată de aria C^Sp. Acest profit o dată reinvestit, economia va trece pe curba de producție $PT_2(K_2)$, iar productivitatea marginală, adică oferta de locuri de muncă, se va deplasa în poziția $C_2$.

Astfel, sectorul privat va include acum $OpM_2$ angajați, în condițiile menținerii salariului real la aproximativ acelaşi nivel, Sp. Pe de altă parte, să presupunem că şomajul mascat este redus în sectorul de stat, astfel încât vor fi angajați doar OsMs' muncitori. Dacă această reducere se face cu o viteză mai mică decât cea de creştere a sectorului privat, atunci, per total, şomajul scade, în timp ce pierderile din economie scad, iar productivitatea muncii creşte.

Desigur, o principală obiecție a acestui raționament o constituie posibilitatea unei creşteri capital-intensive a sectorului privat, care nu ar

permite creşterea foarte rapidă a numărului de noi angajări. Aceasta este însă posibilă doar într-o primă fază, aceea a retehnologizării, pentru că apoi, datorită faptului că munca este mai ieftină decât capitalul, se va ajunge în cele din urmă la o creştere de genul celei prezise de grafic.

**Sectorul privat**

***Figura nr. 5a***

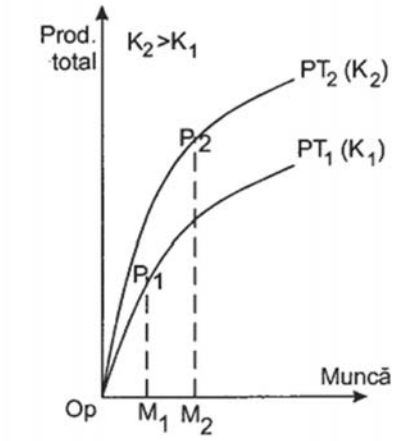



***Figura nr. 5a***

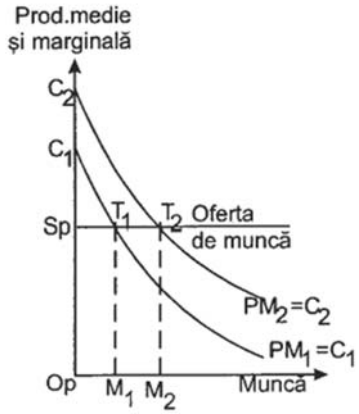
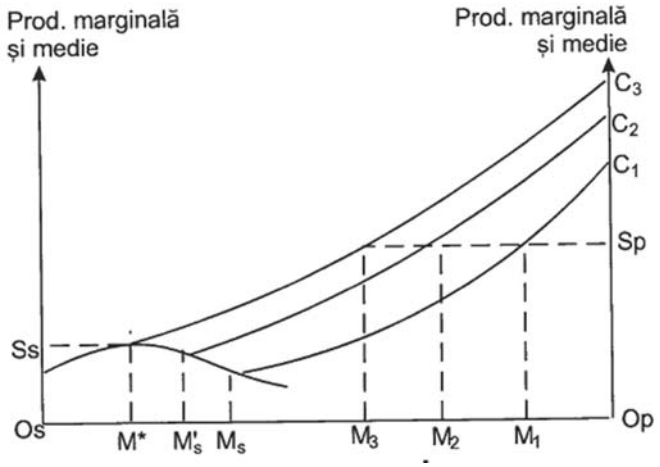



***Figura nr. 6***



### 4.4. Măsuri macroeconomice necesare implementării modelului creşterii autosusţinute

Măsurile instituţionale necesare implementării acestui model sunt perfect compatibile cu o stabilizare la nivel macroeconomic. Aceste măsuri urmăresc ieşirea din recesiune, scăderea ratei şomajului, scăderea inflaţiei, existenţa unui cont curent care să permită achitarea datoriilor externe, un curs valutar stabil[1].

În ceea ce priveşte veniturile bugetare, este clar că acestea nu cresc proporţional cu rata taxării, existând de la un moment încolo riscul încheierii anumitor activităţi economice, ca urmare a taxării excesive. Prin implementarea acestui model se urmăreşte o scădere, cel puţin în prima etapă, a nivelului taxării în sectorul privat, mai ales în cel productiv, şi crearea unor mecanisme instituţionale care să stimuleze investiţiile (de exemplu, taxarea scăzută a venitului reinvestit).

Un alt domeniu important îl constituie eliminarea evaziunii fiscale. Aceasta este dificilă datorită lipsei unui sistem clar de colectare a taxelor în prezent. Taxele progresive nu sunt adecvate, întrucât lovesc exact în aceia care ar putea eventual să reinvestească profitul obţinut mai bine decât o face statul, asigurând astfel creşterea necesară a sectorului privat.

În plus, stimularea investiţiilor în acest sector se poate face prin crearea unui mediu economic stabil şi, nu în ultimul rând, prin scăderea ratei inflaţiei. Se pot folosi două "ancore nominale" pentru stoparea inflaţiei, şi anume un curs de schimb valutar stabil (garantat de existenţa unor rezerve însemnate de valută la Banca Naţională) şi controlul asupra salariilor nominale, care trebuie menţinute la un nivel real scăzut. Aşa cum se observă din modelul descris mai sus, acest lucru este posibil atât în sectorul de stat, cât şi în cel privat. În paralel, aceasta implică o restrângere a creditului către întreprinderile falimentare şi raţionalizarea preţului său prin folosirea de dobânzi real pozitive.

Acest gen de măsuri instituţionale fac parte din ceea ce se numeşte "supply side politics", adică măsuri în domeniul ofertei şi în cel instituţional. Aceste politici implică stimularea creşterii producţiei prin eficientizarea alocării muncii, capitalului şi a altor factori de producţie. Ceea ce este necesar să se realizeze în paralel este o mobilitate sporită a acestor două elemente, munca şi capitalul. Modalităţile uzuale sunt furnizarea unor programe flexibile de respecializare şi pregătire a şomerilor, plus înfiinţarea unor pieţe secundare de capital.

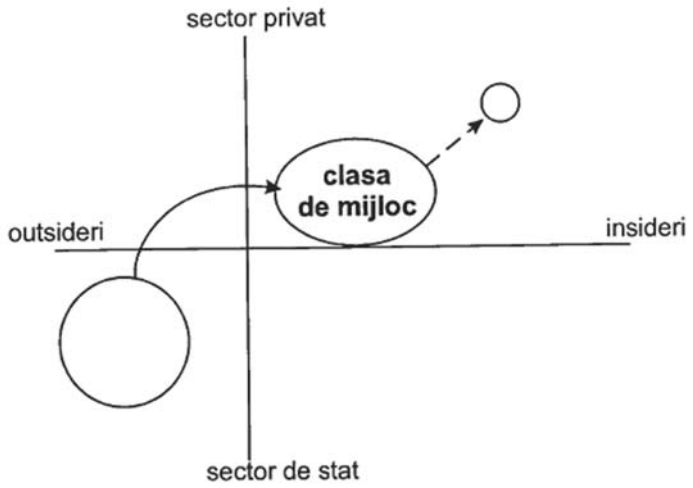
Atât din punct de vedere economic, cât şi din punct de vedere politic, implementarea acestui model ar duce la crearea în România a unei clase de mijloc care să-şi extragă veniturile mai ales din sectorul privat (conform cu

---

[1] *Caietele Grupului consultativ pe probleme economice şi sociale al Preşedinţiei României, 48-62.*

figura nr. 7). Crearea unei puternice clase de mijloc se poate face prin integrarea outsiderilor în domeniul privat (de exemplu, după modelul de mai sus). Altfel, cei marginalizați tind să se orienteze politic către partidele extremiste.

***Figura nr. 7***



# 5. CONCLUZII

Nimeni nu neagă faptul că tranziția la liberal-democrație şi la o economie de piață este un proces dificil. Diversele țări implicate în acest proces au avut rezultate diferite, pe de o parte, pentru că au avut puncte de plecare diferite, iar pe de altă parte, pentru că au aplicat strategii şi soluții diferite. Chiar dacă paşii reformei par să fie clari, nu acelaşi lucru se poate spune şi despre ritmul şi ordinea acestora. În aceste condiții, conceperea unui model general de reformă sau a unei teorii a reformei este aproape imposibilă.

Pe de altă parte, este posibilă desprinderea anumitor învățăminte din succesele unora şi insuccesele altora. Unele din aceste obiective care ar trebui urmărite pe parcursul procesului de reformă au fost prezentate în această lucrare şi ele pot fi rezumate astfel:

1. Crearea unei stabilități politice care să aibă drept scop o întărire a forței statului şi a credibilității sale. Realizarea acestui deziderat este dificilă din mai multe puncte de vedere. Lipseşte în general o clasă politică care să aibă atât voința, cât şi cunoştințele necesare conducerii statului nu în interesul propriu, ci în cel al comunității. Apoi avem de a face cu un electorat lipsit în mare parte de cultură politică, datorită îndoctrinării repetate din anii comunismului, electorat care poate deveni uşor victimă a fragmentării şi clivajelor politice, ducând la crearea unor guverne de coaliție, de multe ori între partide care au puține elemente doctrinare în comun. Soluția ar putea fi dată de existența unor lideri cu care statul să fie identificat, lideri care să impună un sens de moralitate în viața politică, crescând astfel atât interesul pentru politică al populației, cât şi încrederea în instituțiile statului.

2. Reforma instituțională, strâns legată de cea politică, implică nu atât crearea unor noi mecanisme, ci crearea unor mecanisme care să funcționeze normal şi uşor. Principala piedică în realizarea acestui obiectiv o constituie moştenirea lăsată de tipurile de relații existente în vechiul regim. Punerea intereselor personale înaintea celor generale, corupția, îmbogățirea pe seama averii statului constituie o urmare firească a unui climat instituțional nesănătos, care trebuie desființat prin crearea unei mentalități contrare, promovarea unor oameni noi, care nu au făcut parte din vechile structuri de conducere, prin sporirea transparenței în toate instituțiile. Un rol benefic în acest sens îl are libertatea presei, care a fost de multe ori folosită pentru aducerea la lumină a unor astfel de deficiențe instituționale. Nu în cele din urmă, existența unui lider sau a unei clase politice cu vederi reformiste în domeniul instituțional este de preferat.

3. Crearea unei stabilități macroeconomice. Aceasta ar trebui să fie o consecință firească a unui design instituțional adecvat. Măsurile de disciplină în

domeniile monetar-bancar şi cel fiscal, precum şi aplicarea unor politici restricţioniste pot duce la scăderea inflaţiei şi la un curs de schimb relativ stabil, care să încurajeze atât investiţiile interne, cât şi pe cele străine. Principalul obstacol al acestei politici este costul social ridicat, prin scăderea în termeni reali a salariilor, pensiilor şi protecţiei sociale şi prin creşterea şomajului datorită restructurării întreprinderilor nerentabile. Ceea ce contează însă este păstrarea încrederii populaţiei că aceste deprivări sunt doar temporare şi că aceste suferinţe sunt necesare realizării unei dezvoltări pe termen lung.

4. Realizarea în paralel a unei restructurări a economiei prin stimularea sectorului privat. Modelele care descriu creşterea susţinută arată că acest lucru este posibil, în condiţiile creării unui cadru stimulativ adecvat. Obstacolele aflate în calea realizării acestui proiect sunt lipsa de mobilitate a forţei de muncă şi cea a capitalului. Pe de o parte însă, investiţiile pot fi stimulate prin politici fiscale adecvate, iar investitorii străini pot fi atraşi de perspectivele de dezvoltare şi de stabilitate realizate anterior. Problema cea mai gravă este cea a mobilităţii forţei de muncă, însă o investiţie a statului în domeniul creării unei infrastructuri informaţionale în domeniul locurilor de muncă şi recalificarea şomerilor ar putea constitui o soluţie, mai ales în momentul în care economia va începe să se afle pe o pantă ascendentă.

5. Dezvoltarea clasei mijlocii, cu venituri derivate din sectorul privat. Desigur, principala problemă în acest domeniu o constituie excesiva polarizare a societăţii, însă această tendinţă poate fi inversată în momentul în care tot mai mulţi oameni vor activa în sectorul privat al economiei. Existenţa clasei de mijloc va duce la o stabilitate politică crescută, cu întărirea forţei statului, ceea ce va impune o eficienţă sporită la nivel instituţional, mai puţine obstacole în calea stabilizării şi a creşterii economice.

Astfel, se creează un ciclu benefic pentru sistemul politico-economic în general, ciclu care poate într-adevăr să aducă societatea românească mai aproape de standardele europene şi mondiale către care tinde.

# BIBLIOGRAFIE


Albu Lucian-Liviu: "Tipologia politicilor macroeconomice" în *Probleme economice*, nr. 40, Bucureşti, CIDE, 1994.

*Caietele Grupului consultativ pe probleme economico-sociale al Preşedinţiei României*, nr. 2, Bucureşti, CIDE, 1995.

Ciutacu Constantin: "Şomaj-Inflaţie" în *Probleme economice*, nr. 28, Bucureşti, CIDE, 1993.

Colander David C.: *Macroeconomics*, Chicago, Irwin, 1995. *De la plan la piaţă: Raportul privind dezvoltarea în lume 1996*, Oxford, Oxford University Press, 1996.

Foucault Michel: *Power-Knowledge*, New York, Routledge, 1994.

*Human Development under Transition*, Summaries of National Human Development Reports 1996 for Europe and CIS, New York, United Nations Development Programme, 1996.

Iancu Aurel: "Criza tranziţiei: criză predominant instituţională" în *Probleme economice*, nr. 19-20, Bucureşti, CIDE, 1994.

Ionete Constantin: "Towards a Paradigm of the Transition to Market Economy in Eastern Europe" în *Romanian Economic Research Observer,* nr. 10, Bucureşti, CIDE, 1995.

Todaro Michael P.: *Economic Development,* New York, Longman, 1994.

Vasile Valentina: "Salariu-inflaţie în economia în tranziţie" în *Probleme economice,* nr. 41-42-43, Bucureşti, CIDE, 1996.

INSTITUTUL NAȚIONAL
DE
CERCETĂRI ECONOMICE

# PROBLEME ECONOMICE
# NR. 35-36/1997

CENTRUL DE INFORMARE
ŞI DOCUMENTARE ECONOMICĂ
BUCUREŞTI

**ACADEMIA ROMÂNĂ**
**INSTITUTUL NAȚIONAL DE CERCETĂRI ECONOMICE**

# INSTITUȚIILE PIEȚEI MUNCII

**Luminița CHIVU**

CENTRUL DE INFORMARE ŞI DOCUMENTARE ECONOMICĂ

## CUPRINS

1. CONCEPTUL ŞL TIPOLOGIA INSTITUȚIILOR ..... 432
2. INSTITUȚIILE PIEȚEI MUNCII: GENEZĂ ŞL CADRU SPECIFIC DE REGLEMENTARE ŞL ACȚIUNE ..... 435
2.1. Geneză ..... 435
2.2. Cadrul general ..... 437
3. TIPOLOGIA INSTITUȚIILOR PIEȚEI MUNCII. FUNCȚII SPECIFICE ..... 439
3.1. Instituții ale cererii de forță de muncă ..... 440
3.2. Instituții ale ofertei de forță de muncă ..... 441
3.3. Instituții ale echilibrului pieței muncii ..... 443
4. PREZENTAREA COMPARATIVĂ A INSTITUȚIILOR ECHILIBRULUI PIEȚEI MUNCII ÎN ROMÂNIA CU CELE DIN ȚĂRILE ASOCIATE ŞI MEMBRE ALE U.E. ..... 455
5. CRITERII DE EVALUARE A ACTIVITĂȚII INSTITUȚIILOR PIEȚEI MUNCII ..... 466
BIBLIOGRAFIE ..... 476

Strategia de preaderare la Uniunea Europeană a țărilor asociate din Europa Centrală şi de Est, jalonată de Consiliul European de la Essen (decembrie 1994), se bazează pe două instrumente principale: acordurile europene şi relațiile structurate între țările asociate.

Acordurile vizează apropierea legislațiilor acestor țări, concomitent cu stabilirea progresivă între părți a libertăților economice ale Uniunii, în special pentru crearea pieței interne.

Principala dificultate pe care o ridică procesul de apropiere legislativă nu rezidă atât în asigurarea similarității textelor legislative, cât mai ales în adaptarea societății şi a întregului aparat instituțional la condițiile care sunt necesare bunei funcționări a acestei legislații. Aceasta, pentru că scopul nu îl reprezintă obținerea unei uniformizări a prevederilor, care s-ar putea realiza pur şi simplu prin redactări de legi similare pentru toate statele, ci o uniformizare a condițiilor şi efectelor practice ale acestora.

Aşadar, armonizarea legislativ-instituțională dorită şi necesară este un proces complex ce implică crearea unor structuri favorizante necesare deopotrivă atât politicilor naționale cât şi funcționării fără tensiuni în timp şi spațiu a interdependențelor din economia comunitară. Cadrul oferit de acestea la nivelul fiecărei țări trebuie să asigure condiții de performanță economică, să-şi dovedească o pe raționalitatea practică pentru respectarea simultană a criteriilor economice şi sociale de aderare.

Acesta este contextul în care, în cele ce urmează, ne propunem o analiză a gradului de cristalizare a cadrului legislativ-instituțional al pieței muncii în România, o identificare şi o examinare a instituțiilor pieței muncii, a modului în care respectivele instituții îşi îndeplinesc funcțiile complexe ce le revin în plan economic şi social.

Pentru o cât mai bună înțelegere a conceptului, sensului şi funcțiilor instituțiilor din perspectiva pieței muncii, sunt necesare câteva scurte precizări de semantică, aşa cum au evoluat acestea în-istoria dreptului social-politic şi administrativ.

# 1. CONCEPTUL
# ŞI TIPOLOGIA INSTITUŢIILOR

"INSTITUTIONES" era titlul dat de jurisconsulții romani tratatelor elementare de drept.

Prin "instituire" un popor, o colectivitate socială, trecea de la "starea naturală", de la acțiuni individuale, spontane, şi uneori agresive, la "starea socială", la organizații create de o autoritate exterioară intereselor individuale, dar recunoscută ca necesară pentru satisfacerea acestor interese, pentru menținerea unei colectivități sociale durabile.

În limbajul comun, cuvântul instituție şi-a păstrat şi în prezent sensul inițial, desemnând organizațiile care au un statut şi reguli de funcționare proprii, stabilite prin regulamente şi/sau legi, având rolul sau funcția socială de a crea cadrul necesar satisfacerii anumitor nevoi colective şi individuale.

În sociologie, instituția defineşte regulile de influențare şi control social al comportamentelor indivizilor, modele specifice şi stabile de organizare şi desfăşurare a interacțiunilor între indivizi şi grupuri sociale, orientate spre satisfacerea unor nevoi de bază, valori şi interese cu importanță esențială, strategică, pentru menținerea colectivității sociale.[1]

Instituțiile sociale se regăsesc în toate societățile, reprezentând elemente definitorii pentru comportamentul uman (tradiții, obiceiuri), în diferite etape; între ele se stabilesc relații de interferență, de complementaritate, armonizare şi intercondiționare.

Aşa de pildă, nu poate fi neglijat impactul celei mai vechi instituții sociale - religia, asupra tuturor celorlalte instituții.

Perceptele ei şi-au pus amprenta de-a lungul timpului asupra filosofiei şi a modului de viață al persoanelor şi chiar al popoarelor. Ne referim aici nu numai la latura demografică (la una din primele instituții sociale, care a fost familia) sau la cea culturală, ci şi la cea economică.

Argumentând, de exemplu, întârzierea acceptării teoriei utilității în Anglia, pe considerentul că accepțiunea subiectivă a valorii este produsul culturii catolice (în timp ce teoria valorii forței de muncă emanează natural din cultura protestantă), Mark Blaug afirma: "Protestantismul pune munca şi forța de muncă în centrul concepției teologice, în timp ce filosofia catolică exaltează plăcerea de a căuta, în loc de a munci şi a face bani".[2]

---

[1] "Dicționar de sociologie"- coordonatori: Cătălin Zamfir, Lazăr Vlăsceanu, Editura Babei, Bucureşti, 1993.

[2] Mark Blaug - "Teoria economică în retrospectivă", Editura Didactică şi Pedagogică, Bucureşti, 1992.

În decursul timpului economiştii au abordat instituțiile în maniere diverse.

În perioada interbelică, aplicând sociologia interpretativă într-un mod original la principiile care guvernează afacerile, economistul american Veblen susținea că ştiința economică tinde să devină o ştiință evolutivă, înțelegând prin aceasta ştiința care se ocupă cu cercetarea originii şi dezvoltării instituțiilor economice.

**El definea instituțiile economice** ca un complex de obiceiuri în domeniul gândirii şi comportamentului convențional; corespunzător, **economia instituțională** s-ar ocupa cu studiul moravurilor şi obiceiurilor sociale, care se cristalizează în cadrul instituțiilor.

Declinul teoriei economiei instituționale (Veblen, Mitchel, Commons) a fost determinat de faptul că promotorii ei nu s-au mărginit ca aceasta să apară ca o completare a analizei economice, ci ca un înlocuitor al acesteia, supraevaluându-i rolul.

Ulterior, Schumpeter considera sociologia economică ca unul din cele 4 domenii fundamentale ale ştiinței economice, alături de teoria economică, istoria economică şi statistică.

În concepția sa, sociologia economică se ocupă cu studiul **instituțiilor sociale,** care sunt edificatoare pentru comportamentul economic, cum ar fi: guvernele, băncile, moştenirea, contractele etc.

În enumerarea realizată de autor, putem distinge 2 tipuri de instituții:.

a) **un prim tip** îl reprezintă instituția-organism care îndeplineşte un ansamblu de servicii având în competență desfăşurarea unei activități sociale. Ca exemplu de astfel de instituții implicate în funcționarea pieței muncii putem aminti: ministerele (Ministerul Muncii şi Protecției Sociale, Ministerul Educației , Ministerul Sănătății, Ministerul Finanțelor, ministerele economice), oficiile de muncă, direcțiile de muncă şi protecție socială, precum şi toate celelalte organizații guvernamentale şi neguvernamentale cu competențe în elaborarea şi realizarea politicilor active şi pasive ale pieței muncii.

Definit astfel, **termenul de instituție** este deseori asociat cu cel **de intervenție** (în special a statului), reglementare, cu îngrădirea unor libertăți, determinând reacții adverse din partea adepților liberalismului economic şi mai recent, din partea militanților şi susținătorilor conceptului novator, de societate civilă.

Problema necesității instituțiilor şi a limitelor sferei lor de acțiune a fost şi este destul de controversată.

În plan economic, aşa cum arată şi Fr. von Hayek (laureat al premiului Nobel pentru economie - 1974), unul dintre filosofii teoriei economiei de piață, esența ordinii spontane este piața; esența ordinii create şi dirijate este

economia condusă de la centru, iar instituțiile ei rezultă din rațiunile oamenilor şi nu din acțiunile lor spontane.[1]

Piața şi concurența nu pot cuprinde însă întreaga economie şi societate, nu pot soluționa toate problemele, funcționarea lor generând şi factori perturbatori. Ele pun în opoziție, în anumite situații, eficiența economică, dreptatea şi echitatea socială.

Înseşi regulile economiei de piață deci, pentru a fi respectate, necesită un cadru constituțional şi instituțional corespunzător, democratic;

b) un al doilea **tip** îl reprezintă instituția - ca ansamblu de norme juridice care reglementează o anumită categorie de relații sociale.

Pentru a exemplifica cu instituții ale pieței muncii, putem aminti: acordurile (contractele) colective şi individuale de muncă, negocierea colectivă etc.

Cele două tipuri de instituții conțin elemente comune:

- au principii regulative specifice (valori, norme, sancțiuni etc);
- generează formarea de grupuri sociale şi atribuții specializate pentru îndeplinirea funcțiilor corespunzătoare instituției;
- necesită şi dispun de mijloace adecvate funcțiilor lor.

[1] Ivanciu Nicolae Văleanu - "Istoria gândirii economice", Editura Didactică şi Pedagogică, Bucureşti, 1992.

# 2. INSTITUȚIILE PIEȚEI MUNCII: GENEZĂ ŞI CADRU SPECIFIC DE REGLEMENTARE ŞI ACȚIUNE

Dacă în perioada anterioară anului 1990, în România şi în țările central şi est europene, problematica muncii se punea în termenii "ocupării depline" şi a "omogenizării sociale", începând cu acest an, o dată cu declanşarea procesului de cristalizare a cadrului legislativ-instituțional al economiei de piață, în general, şi al pieței muncii, în special, problemele instituțiilor acestei piețe devin mult mai complexe, ca şi acuitatea soluționării lor de o manieră convenabilă, prioritară.

## 2.1. Geneză

Teoretic şi abstract, piața muncii este definită ca fiind un proces de confruntare a cererii şi ofertei de forță de muncă; pe această piață se stabileşte nivelul salariilor şi al ocupării forței de muncă.

Dificultățile cu care se confruntă responsabilii în domeniul gestiunii pieței muncii rezidă în complexitatea factorilor care o influențează sau chiar îi impun echilibrul.

Pe această piață, doritul echilibru se realizează la niveluri oscilante ale dimensiunii cererii, ofertei sau prețurilor mărfii care se schimbă; unul este echilibrul la nivelul cel mai scăzut al prețurilor şi cu totul altul este la un plafon înalt al acestora; o anumită dimensiune va avea cererea şi respectiv oferta de muncă la salarii extrem de joase şi cu totul alte cote vor prezenta termenii ecuației la salarii foarte înalte. Echilibrul prin preț nu înseamnă şi echilibru fizic; prețul este de echilibru, dar în realitate pot apărea mari dezechilibre fizice, naturale, teritorial-spațiale, profesionale, temporare etc.

Aceste dezechilibre, născute din funcționarea şi comportamentul diferitelor piețe, necesită instituții; respectivele instituții sunt cu atât mai necesare pentru piața muncii, care absoarbe disfuncții de pe celelalte piețe, ea fiind mai puțin vinovată:

"În teoria economică se apreciază unanim că nivelul ocupării forței de muncă este dependent de dimensiunea cererii interne de produse, de raportul import-export, de mărimea producției şi respectiv a ofertei de bunuri, de modul în care este aceasta repartizată pentru consum şi investiții, de dimensiunea, valoarea, structura şi eficiența capitalului şi a muncii, de nivelul costurilor şi al veniturilor, de rata dobânzilor, de cursul de schimb, de inflație, toate acestea privite în evoluțiile lor corelate"[1].

---

[1] Constantin Ciutacu -" Politici de stimulare a creării de noi locuri de muncă", C.I.D.E., Bucureşti, 1994.

Complexitatea şi intensitatea presiunilor de pe piața muncii sunt şi mai mari în condițiile în care economia României se află sub incidența unor ample transformări caracteristice tranziției: restructurare, privatizare, liberalizare, retehnologizare etc. Toate aceste procese, mai mult sau mai puțin concomitente, se derulează astfel încât liberalizarea şi instituționalizarea piețelor sunt deopotrivă cel puțin la fel de necesare, sunt în fapt componente indisolubile ale formării şi funcționării lor.

Interdependențele existente între piața monetară, piața valutar-financiară, a bunurilor şi a capitalului pe de o parte şi piața muncii pe de altă parte, impactul pe care l-ar avea asupra pieței muncii liberalizarea celorlalte, au determinat pe mulți economişti să formuleze şi nevoia alegerii unei ordini anume de realizare a acestei liberalizări şi respectiv instituționalizări.

Care este ordinea ideală din punct de vedere al eficienței macro şi microeconomice? Se pot realiza aceste liberalizări ale piețelor simultan?

Opiniile unora dintre economiştii care au abordat această problemă converg într-o singură direcție: caracterul sintetizator şi catalizator al efectelor de pe celelalte piețe, caracteristic pieței valutar-financiare, o plasează pe aceasta pe ultimul loc în ordinea de realizare a liberalizării.

Se utilizează astfel argumentul că această piață ar fi un rezultat al instituționalizării şi funcționării celorlalte, evitând o anume dezordine şi criza între palierul macro şi microeconomic, între şi în interiorul fiecărei piețe, care evident ar afecta şi piața muncii.

Cererea şi oferta de forță de muncă, echilibrul însuşi al pieței muncii sunt influențate permanent, direct sau indirect, de **factori endogeni şi exogeni acesteia.**

Care din factorii endogeni şi exogeni pieței muncii au influență primordială asupra acesteia în diferite momente şi situații? Ne referim aici atât la factorii exogeni pieței muncii din economia națională, dar şi la cei ce apar la interferența dintre aceasta şi celelalte economii.

Ce elemente noi ar aduce în discuție din acest punct de vedere integrarea în Uniunea Europeană?

Cine ar trebui să regleze efectele de multe ori opuse, divergente, contradictorii ale acestor două grupe de factori?

Poate piața muncii, singură, să soluționeze dezechilibrele induse de aceşti factori? Dacă da, care ar fi în mod necesar arhitectura instituțională a respectivelor piețe şi a pieței muncii? Poate fi această arhitectură construită rigid sau este vorba de o necesară flexibilitate, de o modulare şi de o variabilitate în timp şi spațiu?

Ce este mai uşor de gestionat şi adaptat? Cererea, oferta sau prețul?

Cine pe cine creează? Cererea creează o dinamică şi o structură a ofertei? Oferta determină o anumită cerere? Prețul creează şi el cerere şi ofertă? Ambele deodată sau numai una din cele două? Este foarte greu de afirmat tranşant o regulă practică generală chiar dacă în teorie aceasta poate fi

valabilă. Variabilele rezultative şi cele independente îşi schimbă de multe ori locul şi rolul în practică, cauzele devin efecte şi invers şi aceasta mai ales în sfera pieței muncii care are pe lângă o determinare economică şi o puternică încărcătură socială, de care nici o economie nu se poate debarasa, oricâtă piață ar "consuma" şi ar practica.

Sunt numai câteva din problemele pe care le propunem spre reflecție, în contextul analizei cadrului general de geneză şi acțiune al instituțiilor pieței muncii, al funcțiilor ce le revin.

### 2.2. Cadrul general

Abordarea **cadrului propriu instituțiilor pieței muncii** este necesar să vizeze într-o primă etapă reglementările legislative în vigoare în acest domeniu.

a. Concepția generală privind modul de abordare al problematicii pieței muncii, drepturile şi obligațiile partenerilor sociali (dreptul la asociere, dreptul la educație, dreptul la muncă etc), relațiile de muncă sunt reglementate primar de 2 instituții fundamentale: **Constituția şi Codul muncii.**

Art.20 din Constituția României prevede: "Dispozițiile constituționale privind drepturile şi obligațiile cetățenilor vor fi interpretate şi aplicate în concordanță cu Declarația Universală a Drepturilor Omului, cu pactele şi cu celelalte tratate la care România este parte". Tot la acest articol, la alin. (2), sunt prevăzute următoarele: "Dacă există neconcordanțe între pactele şi tratatele privitoare la drepturile fundamentale ale omului, la care România este parte şi legile interne, au prioritate reglementările internaționale".

Practic, din acest punct de vedere, prin prevederile respectivului articol, alinierea legislativă la prevederile comunitare ar fi rezolvată prin semnarea tratatului de aderare.

b. în anul 1989, Comitetul Economic şi Social al Comunității Europene a elaborat **"Carta comunitară a drepturilor omului",** concepută ca o constituție comunitară şi un cadru al legilor fundamentale în trei domenii: garanția "valorilor fundamentale" în termeni de drepturi sociale în sistemul juridic comunitar, dimensiunea socială a pieței interne şi dialogul social comunitar.

Aceasta a pus de acord drepturile sociale fundamentale, aşa cum sunt ele cuprinse în documentele Națiunilor Unite, Organizației Internaționale a Muncii şi Consiliului Europei.

Patrusprezece dintre cele 18 norme în materie de relații de muncă, piața muncii şi condiții de muncă, cuprinse în acest document, se regăsesc formulate expres în Constituția României şi în Codul muncii[1] . În actuala

[1] În lipsa altor reglementări în materie, acestea sunt considerate echivalentul dreptului comun al muncii în țara noastră, plafonul minimal - de la care - la nivelul firmei, prin contractele colective şi individuale de muncă, se poate deroga în favoarea salariaților determinând o anumită arhitectură instituțională a pieței

variantă, Codul muncii este cel apărut în 1974, amendat pe parcurs cu noile reglementări. Această îmbinare vechi-nou, nu întotdeauna în condiții clare de complementaritate, conferă o anumită rigiditate cadrului legislativ al pieței muncii. La celelalte 4 norme, deşi nu sunt prevăzute expres, cadrul potențial al acțiunii lor este asigurat de alte prevederi (anexa nr.1).

c. Cadrul general asigurat de Constituție şi Codul muncii este completat cu prevederile legislației în domeniul muncii, împreună

muncii. În domeniul legislației muncii s-au înregistrat modificări profunde: au fost abrogate numeroase legi şi a fost adoptată o paletă largă de acte normative noi. Asupra prevederilor acestor legi şi a domeniilor neacoperite suficient de ele, vom face referiri pe parcurs.

# 3. TIPOLOGIA INSTITUȚIILOR PIEȚEI MUNCII. FUNCȚII SPECIFICE

Clasificarea instituțiilor se poate realiza în diverse maniere, în raport de domeniile pe care le reglementează, de funcțiile pe care le îndeplinesc etc.

În demersul nostru am pornit de la gruparea instituțiilor pieței muncii în 4 mari categorii: instituții ale cererii, instituții ale ofertei, instituții ale echilibrului pieței muncii şi instituții ale protecției sociale (schema nr.1).

***Schema nr.1 - INSTITUȚII ALE PIEȚEI MUNCII***

| CONSTITUȚIA | | | |
|---|---|---|---|
| CODUL MUNCII | | | |
| **INSTITUȚII ALE CERERII**<br>■ agenți economici<br>■ instituții de agregare a cererii<br>■ D.M.P.S<br>-oficiile de muncă<br>■ instituții specializate, altele decât cele precizate anterior:<br>-camerele de muncă;<br>-patronat etc. | **INSTITUȚII ALE OFERTEI:**<br>■ familia;<br>■ școala;<br>■ instituții de agregare a ofertei<br>■ D.M.P.S.<br>■ instituții specializate, altele decât cele precizate anterior:<br>-Ministerul Învățământu-lui etc. | **INSTITUȚII ALE ECHILIBRULUI:**<br>■ guvern;<br>■ sindicate;<br>■ patronat;<br>■ toate organizațiile cu rol în domeniul politicilor active și pasive, cu funcții de:<br>■ control al aplicării legislației muncii și corectitudinii raporturilor de muncă;<br>■ formare;<br>■ informare;<br>■ mediere - plasare | **INSTITUȚII ALE PROTECȚIEI SOCIALE:**<br>■ a persoanelor active<br>■ a persoanelor pre și post-active<br>■ guverne<br>■ agenți economici<br>■ D.M.P.S.<br>■ societatea civilă |

### 3.1. Instituții ale cererii de forță de muncă

Cererea globală de forță de muncă se formează prin agregarea necesarului, exprimat de agenții economici din întreaga economie.

Înțelegem prin agenți economici persoanele sau grupurile de persoane fizice sau juridice care, în calitate de participanți la viața economică, acționează în domenii distincte ale acesteia, utilizând factorii de producție pe care îi au la dispoziție (inclusiv forță de muncă), pentru a obține o anumită gamă de bunuri sau a presta anumite servicii, în cantități cât mai mari, cu cheltuielile cât mai mici. Includem în această categorie: întreprinderile, gospodăriile sau menajele, instituțiile de credit şi asigurări, administrațiile publice sau private şi firmele româneşti şi străine care angajează forță de muncă în România, inclusiv pentru a fi utilizată în acțiuni economice din afara României etc.

Numărul agenților economici a cunoscut o creştere rapidă începând cu anul 1990, caracteristic însă majorității agenților economici nou apăruți este numărul relativ redus al personalului angajat pentru o firmă; aceasta este o trăsătură pentru fazele incipiente ale naşterii agenților economici. Creşterea ocupării se realizează nu neapărat prin număr mare de forță de muncă în aceeaşi firmă, ci şi prin sporirea permanentă a numărului întreprinderilor şi al angajatorilor.

În condițiile ideale, ale existenței unei piețe cu concurență perfectă, s-ar crea premisele conturării celui mai bun sistem de comunicare, caracterizat prin descentralizarea informației până la nivel de individ, oferindu-i acestuia posibilitatea de a alege între numeroase variante ce i se oferă şi de a decide singur, cu speranța în avantaje, dar şi asumându-şi riscul dezavantajelor.

Transparența cererii de forță de muncă, abordarea sa anticipativă, constituie paşi esențiali în acest sens.

*În Spania[1], până în anul 1994, exista obligația tuturor agenților economici publici şi privați de a anunța la oficiile de forță de muncă locurile de muncă vacante.*

*Legea nr.10719.05.1994 a abolit obligația patronilor de a recruta Forță de Muncă numai prin Institutul Național al Forței de Muncă (I.N.E.M.). Totuşi patronii sunt obligați să notifice față de I.N.EM. toate contractele de muncă încheiate.*

*În Luxemburg - Legea din 21,02.1976, în vigoare, prevede obligația patronilor de a anunța locurile de muncă vacante Serviciului Public al Forței de Muncă.*

*În caz contrar ei sunt pasibili de amenzi. Tot aici, pentru promovarea transparenței pieței locurilor de muncă, se urmăreşte introducerea unor "cărți de identitate socială".*

*În Italia, patronii au obligația de a anunța toate posturile Serviciului Public al Forțelor de Muncă; în principiu, toate recrutările trebuie efectuate prin acesta. Există excepții de ta regulă în recrutarea anumitor categorii de lucrători.*

[1] Informațiile privind serviciile de ocupare occidentale au ca sursă "Monitorul ocupării forței de muncă", Comisia Europeană, F.I.M.A.N., Editura Expert, 1996.

Este importantă stimularea agenților economici publici şi privați să facă cunoscut necesarul lor de forță de muncă, asigurându-se premisa ca ocuparea posturilor vacante să se realizeze pe criterii de pregătire profesională, competență etc.

**În România,** conform Legii nr. 1/1991 privind protecția socială a şomerilor şi reintegrarea lor profesională, unitățile publice şi private au obligația de a comunica posturile libere, în termen de 3 zile de la data când au devenit vacante , Direcțiilor de Muncă şi Protecție Socială, iar acestea au obligația de a ține evidența şi a afişa locurile de muncă vacante.

De asemenea, în cazul agenților economici publici este legiferat concursul, ca formă de ocupare a posturilor vacante. În cazul în care agenții publici vor să facă angajări, sunt obligați să realizeze ocuparea posturilor prin concurs iar datele privind concursul trebuie să fie publicate în unul din cotidienele de mare tiraj.

Agregarea cererii de forță de muncă ar trebui să se realizeze la nivel local, conform legislației în vigoare, de către D.M.P.S.

În lipsa unor sancțiuni severe pentru agenții economici, în condițiile în care aceştia nu comunică posturile libere, o asemenea prevedere nu este respectată.

Informațiile D.M.P.S. sunt preluate din cotidiene, mass-media şi, numai în cazul în care sunt declarate, direct de la agenții economici; sarcina acestor instituții de asigurare a transparenței cererii de forță de muncă fiind, evident, îngreunată.

În acest context, direcțiilor de muncă le revin sarcini complexe, de prospectare a pieței muncii şi de realizare a unor anchete periodice privind cererea de forță de muncă.

Până în prezent aceste sarcini au fost neglijate datorită tratării administrative a activității de evidență şi indemnizare a şomerilor.

Abordarea cererii trebuie realizată într-o perspectivă de ansamblu asupra ocupării, vizând aprecieri atât ale cererii manifeste de forță de muncă cât şi ale celei latente, prin implicarea - în colaborare cu agenții economici - în realizarea unor operațiuni de evaluare a posturilor de muncă, a pregătirii şi competențelor necesare pentru ocuparea lor etc. Transparența activității acestor instituții poate fi asigurată prin publicații şi programe specifice.

### 3.2. Instituții ale ofertei de forță de muncă

Oferta de forță de muncă, apare ca o agregare a cererilor de locuri de muncă, exprimate de persoanele în vârstă de muncă, apte de muncă, aflate în căutarea unui loc de muncă, gata să înceapă lucrul în momentul în care li se oferă ceva conform cerințelor lor.

Putem grupa aceste persoane în 3 categorii: şomeri, absolvenţi sau alte persoane care intră pentru prima dată pe piaţa muncii şi persoane angajate, aflate în căutarea unui alt loc de muncă.

Oferta de forţă de muncă se poate discuta şi într-o manieră mai complexă şi atunci definiţia noastră anterioară reprezintă numai segmentul nesatisfăcut al ofertei totale, celălalt segment, oferta satisfăcută, fiind reprezentat de populaţia ocupată.

Această abordare este motivată de posibilităţile suplimentare oferite decidenţilor în domeniul politicilor de ocupare prin perspectiva de ansamblu asupra capitalului uman din economie.

Oferta de forţă de muncă are 2 laturi definitorii: cantitativă (număr total şi respectiv pe grupe de vârstă şi sexe) şi calitativă (structură pe niveluri şi domenii de pregătire). Corespunzător, se pot identifica următoarele instituţii ale ofertei de forţă de muncă:

1. familia (naştere şi suportul demografic şi cultural);
2. instituţii de formare iniţială şi continuă (formare, reconver-sie etc);
3. instituţii de agregare a cererii şi ofertei de forţă de muncă (oficiile şi direcţiile de forţă de muncă).

Din schema noastră n-ar putea să lipsească aportul pe care migraţia îl aduce la dimensionarea ofertei de forţă de muncă.

Pe de o parte, în teritoriu, datorită proceselor de migraţie internă dintr-un judeţ în altul şi dintr-o localitate în alta, direcţiile judeţene, oficiile şi camerele de muncă se pot confrunta cu plusuri sau minusuri rezultate din migraţia internă, iar pe de altă parte, migraţia externă - în şi din România, începe şi ea să joace un rol important în procesul de echilibru sau dezechilibru pe piaţa naţională a muncii.

Instituţiile abilitate a se ocupa cu aceste procese şi fenomene nu au fost avute în vedere de către noi, prin prezentul studiu.

1) Tendinţele de scădere a ratei nupţialităţii şi natalităţii, menţinerea la un nivel ridicat a ratei mortalităţii infantile, emigrarea şi sporul natural negativ, înregistrate în ultimii ani în ţara noastră, sunt tot atâtea semnale de alarmă privind evoluţia potenţialului uman viitor al economiei româneşti, care impun măsuri de urgenţă în domeniu.

Alături de accesul şi asigurarea unui loc de muncă, de programele speciale pentru tineri, o măsură importantă o reprezintă acordarea suportului material şi financiar tinerilor, inclusiv prin mecanismele de creditare cu dobândă redusă, pentru dobândirea şi cumpărarea de locuinţe fără de care starea demografică nu se poate ameliora.

Influenţa instituţiei familiei asupra evoluţiei ofertei de forţă de muncă nu se rezumă numai la latura sa demografică. Studiile economiştilor relevă că, în perioade de austeritate economică şi bugetară, când statul nu mai este capabil să suporte integral cheltuielile de şcolarizare (asigurarea cazării, manuale etc), capacitatea familiei de finanţare a studiilor joacă un rol important în ceea ce

priveşte accesul copilului în gradele superioare de învățământ (secundar şi superior).

Nu în ultimul rând, în unele cazuri, prin tradiție, familia îşi exercită influența asupra tinerilor, dând un impuls inițial formării pentru anumite meserii şi profesii.

2) Fără a insista asupra rolului instituției şcolii în conturarea ofertei de forță de muncă, vom aminti numai posibilele efecte negative pe care reducerea duratei învățământului obligatoriu de
la 10 la 8 ani (de la vârsta de 6 ani la cea de 14 ani), conform prevederilor noii Legi a învățământului (Legea nr.84/1995), le poate avea asupra calității şi a utilizării forței de muncă în viitor.

Într-o economie aflată în tranziție cu puține resurse şi facilități de ocupare, a lăsa tinerii de 14-18 ani numai în seama liberei inițiative personale şi a-i împinge să accepte de nevoie orice activitate, în condițiile în care nici adulții absolvenți ai învățământului superior nu se pot descurca pe cont propriu, constituie un risc social major. Şi aceasta în condițiile în care în țările membre ale Uniunii Europene se înregistrează o tendință generală de creştere a duratei învățământului obligatoriu şi de menținere în sistemul de pregătire a tineretului până în jurul vârstei de 18 ani.

3) în prezent, segmentele din oferta de forță de muncă, înregistrate la oficiile de muncă, din cadrul D.M.P.S., sunt: şomerii beneficiari de ajutor de şomaj sau alocație de sprijin; beneficiari de ajutor de integrare profesională; absolvenții beneficiarii de măsuri de subvenționare a unei cote din salarii la angajare (în funcție de forma de învățământ absolvită).

Şomerii care au depăşit perioada de indemnizare (ajutor de şomaj, de integrare profesională sau alocație de sprijin) şi celelalte segmente ale ofertei de forță de muncă sunt înregistrați la oficiile de forță de muncă numai la cererea persoanelor în cauză.

Transparența ofertei de muncă este un element esențial al funcționării unei piețe a muncii pe criterii de concurență şi competitivitate. Orice prelungire a perioadei de inactivitate a forței de muncă se reflectă în pierderi de cunoştințe, pregătire, fenomene de frustrare şi descurajare etc. Totodată, o evidență mai exactă a ofertei de forță de muncă ar descuraja practicile de angajare pe piața neagră a muncii.

De aceea, un loc important în agregarea ofertei de forță de muncă revine la nivel județean D.M.P.S., iar la nivel local oficiilor de forță de muncă, din acest rol derivând funcții de prospectare, analiză şi prognoză a ofertei de forță de muncă. În realitate, aceste funcții sunt puțin activate.

### 3.3. Instituții ale echilibrului pieței muncii

Aşa cum am mai arătat anterior, piața muncii este locul de întâlnire al ofertei şi cererii de forță de muncă, al vânzătorilor şi cumpărătorilor de forță de muncă.

Specific acestei pieţe este faptul că numărul vânzătorilor este mult mai mare decât cel al cumpărătorilor. În acest context patronii deţin practic putere de monopol la cumpărare. Pentru a contracara această poziţie şi a echilibra raportul de forţe, în condiţiile garantării dreptului la organizare şi asociere, s-a înregistrat tendinţa ofertanţilor de forţă de muncă de a se asocia în sindicate. În virtutea aceloraşi drepturi, ulterior şi cumpărătorii de forţă de muncă s-au organizat în asociaţii patronale. Implicaţiile acestor 2 instituţii caracteristice cererii de forţă de muncă - patronat şi respectiv a ofertei de forţă de muncă - sindicate, asupra pieţei muncii pot fi înţelese pornind de la scopul pentru care au fost create.

Sir William Beveridge analiza rolul fiecărei instituţii prin intermediul semnificaţiei "comportării responsabile" pentru fiecare dintre ele:

"Pentru management responsabilitatea constă în obţinerea unui profit cât mai mare pentru patron, iar pentru sindicate responsabilitatea înseamnă să câştige cât mai mult pentru membrii săi"[1].

Dialogul social şi confruntarea sau/şi concertarea intereselor patronatului şi sindicatelor, prin medierea reprezentanţilor statului, se realizează prin intermediul negocierii colective, ca instituţie juridică cu funcţii majore în asigurarea echilibrului pieţei muncii.

Se conturează astfel 3 instituţii-organizaţii ale echilibrului pieţei muncii (guvernul, ca reprezentant al interesului public, coordonator, dar şi mediator al relaţiilor de muncă; patronatele, reprezentante ale cererii de forţă de muncă; sindicatele, ca reprezentante ale ofertei de forţa de muncă) şi o instituţie juridică-negocierile colective.

Responsabilitatea stabilirii coordonatelor generale ale politicii ocupării în contextul general al politicilor macroeconomice revine guvernului, cu consultarea partenerilor sociali. În demersul lor, pentru atingerea scopurilor dorite, autorităţile pot apela la o gamă variată de mecanisme, instituţii, acţiuni.

În funcţie de implicaţiile lor asupra nivelului ocupării, acestea se pot grupa în: **politici active şi politici pasive.**

Politicile active de ocupare vizează acţiuni asupra nivelului ocupării prin subvenţii şi stimulente pentru crearea de noi locuri de muncă şi ocupare şi prin politici de formare.

Politicile pasive de ocupare pornesc de la considerentul că nivelul ocupării este determinat de condiţiile generale din economie, care sunt reglate de piaţă şi orice intervenţie ar dăuna logicii pieţei.

Singurele măsuri care îndeobşte se practică în acest context sunt: indemnizarea şomerilor sau incitarea activilor să se retragă de pe piaţă.

Pentru a ne forma o imagine asupra modului cum au fost alocate fondurile destinate politicilor de ocupare, pe cele 2 categorii de măsuri, în diferite ţări, vom prezenta comparativ ponderea măsurilor active şi pasive în

[1] William Beveridge- "Full Employment in a Free Society"

cheltuielile totale de ocupare în ţări membre ale U.E. şi România. Deşi tendinţa generală, înregistrată în ultimii ani în ţările membre ale U.E., a fost de creştere a importanţei cheltuielilor cu măsurile active, în anii 1991-1992, numai în Italia (cu o pondere de 52,8%) acestea depăşeau cheltuielile alocate măsurilor pasive (tabelul nr.1).

**Tabelul nr. 1 - Ponderea cheltuielilor pentru măsuri active şl pasive de ocupare, în costurile totale aferente politicilor de ocupare**

| Ţara - Anul | Total cheltuieli = 100, Din care: | |
|---|---|---|
| | măsuri active | măsuri pasive |
| 1. Belgia-1992 | 29,8 | 70,2 |
| 2. Danemarca-1992 | 23,9 | 76,1 |
| 3. Germania - 1992 | 45,3 | 54,7 |
| 4. Grecia- 1992 | 32,5 | 67,5 |
| 5. Spania-1992 | 15,7 | 84,3 |
| 6. Franţa- 1991 | 31,6 | 68,4 |
| 7. Irlanda-1991 | 34,3 | 65,7 |
| 8. Italia- 1991 | 52,8 | 47,2 |
| 9. Luxemburg -1991 | 27,4 | 72,6 |
| 10. Olanda- 1992 | 33,9 | 66,1 |
| 11. Portugalia- 1993 | 47,5 | 52,5 |
| 12.Marea Britanie - 1992 | 25,9 | 74,1 |
| 13. România- 1995* | 31,2 | 68,8 |

*Sursa: date prelucrate pe baza informaţiilor preluate din "Monitorul ocupării forţei de muncă în Europa", Comisia Europeană, Editura Expert, 1996 şi "Anuarul statistic al României", CNS, Bucureşti, 1996.*

** Notă: pentru România, în gama cheltuielilor pentru măsuri active, am inclus:*

- *cheltuielile cu activităţile de calificare, recalificare;*
- *sumele alocate plăţii absolvenţilor;*
- *sume alocate sub formă de credite pentru crearea de întreprinderi mici şi mijlocii;*
- *cheltuieli pentru protecţia socială a persoanelor care lucrează în unităţi de interes strategic, în perioada când sunt fără comenzi, în gama cheltuielilor pentru măsuri pasive am inclus: sume destinate plăţii ajutorului de şomaj, a ajutorului de integrare profesională şi a alocaţiei de sprijin;*
- *ajutoare băneşti din fondul de şomaj pentru încălzirea locuinţelor.*

În alte ţări, ponderea acestor cheltuieli varia între 15,7% în Spania (1992) şi 45,3% în Germania (1992), respectiv 47,5% în Portugalia(1993).

Pentru a avea o imagine mai completă asupra semnificaţiei acestor date, vom analiza în continuare ponderea categoriilor respective de cheltuieli în P.I.B.-ul total al fiecărei ţări. Astfel, dacă la nivelul aceloraşi ani, în Italia, cheltuielile cu măsurile active de ocupare reprezentau 0,75% din P.I.B., în Spania 0,57% şi în Portugalia 0,94%, în Germania acestea deţineau 1,57% (tabelul nr.2).

**Tabelul nr. 2 - Ponderea în P.I.B. a cheltuielilor aferente politicilor de ocupare în România şl în țările membre ale U.E.**

| | Total cheltuieli | Din care: | |
|---|---|---|---|
| | | Politici active | Politici pasive |
| 1.Belgia - 1992 | 4,13 | 1,23 | 2,90 |
| 2. Danemarca - 1992 | 6,53 | 1,56 | 4,97 |
| 3. Germania - 1992 | 3,46 | 1,57 | 1,89 |
| 4. Grecia - 1992 | 1,17 | 0,38 | 0,79 |
| 5. Spania - 1992 | 3,64 | 0,57 | 3,07 |
| 6. Franța - 1991 | 2,82 | 0,89 | 1,93 |
| 7. Irlanda - 1991 | 4,31 | 1,48 | 2,83 |
| 8. Italia -1991 | 1,42 | 0,75 | 0,67 |
| 9. Luxemburg - 1991 | 1,06 | 0,29 | 0,77 |
| 10. Olanda - 1992 | 3,36 | 1,14 | 2,22 |
| 11. Portugalia -1993 | 1,98 | 0,94 | 1,04 |
| 12. Marea Britanie -1992 | 2,28 | 0,59 | 1,69 |
| 13. România - 1995 | 0,99 | 0,31 | 0,68 |

*Sursa: "Monitorul ocupării forței de muncă în Europa", Comisia Europeană, Editura Expert, Bucureşti, 1996 şi "Anuarul statistic al României", C.N.S., Bucureşti, 1995.*

Din punct de vedere al ponderii în P.I.B. a cheltuielilor totale pentru ocupare, pe locul I se află Danemarca cu 6,53% (şi un nivel al măsurilor active apropiat de cel al Germaniei, 1,56%), urmată de Irlanda (4,31%) şi Belgia (4,13%), iar pe ultimul loc se situează Luxemburg (1,06% şi numai 0,2% pentru politici active).

România se găseşte aproximativ la nivelul înregistrat de Luxemburg, cu o pondere a cheltuielilor pentru ocupare în P.I.B. de 0,99% (1995), iar cheltuielile pentru măsuri active dețin 0,31% din P.I.B.

Pentru a putea desprinde concluzii privind eficiența cu care au fost consumate aceste cheltuieli, valorile ar trebui corelate cu structura cheltuielilor pe tipuri de măsuri, cu evoluția dimensiunii populației ocupate şi a numărului de şomeri din fiecare țară.

Complexitatea problematicii echilibrului pieței muncii a impus implicarea, alături de cele 3 instituții de bază prezentate anterior şi în concepția generală privind ocuparea, conturată de acestea, a unui ansamblu de instituții, cu roluri specifice pe diferite segmente ale politicilor active şi pasive ale ocupării.

Într-o prezentare sintetică, serviciile prestate de respectivele instituții se pot grupa în:

- servicii de informare;
- servicii de evaluare şi formare;
- servicii de mediere - plasare;
- servicii de control al respectării legalității în domeniul muncii şi raporturilor de muncă.

Gradul de implicare a partenerilor sociali în conceperea şi punerea în practică a politicilor de ocupare, responsabilităţile ce le revin, modul de integrare a scopului şi funcţiilor instituţiilor de bază ale pieţei muncii cu celelalte organizaţii implicate, relaţiile ce se stabilesc între ele, variază de la o ţară la alta, în funcţie de tradiţiile naţionale, de cadrul economic general, de problematica cu care se confruntă în acest domeniu.

Specific etapei de început a cristalizării serviciilor ocupării în ţările U.E., în conformitate cu prevederile Convenţiei nr.88, era exclusivitatea acordată serviciului public în acest domeniu. Ulterior, în unele ţări, se înregistrează o tendinţă de implicare, în condiţii de colaborare, subcontractare etc. cu serviciul public existent şi a unor instituţii private.

Caracteristic serviciului public al ocupării din România este faptul că toate verigile sale teritoriale sunt reunite în subordinea unei singure instituţii - Ministerul Muncii şi Protecţiei Sociale.

De asemenea, responsabilităţile legale ce revin în acest domeniu sunt plasate integral la guvern şi instituţiile sale.

Această concepţie şi structură a instituţiilor pieţei muncii a fost generată şi de faptul că ele au fost create într-o perioadă în care statul deţinea controlul aproape exclusiv în economie (schema nr. 2).

În acest context, rolul şi responsabilităţile statului erau duble, participarea sa la negocieri realizându-se în calitate de coordonator al politicilor de ocupare, de reprezentant al interesului public şi mediator al relaţiilor între partenerii sociali, dar şi în postura de patron.

O dată cu.declanşarea procesului de privatizare şi conturarea din ce în ce mai clară a unui patronat în domeniul privat, dialogul social capătă valenţe tot mai clar orientate spre piaţă.

Pentru facilitarea dialogului cu partenerii sociali, în cadrul guvernului s-a constituit Departamentul de Relaţii cu Sindicatele şi Patronatul, condus de un ministru' secretar de stat. Cadrul general al relaţiilor de muncă, al politicii de salarizare şi protecţie socială se negociază anual prin contractul colectiv de muncă la nivel naţional.

***Schema nr. 2 - Serviciul public al ocupării în România***

**GUVERN**

**Departamentul de Relații cu Sindicatele și Patronatul - dialog social**

**Ministerul Muncii și Protecției Sociale**

- concepția generală privind ocuparea;
- elaborarea cadrului general al politicilor active și pasive de ocupare;
- gestionarea fondului de șomaj și coordonarea activității D.M.P.S.

**Direcțiile de Muncă și Protecție Socială**

- gestiunea și administrarea fondurilor alocate de M.M.P.S. la nivelul fiecărui județ în domeniul:
  - înregistrarea și indemnizarea șomerilor;
  - organizarea activității de calificare, recalificare, reconversie profesională;
  - subvenționarea angajării și a ocupării;
  - măsuri de preretragere;
  - consultanță și credite pentru crearea de întreprinderi mici și mijlocii;
- prospectarea cererii și ofertei de forță de muncă la nivel local și informarea publicului în vederea asigurării transparenței pieței muncii (mediere);
- prospectarea necesarului de formare și organizare de cursuri de calificare, recalificare și reconversie, atât pentru șomeri cât și pentru celelalte categorii;
- servicii de evaluare și orientare profesională.

**Centrele de calificare**

**Oficiile de forță de recalificare muncă și șomaj**

Conform Legii nr.1/1991 privind protecția socială a şomerilor şi reintegrarea lor profesională, sumele destinate politicilor de ocupare sunt alocate din fondul de şomaj, gestionat de Ministerul Muncii şi Protecției

Sociale. Aşa cum am mai arătat şi anterior, acestuia îi revin sarcini majore privind elaborarea şi punerea în practică a măsurilor active şi pasive în domeniul ocupării.

Gama prestațiilor oferite de serviciul public al ocupării s-a diversificat în timp, în conformitate cu evoluția concepției generale privind politicile de ocupare concretizate în noile prevederi legislative în domeniu şi bineînțeles, în funcție de resursele disponibile.

Conform Legii nr.1/1991 fondul de şomaj se constituie prin următoarele contribuții:

- 5% din fondul de salarii ai regiilor autonome, societăților comerciale, instituțiilor publice, organizațiilor cooperatiste, particulare şi mixte, at organizațiilor economice străine cu sediul în România, reprezentanțelor din România ale societăților străine care angajează persoane române şi persoane fizice autorizate care angajează muncă salariată;
- 1% din salariul tarifar lunar de încadrare, plătit de salariații acestor unități;
- 1% din venituriie lunare obținute din munca prestată, plătit de membrii cooperației meşteşugăreşti;
- subvenție de la buget pentru completare, în cazul în care celelalte sume nu acoperă necesarul.

Inițial, conform prevederilor legii, acest fond era destinat plății ajutorului de şomaj, alocației de sprijin şi cheltuielilor de calificare şi recalificare.

Ajutorul de şomaj se acordă la cererea persoanelor îndreptățite pe o perioadă de cel mult 270 zile. Alocația de sprijin se acordă beneficiarilor de ajutor de şomaj care nu au putut să se încadreze în muncă, pe o perioadă de cel mult 18 luni.

Ponderea sumelor destinate plății ajutorului de şomaj în P.I.B. a crescut de la 0,19% în anul 1991 la 0,59% în anul 1994, pentru ca la nivelul anului 1995 să se reducă din nou la 0,28%.

Totodată ponderea sumelor cheltuite pentru plata alocației de sprijin a variat de la 0,06% în anul 1992, la 0,21% în anul 1994, pentru ca în anul 1995 să crescă la 0,32% (tabelul nr.3).

Tot prin amintita lege, D.M.P.S. le revin sarcini de constituire şi organizare în subordonarea lor a centrelor de calificare - recalificare. Constituirea acestor centre urma să se realizeze prin preluarea de spații, care nu»şi justifică funcționarea, din rețeaua de învățământ şi asigurarea personalului necesar din aceste unități.

Ulterior, în funcție de posibilitățile existente la nivel local, activitatea de calificare-recalificare a fost organizată fie în centre de calificare - recalificare separate, fie în cadrul departamentelor de formare ale D.M.P.S.

**Tabelul nr. 3 - Cheltuielile aferente politicilor de ocupare în România**

| | 1991 | | 1992 | | 1993 | | 1994 | | 1995 | |
|---|---|---|---|---|---|---|---|---|---|---|
| | **Suma mil lei** | **Ponderea în PIB%** | **Suma mil. lei** | **Pondere în PIB%** | **Suma mil. lei** | **Pondere în PIB%** | **Suma mil. lei** | **Pondere în PIB%** | **Suma mil. lei** | **Pondere în PIB%** |
| Total din care: | 6797 | 0,31 | 44912 | 0,74 | 177879 | 0,89 | 482134 | 0,97 | 717406 | 0,99 |
| **politici active** din care: | 2594 | 0,12 | 9517 | 0,16 | 20053 | 0,10 | 56729 | 0,11 | 223707 | 0,31 |
| 1) calificare şi recalificare a şomerilor; | 132 | 0,006 | 352 | 0,005 | 1108 | 0,006 | 1269 | 0,002 | 1601 | 0,002 |
| 2) plata absolvenţilor; | 58 | 0,004 | 305 | 0,005 | 923 | 0,005 | 5404 | 0,01 | 4520 | 0,006 |
| 3) credite I.M.M.; | - | - | - | - | - | - | - | - | 110000 | 0,16 |
| 4) alte cheltuieli* | 2404 | 0,11 | 8860 | 0,15 | 18022 | 0,09 | 50056 | 0,10 | 107596 | 0,15 |
| **b) politici pasive** din care: | 4203 | 0,19 | 35395 | 0,58 | 157826 | 0,79 | 477136 | 0,86 | 493689 | 0,68 |
| 1) ajutor de şomaj; | 4203 | 0,19 | 31788 | 0,52 | 110400 | 0,55 | 292805 | 0,59 | 205037 | 0,28 |
| 2) alocaţie de sprijin; | | - | 3607 | 0,06 | 47426 | 0,24 | 106826 | 0,21 | 22927 | 0,32 |
| 3) ajutor de integrare profesională; | - | - | - | - | "" | - | 4998 | 0,01 | 59405 | 0,08 |
| 4) ajutoare băneşti pentru încălzirea locuinţelor | - | - | - | - | - | - | 20776 | 0,05 | ** | ** |

*Sursa: "Anuarul statistic al României", C.N.S., Bucureşti, 1995 şi 1996.*
**) Cuprind In principal cheltuielile privind protecţia socială a persoanelor care lucrează în unităţi de interes strategic, In perioada când sunt fără comenzi (Legea nr. 80/1993-modif.cu L.51/1994).*
***) Nu dispunem de suma exactă, sunt incluse In alte cheltuieli.*

De asemenea D.M.P.S. organizează cursuri de calificare a persoanelor care beneficiază de ajutor de şomaj în şcoli profesionale şi alte instituţii similare.

Ponderea în P.I.B. a fondurilor cheltuite cu activitatea de calificare a scăzut la 0,006% în 1991, la 0,002% în anii 1994 şi 1995.

Alături de D.M.P.S. şi de institutele de învăţământ secundar şi superior, conform informaţiilor furnizate de "Anuarul 1995/96 al instituţiilor şi specialiştilor în management din România", elaborat de F.I.M.A.N., în domeniul activităţii de formare şi consultanţă îşi desfăşoară activitatea şi alte 6 instituţii publice, 8

fundații, 6 asociații, 7 societăți pe acțiuni şi 27 de societăți cu răspundere limitată.

Acestea prestează servicii de consultanță pentru crearea de noi firme şi servicii de formare, în special a populației ocupate, fiind specializate în diverse domenii (anexa nr.2).

Pentru conceperea şi predarea cursurilor organizate de aceste instituții sunt antrenați specialişti din diverse domenii, cadre didactice din învățământ, cercetători din institutele Academiei Române şi M.C.T.

Prin Legea nr. 80/1993, modificată ulterior prin Legea nr. 51/1994, se asigură posibilitatea alocării unei părți din fondul de şomaj pentru cheltuielile privind protecția socială a persoanelor care lucrează în unitățile de interes strategic, în perioada când acestea nu au comenzi. Am inclus în tabelul nr. 3 aceste sume în grupa cheltuielilor aferente politicilor active de ocupare, cu toate că discuția poate rămâne deschisă, Deşi pe o perioada scurtă de timp aceste forme de intervenție contribuie la menținerea unui anumit nivel al ocupării, pe termen lung ele pot avea influențe negative.

Prin eliminarea acestui element din volumul cheltuielilor pentru măsuri active, ponderea acestora în total cheltuieli s-ar reduce la 16,2%.

Ulterior, prin modificarea în anul 1994 a Legii nr. 1/1991 se activează acordarea ajutorului de integrare profesională, similar ajutorului de şomaj, dar pentru tinerii absolvenți, pe o perioadă de 270 de zile .

De asemenea beneficiarilor de ajutor de integrare profesională, care nu au putut să se încadreze în cursul celor 270 de zile, li se acordă în continuare alocație de sprijin, în condiții similare beneficiarilor de ajutor de şomaj.

Pentru stimularea agenților economici să angajeze tineri absolvenți, Ordonanța guvernamentală nr.32/1994 asigură posibilitatea utilizării unor sume de la bugetul fondului de şomaj pentru subvenționarea unei părți din salariile absolvenților, pe o durată de 9 luni de la angajare. Aceste sume sunt destinate agenților economici cu capital public şi privat şi instituțiilor publice care încadrează tineri absolvenți cu contract de muncă pe perioadă nedeterminată.

În acelaşi an, în vederea stimulării creării de noi locuri de muncă, prin Legea nr. 57 se asigură cadrul legal pentru alocarea unei părți din fondul de şomaj pentru acordarea de credite avantajoase agenților economici, în vederea înființării şi dezvoltării de întreprinderi mici şi mijlocii cu obiect de activitate în domeniul activității de producție şi desfacere.

**În anul 1995,** prin licitație, intermediar şi responsabil, alături de D.M.P.S., în acordarea acestor credite a fost desemnată B.R.D.

La nivel local s-au constituit comisiile de credit județene formate din doi reprezentanți ai B.R.D. şi un reprezentant al oficiilor de forță de muncă şi şomaj, care aveau responsabilitatea de a analiza şi aproba dosarele de creditare.

Creditele au fost acordate pe o perioadă de 1 an, cu o dobândă stabilită inițial la 14,5% şi majorată ulterior la 18-19%. Condiția principală de acordare era ca 50% din locurile de muncă create să fie destinate şomerilor.

Din bugetul fondului de şomaj s-au alocat creditele pentru I.M.M. În sumă de 150 miliarde lei în 1995, din care până la 31.12.1995 au fost cheltuite 113,6 miliarde lei (tabelul nr.4), pentru demararea a 1510 proiecte.

**Tabelul nr. 4 - Valoarea creditelor pentru proiectele aprobate, pe ramuri de activitate - 31.12.1995**

| Specificație | Total proiecte | Valoare (mil.lei) | Credit mediu pe un proiect mil. lei | Număr de salarii medii nete anuale echivalente pe un proiect |
|---|---|---|---|---|
| Proiecte aprobate, din care: | 1510 | 113.584 | 75,2 | 29,6 |
| 1. Producție | 1224 | 99109 | 81,0 | 31,9 |
| 2. Turism | 21 | 1.753 | 83,5 | 32,9 |
| 3. Servicii | 265 | 12.722 | 48,0 | 18,9 |

*Sursa: date M.M.P.S.*

Din respectivele proiecte 1224 au fost pentru I.M.M. cu obiect de activitate producție, 21 pentru turism şi 265 pentru servicii (tabelul nr. 5).

**Tabelul nr. 5 - Situația proiectelor aprobate şl a locurilor de muncă create, pe ramuri de activitate, la 31.12.1995**

| Domeniul de activitate | Numărul proiectelor aprobate | Număr de locuri de muncă nou create | | Valoarea creditelor ce revin la un loc de muncă nou creat - mil. lei - | |
|---|---|---|---|---|---|
| | | Total angajări | Din total angajați: din rândul şomerilor | Total angajați | Angajați din rândul şomerilor |
| TOTAL din care: | 1510 | 13408 | 8339 | 8,5 | 13,6 |
| 1. Producție | 1224 | 11681 | 7250 | 8,5 | 13,7 |
| 1.1. Industrie | 1072 | — | — | — | — |
| 1.2. Construcții | 108 | — | — | — | — |
| 1.3. Agricultură | 28 | — | — | — | — |
| 1.4. Altele | 16 | — | — | — | — |
| 2. Turism | 21 | 339 | 199 | 5,2 | 8,8 |
| 3. Servicii | 265 | 1388 | 890 | 9,2 | 14,3 |

*Sursa: date M.M.P.S., —=lipsă date.*

Numărul total de locuri de muncă create a fost de 13408, din care 8339 pentru şomeri.

În anul 1996 administrator de credite a fost desemnat B.C.R.; comisiile de credit judeţene erau compuse din 2 reprezentanţi ai B.C.R. şi 2 reprezentanţi ai oficiilor de forţă de muncă şi şomaj: directorul adjunct pentru "Forţa de muncă" şi şeful serviciului "Gestiunea fondului de şomaj".

Până la 31 mai 1996 au fost depuse 2246 de proiecte, din care au fost aprobate 1614. Au fost create un număr de 13864 noi locuri de muncă, din care 8700 pentru şomeri. Începând cu această dată s-a deschis o nouă linie de credit în valoare de 130 miliarde lei.

Pentru anul 1997 este în discuţie un proiect privind revizuirea condiţiilor de acordare a creditelor pentru crearea de întreprinderi mici şi mijlocii prin:

- prelungirea perioadei de acordare a creditelor la 2 ani, cu o dobândă la nivelul de 50% din dobânda B.N.R.;
- obligativitatea creării unui loc de muncă pentru fiecare 10 milioane lei din valoarea creditului;
- menţinerea condiţiei ca jumătate din locurile de muncă create să fie destinate şomerilor.

*Cadrul politicilor de ocupare este completat şi de legea privind pensionarea anticipată, prin care se oferă posibilitatea persoanelor de a se pensiona cu până la 5 ani înainte de împlinirea limitei minime de vârstă, dacă îndeplinesc condiţiile legale de vechime în muncă şi de asemenea, de legea privind măsurile de protecţie a persoanelor încadrate în muncă, prin care se descurajează practicile de muncă în sistemul informal.*

Am încercat să surprindem coordonatele activităţii M.M.P.S. şi a D.M.P.S. prin prisma evoluţiei concepţiei generale în domeniul politicilor de ocupare, concretizată în cadrul legal, resursele de care dispun şi destinaţiile pe care le pot da acestora.

Ca tendinţă generală pentru perioada 1991-1996, putem reţine că, dacă la început în principal aceste fonduri erau canalizate spre măsurile pasive, în timp fondurile se orientează spre o gamă tot mai variată de politici active.

Tot ca o concluzie generală, pentru această perioadă putem semnala volumul mare al sumelor din fondul de şomaj rămase neutilizate.

Astfel, depozitele fondului de şomaj la sfârşitul anului au însumat 32,9 miliarde lei în anul 1991 şi 704,5 miliarde lei în anul 1995 (tabelul nr.6).

**Tabelul nr.6 - Depozite ale fondului de şomaj la sfârşitul anului**

| | 1990 | 1991 | 1992 | 1993 | 1994 | 1995 |
|---|---|---|---|---|---|---|
| Depozite ale fondului de şomaj (mii. lei) | 4602*) | 32896 | 124819 | 321342 | 460557 | 704549 |

*Sursa: pentru anii 1990-1994 "Anuarul statistic al României", C.N.S., Bucureşti, 1995; pentru anul 1995, date M.M.P.S.*

**) Legea nr. 1/1991 - fonduri neutilizate, alocate în anul 1990 plăţii salariaţilor pe perioade de întrerupere a lucrului, considerate conform acestei legi sume de pornire pentru constituirea fondului de şomaj.*

Una din cauzele neutilizării integrale a fondurilor o reprezintă restricţiile legislative în vigoare privind destinaţiile acestor resurse.

D.M.P.S. li se stabilesc limite în utilizarea fondurilor pentru dotare materială, în condiţiile în care folosirea mijloacelor moderne de calcul şi prelucrare, de exemplu, ar creşte viteza de reacţie a acestora, ar reduce timpul între momentul în care sunt primite semnalele de pe piaţă, sunt sintetizate şi sunt luate deciziile.

Un alt exemplu în acest sens îl reprezintă impunerea utilizării pentru plata lectorilor susţinători ai cursurilor de calificare, a grilelor de salarizare din învăţământul liceal, ceea ce duce la lipsa unor posibilităţi de stimulare a acestora pentru participarea la programele de calificare - recalificare.

Existenţa fondurilor neutilizate poate reflecta însă şi lipsa unei abordări anticipative, prospective şi strategice a problemelor ocupării, gradul redus de implicare a acestor instituţii în aplicarea măsurilor active de ocupare.

În diferite judeţe şi localităţi ale ţări au fost sau sunt în derulare, în colaborare cu PHARE şi Banca Mondială şi cu sprijinul lor financiar, proiecte privind crearea de centre-pilot având drept scop abordarea problemei ocupării din perspectiva valorificării potenţialului uman la nivel local, a tradiţiilor locale, stimularea creării de întreprinderi mici şi mijlocii etc.

În demersul lor acestea vizează implicarea în abordarea ocupării alături de reprezentanţii M.M.P.S., ai administraţiei locale şi a reprezentanţilor băncilor, instituţiilor de învăţământ, Camerelor de Comerţ şi reprezentanţilor partenerilor sociali la nivel local.

# 4. PREZENTAREA COMPARATIVĂ A INSTITUȚIILOR ECHILIBRULUI PIEȚEI MUNCII ÎN ROMÂNIA CU CELE DIN ȚĂRILE ASOCIATE ŞI MEMBRE ALE U.E.

Analiza instituțiilor echilibrului pieței muncii în țările Europei Centrale şi de Est relevă, cu excepția Ungariei, existența unor structuri asemănătoare celor din România.

Astfel în **Bulgaria** responsabilitatea în gestiunea echilibrului pieței muncii revine Ministerului Muncii şi Bunăstării Sociale şi Ministerului Educației, Ştiinței şi Tehnologiei, iar în **Slovacia** - Ministerului Muncii, Afacerilor Sociale' şi Familiei şi Ministerului Educației (tabelul nr. 7).

În celelalte țări se înregistrează tendințe de cooptare şi a altor instituții în rezolvarea problematicii pieței muncii. În Cehia, de exemplu, alături de Ministerul Muncii şi Protecției Sociale şi Ministerul Educației, în gestiunea pieței muncii este implicat şi Ministerul Economiei, iar **în Polonia,** Oficiul Național al Muncii.

O situație aparte întâlnim în **Ungaria,** unde echilibrul pieței muncii este administrat de: Ministerul Muncii, Consiliul Național de Muncă, Consiliul Național de Formare şi Comitetul Tripartit al Pieței Muncii, remarcând aici o implicare a partenerilor sociali.

Spre deosebire de România unde structurile instituționalizate de dialog social sunt într-o fază incipientă (putem aminti aici Departamentul de Relații cu Patronatul şi Sindicatele - din cadrul Guvernului), în toate celelalte țări dialogul social este instituționalizat începând cu anii 1988 -1990.

Obiectivele acestor instituții sunt în general comune în toate țările prezentate anterior:

- menținerea păcii sociale;
- acordarea de avize consultative în domeniul politicii economice şi sociale şi în special în domeniul muncii şi protecției sociale;
- negocierea contractului de muncă la nivel național.

## Tabelul nr. 7 - Instituțiile pieței muncii în țările Europei Centrale şi de Est

| POLONIA | CEHIA | SLOVACIA | UNGARIA | BULGARIA | ROMÂNIA |
|---|---|---|---|---|---|
| **INSTITUȚIILE PUBLICE** | | | | | |
| 1. Ministerul Muncii şi Protecției Sociale<br>2. Oficiul National al Muncii<br>3. Ministerul învățământului | 1. Ministerul Muncii şi Protecției Sociale<br>2.Ministerul Economiei<br>3.Ministerul Educației | 1. Ministerul Muncii, Afacerilor Sociale şi Familiei<br>2.Ministerul Educației | 1. Ministerul Muncii<br>2.Consiliul National de Muncă<br>3.Consiliul National al Formării<br>4.Comitetul Tripartit al Pieței Muncii | 1. Ministerul Muncii şi Bunăstării Sociale<br>2.Ministerul Educației, Ştiinței şi Tehnologiei | 1. Ministerul Muncii şi Protecției Sociale<br>2.Ministerul învățământului |
| **STRUCTURI DE DIALOG SOCIAL** | | | | | |
| **DENUMIRE** | | | | | |
| Comisia Tripartită pentru Probleme Economice (CT.P.S.E.) | Consiliul Acordului Economic şi Social (C.A.E.S.) | | Consiliul National de Conciliere (C.N.C.) | Consiliul Național pentru Parteneriat Social (C.N.P.S.) | Semnalăm numai existenta Departamentului de Relații cu Sindicatele şi Patronatul |
| **BAZA LEGALĂ** | | | | | |
| ♦ Structuri tripartite au existat din 1990 sub forma Comisiei Tripartite de Cooperare cu O.I.M., Consiliul de Supervizare a Ocupării Forței de Muncă etc.<br>♦ Cu toate acestea, în aprilie 1993 a fost creată Comisia Tripartită pentru Probleme Sociale şi Economice. Această Comisie a fost constituită legal prin Rezoluția nr. 7/94 a Consiliului de Miniştri<br>♦ Şi-a început | C.A.E.S. - a fost creat în octombrie 1990 pe bază de "gentelmens' agreements" La vremea aceea C.A.E.S era un organ federal dublat de structuri la nivelul republicilor. Prin crearea republicilor Cehia şi Slovacia componenta secundară a dispărut Câte un CAE.S. independent funcționează în ambele republici. Nu posedă o bază legală formală<br>, | | C.N.C.- a fost creat în decembrie 1988. Nu are o bază legală formală. Este un organism autoreglatoriu care funcționează pe baza propriului statut. Deşi Consiliul nu are o bază legală proprie, multe din activitățile sale au în vedere legi adoptate de Parlament (Legea ocupării forței de muncă, Codul muncii, Legea pentru pregătirea profesională, Legea protecției muncii). În cursul anului 1994 au avut loc negocieri | ♦ a debutat în martie 1990 sub forma "gentelmens' agreemants" (acord al părților). A dobândit baza legală la 1 ianuarie 1993 prin adoptarea Codului muncii revizuit<br>♦ Codul muncii prevede C.N.P.S. cu puteri şi bază constituțională şi oferă cadrul creării de structuri tripartite la nivel regional şi de ramură. Regulamentul de funcționare a primit o bază legală prin decretele Consiliului de Miniştri, din ianuarie şi | |

| POLONIA | CEHIA | SLOVACIA | UNGARIA | BULGARIA | ROMÂNIA |
|---|---|---|---|---|---|
| activitatea la 1 martie 1994 | | | între Guvern şi partenerii sociali pentru a înde-părta această stare anormală şi a crea o bază legală: aceasta reprezintă o prioritate în cursul negocierilor recentului Pact Social. Se preconizează o bază legală la începutul anului 1995 | martie 1993 | |
| **OBIECTIVE** | | | | | |
| ♦ consultativ - referitoare la politica macroeconomică; ♦medierea conflictelor colective de muncă | ♦ menţinerea păcii sociale; ♦ furnizarea de avize consultative şi cooperare în stabilirea politicii economice şi sociale; ♦negocierea contractului de muncă naţional | | ♦ menţinerea păcii sociale ♦organ consultativ referitor la politica economică şi socială ♦ negocierea salariului minim naţional | ♦ menţinerea păcii sociale ♦ asistarea guvernului în perioada de tranziţie ♦acordarea de avize consultative şi cooperare în reglementarea problemelor de muncă şi protecţie socială ♦ negocierea contractului de muncă naţional | |
| **COMPONENŢA** | | | | | |
| ♦ 4 membri titulari din partea Guvernului: ♦miniştrii finanţelor, muncii şi politicii sociale, comerţului şi industriei ♦preşedintele Biroului Central de Statistică cu statut de observator ♦ Federaţia Patronilor din Polonia are 4 | ♦cuprinde 7 membri din partea celor 3 părţi, plus 2 membri ai Secretariatului ♦ Guvernul este reprezentat de miniştrii: finanţelor, muncii şi problemelor sociale, economiei, agriculturii, sănătăţii şi educaţiei ♦sindicatele au 7 reprezentanţi ai marilor confederaţii ♦patronatele au 7 reprezentanţi ai principalelor organizaţii din sectorul public şi privat ♦deciziile se iau prin consens | | ♦cuprinde ministerele importante (sub coordonarea ministrului muncii), şase organizaţii sindicale, nouă organizaţii patronale ♦(atât de stat cât şi private) ♦Secretarul de stat de la Ministerul Muncii are responsabili- | ♦cuprinde reprezentanţii Guvernului (un viceprim-ministru şi alţi 2 membri ai Consiliului de Miniştri); două confederaţii sindicale (3 reprezentanţi pentru fiecare confederaţie) şi trei federaţii patronale (3 reprezentanţi pentru fiecare federaţie). | |

| POLONIA | CEHIA | SLOVACIA | UNGARIA | BULGARIA | ROMÂNIA |
|---|---|---|---|---|---|
| membri în timp ce sindicatele au 9. Comisia poate coopta şi alte persoane. Membrii sunt numiţi de preşedintele Consiliului de Miniştri la recomandarea partenerilor sociali | | | tatea Consiliului; ♦Când se ia o decizie fiecare parte are un singur vot. Deciziile se iau prin consens | Fiecare organizaţie poate aduce în sesiunea plenară maxim 2 experţi pentru o problemă. ♦ Federaţiile patronale reprezintă atât sectorul public cât şi pe cel privat. Ulterior a fost admisă şi o a patra organizaţie patronală. Deciziile se iau prin consens. În lipsa consensului, Guvernul este obligat să prezinte Parlamentului, în momentul înaintării legii, poziţia părţii care s-a opus | |
| **FINANŢARE** | | | | | |
| ♦ de la bugetul de stat | ♦toate costurile C.A.E.S., ale secretariatului şi subcomisiilor sunt suportate de la buget | | ♦cheltuielile curente ale secretariatului şi Tripartit sunt acoperite C.N.C. şi subcomisiilor sunt suportate integral de la bugetul de stat ♦ acesta este administrat de Secretariatul Tripartit în numele partenerilor sociali | ♦toate costurile secretariatului şi subcomisiilor de la buget de stat | |

Tot ca elemente comune putem aminti gestiunea tripartită paritară a acestor instituţii (în conducerea lor fiind reprezentaţi în mod egal: guvernul, sindicatele şi patronatul) şi finanţarea activităţii de la buget.

Ratificând Convenţia nr. 88 a Organizaţiei Internaţionale a Muncii şi conformându-se prevederilor acesteia, majoritatea ţărilor occidentale şi-au grupat instituţiile pieţei muncii în concepţia generală a Serviciilor Publice de Ocupare.

Astfel în **Franța** partenerii sociali sunt asociați în 3 organizații ce contribuie direct sau prin asociere la realizarea sarcinilor Serviciului Public al Ocupării (S.P.O.): Agenția Națională de Ocupare (A.N.P.E.), Asociația Națională pentru Formare Profesională (A.N.F.P.) şi U.N.E.D.I.C. '

Alături de acestea S.P.O., în Franța, include şi: Serviciul Exterior al Muncii, Ocupării şi Formării Profesionale (S.E.T.E.F.P.) care a rămas în continuare o emanație a administrației centrale. Serviciul Public al Ocupării franceze este atomizat: ocupare - A.N.P.E., formare - A.F.P.A., indemnizarea şomajului - U.N.E.D.I.C. şi A.S.E.D.I.C. finanțare şi control -S.E.T.E.F.P.[1] (schema nr.3).

**Schema nr. 3 - Serviciul public al ocupării în Franța**

| MINISTERUL MUNCII | | | |
|---|---|---|---|
| Serviciul Exterior al Muncii, Ocupării şi Formării S.E.T.E.F.P. emanație directă a Ministerului Muncii, intervine în domeniul muncii şi ocupării pentru măsuri esențiale de protecție socială<br>Funcții:<br>♦ gestiunea şi administrarea fondurilor statului în domeniu<br>♦ asigurarea de credite pentru crearea de întreprinderi<br>♦măsuri de preretragere<br>♦ măsuri de reducere a timpului de lucru<br>♦ măsuri de finanțare ş[consultanță în materie de formare şi organizarea muncii | Agenția Națională de Ocupare A.N.P.E. condusă de un director general numit de Ministerul Muncii şi administrată de un consiliu de administrație al cărui preşedinte este numit de ministrul Muncii şi format din 3 colegii de către 5 membri, reprezentanți ai:<br>- statului, salariților şi patronilor<br>Funcții:<br>♦ gestiune a listelor de cereri de ocupare<br>♦ intervenție pe piața muncii şi asistență - pentru persoanele în căutarea ocupării şi formării şi asistarea patronilor în selectarea şi organizarea salariaților<br>♦furnizează statistici În domeniul pieței muncii<br>♦în plan regional există 22 de delegații regionale cu gestiune tripartită | Agenția Națională de Formare Profesională a Adulților A.F.FvA. sub tutela financiară şi tehnică a Ministerului Muncii, administrată de un consiliul de administrare tripartit<br>Funcții:<br>♦ evafuarea şi orientarea profesională<br>♦ acțiuni diverse de formare<br>♦ intervenție şi analiză a necesarului de formare<br>♦ control tehnic şi validarea formării profesionale | U.N.E.D.I.C. şi A.S.E.D.I.C. instituții paritare girate de partenerii sociali (patroni şi salariați)<br>Funcții:<br>♦ funcția principală este cea de indemnizare a şomajului, dar fac şi înscrieri ale celor în căutarea unui loc de muncă<br>♦ distribuie şi alte sume în acțiuni cu caracter social, activate de partenerii sociali pentru a face față situațiilor particulare din domeniul ocupării |

*Sursa: Michel Sansier, Dominique Boutonnat - "Etude sur la mise en place de Conseils Nationaux des Services de l'Emploi", 1996.*

[1] Michel Sansier, Dominique Boutonnat -" Etude sur la mise en place de Conseils Nationaux des Services de l'Emploi", PHARE, 1996.

În realizarea atribuțiilor sale, A.N.P.E. dezvoltă relații de colaborare cu parteneri externi publici şi privați: colective teritoriale, parteneri privilegiați şi organisme specializate (schema nr. 4).

**Schema nr. 4 - Relațiile A.N.P.E. cu parteneri externi publici sau privați**

| A.N.P.E. | | |
|---|---|---|
| 1 .Colectivele teritoriale<br>♦ prin descentralizare dispun de puteri financiare în ceea ce<br>priveşte aplicarea de măsuri certe de politică activă, cum ar<br>fi formarea sau de protecție socială | 2.Parteneri privilegiați<br>♦ Asociația pentru ocuparea Cadrelor (A.P.E.C), cu care în iunie 1995 a semnat un acord privind aplicarea unor platforme comune pentru tinerii absolvenți<br>♦ Asociația pentru Facilitatea Inserției Tinerilor (A.F.I.J.), cu care A.N.P.E. a elaborat în 8 universități structuri şi metode ce permit favorizarea accesului tinerilor absolvenți de învățământ superior pe piața muncii;<br>♦ misiunile locale şi P.A.I.O. cu care a încheiat convenții privind delegarea unei părți a seviciilor de mediere şi bilanț | 3.0rganisme specializate<br>♦în căutarea unei coerente mai mari între intervenția A.N.P.E. şi cea a altor organisme specializate<br>♦organisme de inserție şi plasare<br>♦ institute de formare şi plasare<br>♦agenții de muncă temporară;<br>♦întreprinderi<br>♦ asociații de intermediare |

*Sursa: Michel Sansier, Dominique Boutonnat - "Etude sur la mise en place de Conseils Nationaux des Services de l'Emploi", PHARE, 1996.*

În **Olanda** Serviciul Public al Ocupării este o instituție semipublică, cu organe de decizie tripartite puternic descentralizate.

Statul este plasat pe picior de egalitate cu partenerii sociali în consiliul de administrație al Consiliului Central al Ocupării (schema nr.5.).

**Schema nr. 5 - SERVICIUL PUBLIC AL OCUPĂRII ÎN OLANDA**

| MINISTERUL AFACERILOR SOCIALE ŞI AL OCUPĂRII |
|---|
| • iniţiator al legislaţiei, autoritate supremă în materie de buget şi instanţă de control. |
| **CONSILIUL CENTRAL AL OCUPĂRII C.B.A.** |
| • prezidat de o persoană independentă, cu reputaţie socială în viaţa publică sau privată, care nu dispune de drept de vot;<br>• în consiliul de administraţie fiecare din partenerii sociali este reprezentat de 3 membrii. Guvernul este reprezentat de funcţionari superiori din următoarele ministere: Afacerilor Sociale şi Ocupării, Educaţiei şi Ştiinţei, Afaceri Economice.<br>**Funcţii** : definirea principalelor orientări din politica pieţei muncii. |
| **CONSILII REGIONALE DE OCUPARE R.B.A.** |
| • 28 consilii regionale de ocupare;<br>• în cadrul acestora municipalităţile dispun de autonomie foarte mare faţă de administraţia centrală şi servesc drept interlocutori pentru partenerii sociali.<br>**Funcţii:** aplicarea unor măsuri practice în domeniul ocupării în conformitate cu orientările generale stabilite de C.B.A. |

*Sursa: Michel Sansier, Dominique Boutonnat - "Etude sur la mise en place de Conseils Nationaux des Services de l'Emploi", PHARE, 1996.*

La nivel naţional numai Ministerul Afacerilor Sociale şi-a conservat puterea de aprobare a bugetului. Organele administrative puse în practică de partenerii sociali au ca sarcină principală aplicarea legii referitoare la prestaţiile de asigurări sociale.

În **Regatul Unit** Serviciul Public al Ocupării este o instituţie a administraţiei centrale sub responsabilitatea Ministerului Ocupării.

Acesta gestionează ocuparea şi indemnizaţia de şomaj. În gestiunea pieţei muncii mai sunt implicate şi Consiliile de Formare şi întreprinderi (T.E.C.s), organizaţii create de patroni şi gestionate de partenerii sociali (2/3 patroni, 1/3 reprezentanţii uniunilor sindicale), cu scopul de adecvare a formării, cu necesităţile dezvoltării economice locale şi cu gestiunea locală a ocupării (schema nr.6).

**Schema nr. 6 - SERVICIUL PUBLIC AL OCUPĂRII ÎN REGATUL UNIT**

| MINISTERUL MUNCII | |
|---|---|
| **SERVICIUL PUBLIC AL OCUPĂRII (S.P.E.)**<br>♦ în subordinea Departamentului Muncii<br>Funcții: - plasarea şi indemnizarea şomerilor | **CONSULE DE FORMARE şI ÎNTREPRINDERI**<br>♦ 84 de instanțe private dirijate de patroni<br>♦ consiliul de administrație format din:<br>- 2/3 patroni;<br>- 1/3 reprezentanții organizațiilor sindicale sau funcționari<br>**Funcții:**<br>♦ măsuri de facilitare a integrării, în special formare<br>♦ stabilire de măsuri de ocupare, în funcție de contextul local<br>♦ studierea necesarului de formare şi asigurarea punerii în operă a unor programe de formare conform necesităților<br>♦ adecvarea ofertei la cererea de formare<br>♦favorizarea dezvoltării economice locale şi gestiunea ocupării |
| **OFICIILE GUVERNAMENTALE REGIONALE (G.R.O)**<br>**Funcții**: coordonarea acțiunilor de ansamblu ale actorilor şi operatorilor în contextul problematicii ocupării:<br>♦ ministere: Educație şi Ocupare, Comerț şi Industrie, Mediu şi Transport<br>♦întreprinderi<br>♦ colectivități locale | |

*Sursa: Michel Sansier, Dominique Boutonnat - "Etude sur la mise en place de Consells Nationaux des Services de l'Emploi", PHARE, 1996.*

Indiferent de modul de organizare a Serviciilor Publice ale Ocupării, care diferă şi în funcție de tradițiile existente, de problematica cu care se confruntă fiecare țară în acest domeniu, principiile ce stau la baza activității instituțiilor publice ale echilibrului pieței muncii din tarile occidentale sunt:

- oferă servicii de ocupare în condiții de gratuitate şi transparență;
- Îşi desfăşoară activitatea pe bază de parteneriat şi gestiune bi, tri şi multipartită;
- descentralizare (grad ridicat de autonomie a reprezentanților locali) subsidiaritate, responsabilitate;
- programarea contractuală - realizarea periodică de contracte de misiune între diferite niveluri, urmărindu-se resursele consumate şi rezultatele obținute;
- eficiență - atât în termenii echilibrului venituri şi cheltuieli pentru diferite utilizări şi o flexibilitate mai mare a gestiunii financiare care să permită redistribuirea rapidă a resurselor rămase neutilizate, cât şi în termenii rezultatelor concrete obținute în domeniul gestiunii pieței muncii (număr de locuri de muncă create, numărul de şomeri reintegrați în muncă etc).

În contextul gestionării pieței muncii obiectivul tripartitismului a fost instituționalizarea integrării responsabilităților partenerilor sociali şi a statului vis ă vis de situația pieței muncii şi a şomajului.

Altfel spus, integrarea preocupărilor în termeni de lege şi crearea garanției că partenerii sociali şi autoritățile publice sunt "condamnate la interdependență" în acest domeniu.

Procesul de privatizare şi restructurare va determina transformări importante în domeniul relațiilor de muncă în România. Eficiența activității instituțiilor pieței muncii va depinde de măsura în care acestea vor reuşi cooptarea şi armonizarea partenerilor sociali în asumarea de responsabilități şi colaborarea în acest domeniu.

O posibilă formulă de reorganizare a instituțiilor pieței muncii în țara noastră, în conformitate cu noile condiții existente, cu recomandările Consiliului Europei şi prevederile Convenției nr.88 a O.I.M., ar reprezenta-o crearea unei Agenții Naționale de Ocupare şi Formare Profesională (A.N.O.F.P.)[1] şi/sau două instituții distincte: una de ocupare şi o alta de formare şi pregătire profesională.

Integrată într-un cadru mai larg, într-o viziune de ansamblu a pieței muncii, administrarea A.N.O.F.P. (schema nr.7) este necesar să fie în concordanță cu obiectivele celorlalte instituții care intervin în domenii apropiate: Consiliul Economic şi Social şi Consiliul Național de Formare Profesională (C.N.F.P.) (anexa nr. 3).

Concepută ca un serviciu public autonom, a cărui conducere este asigurată de reprezentanții guvernului, sindicatelor şi patronatului, A.N.O.F.P. i-ar reveni sarcini în:

- coordonarea şi realizarea politicilor active şi pasive ale pieței muncii;
  - gestionarea şi administrarea fondului de şomaj;
  - soluționarea problemelor privind asigurarea formării profesionale a forței muncă;
  - orientarea şi plasarea acesteia în condițiile libertății de alegere a locului de muncă.[2]

[1] Proiect declanşat încă din 1993 de Misiunea de asistență PHARE "Dezvoltarea pieței muncii în România".

[2] Sursa: Steliana Perț, Andrei Goga, Michel Sansier "A.N.O.F.P. - instituție publică tripartită de gestiune a capitalului uman", editată de Programul PHARE, Misiunea "Dezvoltarea pieței muncii", Editura Tehnică, ianuarie 1996.

**Schema nr. 7 - Locul Agenției Naționale de Ocupare şI Formare Profesională (propunere)**

| PRIM - MINISTRU | | |
|---|---|---|
| **Consiliul Național al Ocupării**<br>ar putea recomanda crearea unei organizații tripartite în domeniul ocupării care analizează studiile privind ocuparea şi propune strategii în domeniul ocupării forței de muncă. | **Ministerul Muncii şi Protecției Sociale şi/sau Secretariatul de Stat cu Probleme de Forță de Muncă** | **Consiliul Național al Formării Profesionale**<br>Consiliul Național al Formării Profesionale este o organizație tripartită de consultanță care analizează studiile şi propune strategiile în domeniul formării profesionale inițiale şi continue. Recomandările sale sunt trasate de primul ministru şi miniştrii de resort. |
| Direcția Generală pentru Forța de Muncă din M.M.P.S.<br>Direcția de Forță de Muncă elaborează politica de ocupare şi de formare profesională sub răspunderea ministrului delegat: secretarul de stat cu probleme de forță de muncă.<br>Agenția Națională pentru Ocupare şi Formare Profesională intervine pe piața muncii ca operator public unic în realizarea politicilor de ocupare în domeniile ocupării şi formării profesionale şi ca ordonator al cheltuielilor inerente acestor politici şi indemnizării şomerilor. | Agenția Națională pentru Ocupare şi Formare Profesională Nivel național<br>•consiliul de administrație tripartit<br>•director general<br>•direcții generale de sinteză<br>Nivel județean<br>•consiliul de administrație tripartit<br>•director județean<br>•echipa de direcție operațională<br>•grupul de inovație (beneficiari)<br>**Nivel local**<br>Direcții operaționale realizând în teritoriu misiunile definite în domeniile ocupării, formării profesionale şi protecției sociale a şomerilor. | Agenția Națională pentru Ocupare şi Formare Profesională ar putea fi constituită ca o instituție publică care îşi desfăşoară activitatea pe bază contractuală cu M.M.P.S., administrată la nivel național şi județean de consilii de administrație tripartite paritare. |

Principalele atribuții care ar putea reveni unei astfel de agenții sunt:

**1. sprijinirea lucrătorilor în găsirea locurilor de muncă convenabile şi a agenților economici în recrutarea de lucrători care să corespundă nevoilor întreprinderii:**

a) evidența persoanelor în căutarea unui loc de muncă şi, respectiv, a ofertei de locuri de muncă disponibile sau susceptibile de a fi disponibile;
b) prospectarea pieței interne şi externe a forței de muncă;
c) asigurarea legăturii dintre persoanele în căutarea unui loc de muncă

şi întreprinderi, precum şi medierea dintre acestea;

d) dezvoltarea programelor de consultanță şi de orientare profesională;

e) Înregistrarea datelor şi realizarea statisticilor periodice aferente pieței muncii, colectarea şi prelucrarea informațiilor privind piața muncii şi publicarea acestora în vederea utilizării lor;

2. facilitarea mobilității forței de muncă şi adaptarea ofertei la cererea de forță de muncă:

a) inițierea, orientarea şi susținerea acțiunilor, de formare, adaptare, reconversie profesională a populației active;

b) participarea la realizarea programelor de reconversie a forței de muncă şi reocupare a lucrătorilor;

c) promovarea şi susținerea acțiunilor pentru crearea de noi locuri de muncă, de activități independente şi de întreprinderi.

d) sprijinirea întreprinderilor în realizarea unor măsuri de gestiune previzională a locurilor de muncă şi a forței de muncă;

e) asigurarea, în condițiile prevăzute de lege, a prestațiilor destinate politicilor de ocupare;

f) sprijinirea mobilității geografice spre zone care oferă posibilități de ocupare convenabile;

**3. asigurarea prestațiilor de protecție socială pentru şomeri:**

a) luarea în evidență a persoanelor beneficiare ale: ajutorului de şomaj, ajutorului de integrare profesională şi alocației de sprijin precum şi asigurarea plății acestora;

b) controlul încasării regulate a contribuțiilor pentru constituirea fondului de şomaj şi plata, în condițiile stipulate de lege, a ajutorului de şomaj, a ajutorului de integrare profesională şi a alocației de sprijin;

c) Încheierea unor contracte internaționale în domeniul forței de muncă şi urmărirea derulării lor.

Prin crearea Agenției Naționale de Ocupare şi Formare Profesională - serviciu public național şi gratuit, gestionat tripartit şi paritar, care acționează cât mai aproape de locul unde apare şi se manifestă nevoile (la nivel județean, local) - se asigură condițiile necesare pentru ca M.M.P.S. să-şi regăsească capacitatea de a se consacra sarcinilor sale inițiale, de elaborare a politicii strategice a pieții muncii, iar Agenția Națională de Ocupare şi Formare Profesională să poată să acționeze descentralizat pentru gestiunea pieței muncii în conformitate cu această strategie.

# 5. CRITERII DE EVALUARE A ACTIVITĂȚII INSTITUȚIILOR PIEȚEI MUNCII[1]

Abordând problema evaluării pieței muncii şi implicit a activității instituțiilor specifice, a programelor sociale, specialiştii O.C.D.E. În domeniu semnalau că aceasta impune un demers complex care trebuie să găsească răspunsuri la un ansamblu de întrebări: ce, cum şi când să evaluăm? Care sunt factorii cu responsabilități în evaluarea pieței muncii?

Dificultatea proceselor de evaluare decurge şi din natura complexă a efectelor economice şi sociale, ale programelor şi măsurilor luate în acest domeniu, din necesitatea studierii lor atât pe termen scurt cât şi pe termen mediu şi lung. În acest caz eficiența are o dublă determinare: economică şi socială. Există aspecte calitative greu de cuantificat cât şi efecte de antrenare. Nu în ultimul rând sunt necesare aprecieri privind impactul măsurilor luate în alte domenii asupra acestor efecte.

În timp s-au elaborat diverse metode de evaluare la nivel de programe, măsuri, acțiuni etc, prin prisma comparării cheltuielilor realizate pentru punerea lor în practică şi rezultatele obținute, care în funcție de scopul pe care şi l-au propus, se reflectă în: număr de locuri de muncă nou create, numărul de şomeri reintegrați în activitate, numărul persoanelor calificate şi sporul de calificare asigurat, evoluția ratei şomajului etc.

S-au delimitat responsabilități ce revin instituțiilor implicate în fiecare etapă şi s-au realizat evaluări ale politicilor, evaluări ale impactului implementării lor[2]. Se realizează schimburi de experiență şi se acordă consultanță în aplicarea acestor metode de evaluare.

Care ar putea fi însă criteriul economic de evaluare a acțiunii globale a instituțiilor implicate în gestiunea pieței muncii? Există un astfel de criteriu?

Un răspuns în acest sens încearcă să dea J.B.Clark, fondatorul american al teoriei productivității marginale, prin enunțarea teoriei salariilor productivității marginale.

Aplicarea principiului echimarginal ne spune că întreaga forță de muncă trebuie distribuită între diferitele locuri de muncă, astfel încât să se realizeze o egalizare a valorii productivității marginale a forței de muncă pentru toate folosințele sale.

Cristalizarea cadrului legislativ instituțional al pieței muncii ar asigura premisele creşterii eficienței economice a utilizării muncii, permițând realizarea de câştiguri prin mobilitatea forței de muncă de la un sector la altul.

---

[1] Pentru realizarea acestui capitol autorul s-a consultat cu dr. Constantin Ciutacu.

[2] "Evaluating Labour Market and Social Programms. The State of a Complex Art", O.C.D.E., Paris, 1991.

Aplicând principiul eficienței la piața muncii, un rezultat optim al activității instituțiilor ar trebui, în opinia noastră, să se reflecte într-o tendință de egalizare a eficienței cu care a fost utilizată forța de muncă în toate ramurile.

Încercarea de evaluare a calității activității instituțiilor pieței muncii şi a funcționării acestora, pentru o perioadă scurtă de timp, în care s-au manifestat variate turbulențe economice, este o întreprindere riscantă. Un asemenea demers suferă, evident, şi de insuficiențe metodologice, dar şi de uzura rapidă a rezultatelor ca urmare a fluidității indicatorilor valorici de la nivel de firmă până la scară macroeconomică.

Cu toate acestea, în cele ce urmează vom prezenta o încercare prin care urmărim atât cristalizarea unei metodologii cât şi verificarea practică a rezultatelor funcționării instituțiilor şi regulilor pieței muncii.

Un prim indicator-criteriu utilizat îl constituie dispersia valorii adăugate medii la 1 leu fond de salarii pe ramuri ale economiei.

În România dispersia procentuală a raportului dintre valoarea adăugată medie la 1 leu fond de salarii pe ramuri şi valoarea adăugată medie la 1 leu fond de salarii la nivelul economiei naționale, a fost de 462,82% în anul 1990, pentru ca la nivelul anului 1994 să fie de 179,19% (calculat pe baza datelor din tabelele nr. 9 şi nr. 10).

**Tabelul nr.9 - Valoarea adăugată brută la un leu salariu mediu pe ramuri în România**

| Ramuri de activitate | Valoarea adăugata la 1 leu fond de salarii | | Diferențe față de media pe economie | |
|---|---|---|---|---|
| | 1990 | 1994 | 1990 | 1994 |
| 1. Agricultură | 6,40 | 14,9 | +3,96 | +10,58 |
| 2. Silvicultură, exploatare forestieră şi economia vânatului | 1,38 | 19,8 | -1,06 | +15,48 |
| 3. Industrie. | 2,26 | 3,19 | -0,18 | -1,13 |
| 4. Construcții | 1,45 | 2,95 | -0,99 | -1,37 |
| 5. Comerț | 2,23 | 7,64 | -0,21 | +3,32 |
| 6. Transporturi | 1,48 | 4,78 | -0,96 | +0,46 |
| 7. Poștă şi telecomunicații | 2,57 | 3,62 | +0,13 | -0,7 |
| 8. Activități financiare, bancare şi de asigurări | 19,17 | 15,1 | +16,73 | +10,48 |
| 9. Tranzactii imobiliare şi alte servicii | 2,60 | 5,97 | +0,16 | +1,65 |
| 10. Administrație publică şi apărare: asistentă socială obligatorie | 7,97 | 6,95 | +5,53 | +2,63 |
| 11. Învățământ | 1,55 | 1,76 | -0,89 | -2,65 |
| 12. Sănătate şi asistentă socială | 1,69 | 1,68 | -0,75 | -2,64 |
| **13. TOTAL** | **2,44** | **4,32** | 0 | 0 |

*Sursa: "Anuarul statistic al României", C.N.S., Bucureşti, 1995.*

Dacă analizăm eficiența utilizării forței de muncă numai din punct de vedere al criteriului amintit anterior, aparent se înregistrează o tendință pozitivă de apropiere a eficienței utilizării muncii pe ramuri de valoarea medie înregistrată la nivelul economiei naționale.

**Tabelul nr. 10 - Coeficientul de devansare a valorii adăugate la adăugată medie la 1 leu fond de salarii la 1 leu fond de salarii pe ramuri față de valoarea nivelul economiei naționale**

| RAMURI DE ACTIVITATE | (VAR/VA) X 100 (%) | | (VAR/VA) X 100-100 (%) | | [(VAR/VA) X 100-100]$^2$ (%) | |
|---|---|---|---|---|---|---|
| | 1990 | 1994 | 1990 | 1994^ | 1990 | 1994 |
| 1 .Agricultură | 262,30 | 344,90 | 162,30 | 244,9 | 26341,29 | 59976,0 |
| 2. Silvicultură, exploatare forestieră şi economia vânatului | 56,56 | 458,33 | -43,44 | 358,33 | 1887,03 | 128400,0 |
| 3. Industrie | 92,62 | 73,84 J | -7,38 - | 26,16 | 54,46 | 684,35 |
| 4. Construcții | 59,43 | 68,28 | -40,57 - | 31,72 | 1645,92 | 1006,16- |
| 5. Comerț | 91,39 | 176,85 | -8,61 | 76,85 | 74,13 | 5905,92 |
| 6. Transporturi | 60,66 | 110,65 | -39,34 | 10,65 | 1547,64 | 113,42 |
| 7.Poştă şi telecomunicații | 105,56 | 83,80 | 5,33- | 16,20 | 28,41 | 262,44 |
| S.Activități financiare, bancare şi de asigurări | 785,66 | 349,54 | 685,66 | 249,50 | 470291,69 | 6225,25 |
| 9.Tranzacții imobiliare şi alte servicii | 106,56 | 138,19 | 6,56 | 38,19 | 43,03 | 1513,21 |
| 10. Administrație publică şi apărare: asistență socială obligatorie | 326,64 | 160,88 | 226,64 | 60,88 | 51365,69 | 3706,37 |
| 11. Învățământ | 63,52 | 40,74 | -36,64 | 59,26 | 1330,79 | 3511,75 |
| 12. Sănătate şi asistentă socială | 69,26<br>38,89 | | -30,74<br>-61,11 | | 944,95 | 3734,43 |
| **TOTAL** | **100,0** | **100,0** | 0 | 0 | X **555392,98** | **2215039,3** |

*Sursa: prelucrări pe baza datelor din tabelul nr.9. VAR= valoarea adăugată medie la 1 leu fond de salarii pe ramuri; VA= valoarea adăugată medie la 1 leu fond de salarii la nivelul întregii economii.*

Bineînțeles, nu trebuie pierdută din vedere valoarea spre care se face această apropiere.

Un al doilea demers metodologic îl întreprindem utilizând metoda corelației.

Analiza corelației dintre numărul mediu de salariați şi valoarea adăugată brută pentru fiecare ramură, în cei 2 ani amintiți, relevă contextul în care s-a produs această tendință de egalizare.Coeficientul de corelație Kendall pentru rangurile celor 2 indicatori a înregistrat o reducere, de la 0,6515 la 0.5758[1].

[1] Coeficientul Kendall = 2(P-Q)/n(n-1): n=numărul de ramuri; P = numărul de ranguri inferioare rangului ramurii; Q=numărul de ranguri superioare rangului ramurii.

**Tabelul nr. 11 - Rangurile ramurilor din punct de vedere al numărului de salariaţi şl valorii adăugate brute - 1990**

| Ramuri de activitate | Rangul ramurii din punct de vedere al numărului de salariaţi | Rangul ramurii din punct de vedere al valorii adăugate brute | D | $D^2$ | P | Q | P-Q |
|---|---|---|---|---|---|---|---|
| 1. Industrie | 1 | 1 | 0 | 0 | 11 | 0 | 11 |
| 2. Construcţii | 2 | 4 | 2 | 4 | 8 | 2 | 6 |
| 3. Comerţ | 3 | 3 | 0 | 0 | 8 | 1 | 7 |
| 4. Aqricultură | 4 | 2 | -2 | 4 | 8 | 0 | 8 |
| 5. Transport | 5 | 5 | 0 | 0 | 7 | 0 | 7 |
| 6. Tranzacţii imobiliare şi alte servicii | 6 | 6 | 0 | 0 | 6 | 0 | 6 |
| 7. Învăţământ | 7 | 9 | 2 | 4 | 3 | 2 | 1 |
| 8. Sănătate şi asistenţă socială | 8 | 10 | 2 | 4 | 2 | 2 | 0 |
| 9. Silvicultură, exploatare forestieră şi economia vânatului | 9 | 12 | 3 | 9 | 0 | 2 | -2 |
| 10. Poştă şi telecomunicaţii | 10 | 11 | 1 | 1 | 0 | 2 | -2 |
| 11. Administraţie publică şi apărare: asistenţă socială obligatorie. | 11 | 7 | -4 | 16 | 1 | 0 | 1 |
| 12. Activităţi financiare, bancare şi de asigurări | 12 | 8 | -4 | 16 | 0 | 0 | 0 |

*Sursa: calculat pe baza tabelului nr. 9.*

Nota*: D = diferenţa între rangul ramurii din punct de vedere al valorii adăugate brute şi rangul ramurii din punct de vedere al numărului mediu de salariaţi; P = numărul de ranguri superioare rangului ramurii;* Q *= numărul de ranguri inferioare rangului ramurii; n = numărul de ramuri.*

O evoluţie asemănătoare înregistrează şi coeficientul de corelaţie Spearman[1] pentru rangurile celor 2 indicatori, acesta reducându-se de la 0,7972 la 0,7622 .

Analiza evoluţiei acestor indicatori în corelaţie cu decalajele faţă de media pe economie a valorii adăugate medii brute la 1 leu salarii, din fiecare ramură, în cei 2 ani (tabelul nr. 12) creează impresia unei bulversări a evoluţiilor indicatorilor specific pieţei muncii.

[1] Coeficientul Spearman =$(L-6XD^2)/n(n-1)$; n=numărul de ramuri; D=diferenţa dintre rangul ramurii din punct de vedere al valorii adăugate brute şi rangul ramurii din punct de vedere al numărului mediu de salariaţi.

**Tabelul nr. 12 - Rangurile ramurilor din punct de vedere al numărului de salariaţi şl al valorii adăugate brute - 1994**

| Ramuri de activitate | Rangul ramurii din punct de vedere al muncii de salariaţi | Rangul ramurii din punct de vedere al valorii adăugate brute | D | $D^2$ | P | Q | P-Q |
|---|---|---|---|---|---|---|---|
| 0 | 1 | 2 | 3 | 4 | 5 | 6 | 7 |
| 1. Industrie | 1 | 1 | 0 | 0 | 11 | 0 | 11 |
| 2. Comerţ | 2 | 3 | 1 | 1 | 9 | 1 | 8 |
| 3. Construcţii | 3 | 5 | 2 | 4 | 7 | 2 | 5 |
| 4. Agricultură | 4 | 2 | 2 | 4 | 8 | 0 | 8 |
| 5. Transport | 5 | 4 | 1 | 1 | 7 | 0 | 7 |
| 6. Învăţământ | 6 | 9 | 3 | 9 | 3 | 3 | 0 |
| 7. Sănătate şi asistenţă socială | 7 | 10 | 3 | 9 | 2 | 3 | -1 |
| 8. Tranzacţii imobiliare şi alte servicii | 8 | 7 | -1 | 1 | 1 | 1 | 0 |
| 9. Administraţie publică şi apărare: asistenţă socială obligatorie | 9 | 8 | -1 | 1 | 2 | 1 | 1 |
| 10. Poştă şi telecomunicaţii | 10 | 11 | 1 | 1 | 1 | 1 | 0 |
| 11. Silvicultură, exploatare forestieră şi economia vânatului | 11 | 12 | 1 | 1 | 0 | 1 | -1 |
| 12. Activităţi financiare, bancare şi de asigurări | 12 | 6 | -6 | 36 | 0 | 0 | 0 |

*Sursa: idem tabelul nr. 11.*

Bineînţeles, aceste evoluţii sunt şi rezultatul impactului activităţii altor instituţii decât cele specifice pieţei muncii, totodată rezultatele obţinute ar trebui analizate în corelaţie cu evoluţia eficienţei cu care au fost cheltuiţi şi ceilalţi factori, asupra evoluţiei pieţei muncii îşi pune amprenta şi perioada de tranziţie prin care trece întreaga economie etc. Semnalăm numai că, indiferent de arhitectura instituţională a pieţei muncii pentru care vom opta, aprecierile privind impactul activităţii lor asupra pieţei muncii nu pot face abstracţie de criteriul eficienţei economice.

## Anexa nr. 1 - Norme în materie de relații de muncă, piața muncii şi condițiile de muncă

| Drepturile garantate | Constituția României | Codul muncii | Carta comunitară a drepturilor sociale fundamentale ale omului |
|---|---|---|---|
| 1 .Dreptul la muncă | Cap.II. Drepturile şi libertățile fundamentale, art.38- Munca şi protecția socială | Partea I Cap.I. Principiile generale privind relațiile de muncă, art.1, alin. (1) | **O.I.T.** - Convenții **O.N.U.** - Pactul' internațional privind drepturile economice sociale şi culturale |
| 2. Dreptul la organizare | Cap.I. Dispoziții comune, art.9 - Sindicate Cap.II Drepturile şi libertățile fundamentale, art.37 - Dreptul la asociere | Partea a -II a Cap.VIII. Sindicatele, art.164 | Consiliul Europei - Carta socială **O.I.T.** - Convențiile 98, 1512 şi 154 Consiliul Europei - Carta socială art.6, P-2 |
| 3. Dreptul la negocieri colective | Cap.II. Drepturile şi libertățile fundamentale, art.38 - Munca şi protecția socială, alin. (5) | Partea 1 Cap.I. Principii generale privind relațiile de muncă art.12 | **O.I.T.** - Convențiile 98, 151 şi 154 Consiliul Europei - Carta socială, art.6, P-2 |
| 4. Dreptul la libertatea sindicală şi recurgerea la acțiuni colective | Cap.I. Dispoziții comune, art.9 - Sindicate. Cap.II. Drepturile şi libertățile sindicale, art.36 - Libertatea întrunirilor, art.37 - Dreptul la asociere art.40 - Dreptul la grevă | Partea a II-a Capitolul VIII. Sindicatele, art.64 | **O.I.T.** - Convențiile nr.87şi135 Consiliul Europei -Carta socială, art.56, p.4 şi Convențiile de apărare a drepturilor şi libertăților fundamentale ale omului, art. 11 **O.N.U.** - Pactul internațional privind drepturile economice, sociale, culturale, art.8 |
| 5.Dreptul la concediu anual | Cap.II. Drepturile şi libertățile fundamentale, art.38 -Munca şi protecția socială, alin. (5) | **Partea** 1 Cap.II. Drepturile şi îndatoririle oamenilor muncii, art. 19, alin. (g) | **O.I.T.** – Convențiile 132 **Consiliul Europei** - Carta socială art. (2), P.(3) **O.N.U.** - Pact internațional privind drepturile economice şi sociale, art.7 |
| 6. Dreptul la repaus săptămânal | Cap.II. Drepturile şi libertățile fundamentale art.38 - Munca şi protecția socială, alin (5) | **Partea** 1 Cap.II. Drepturile şi îndatoririle oamenilor muncii, art.19, alin. (g). | **O.I.T.**-Convențiile 14 şi 106 Consiliul Europei - Carta socială, art.2, P.(5) |
| 7. Dreptul la un salariu liber negociat | Cap.II. Drepturile şi libertățile fundamentale, art. 38 - Munca şi protecția socială, alin. (5). | Partea 1. Cap.II. Drepturile şi îndatoririle oamenilor muncii, art.19, alin. (b) Partea a II-a Cap.II. Salarizarea muncii, art.86 | **O.I.T.** - Convențiile 94 şi 95 Consiliul Europei - Carta socială, art.14 **O.N.U.** - Pact internațional privind drepturile economice şi sociale, art.37 |

| Drepturile garantate | Constituția României | Codul muncii | Carta comunitară a drepturilor sociale fundamentale ale omului |
|---|---|---|---|
| 8. Interdicția şi abolirea muncii forțate | Cap.II. Drepturile şi libertățile fundamentale, art. 39. Interzicerea muncii forțate | Partea I. Cap.I. Principii generale privind relațiile de muncă, art. 12 | **O.I.T.** - Convențiile 29 şi 105 **O.N.U.** - Pact internațional privind drepturile economice, sociale şi culturale art.6 Consiliul Europei Convențiile de apărare a drepturilor şi libertăților fundamentale ale omului, art.4 |
| 9.Dreptul la protecția securității şi sănătății la locul de muncă | Cap.II. Drepturile şi libertățile fundamentale. Art. 38. Munca şi protecția socială, alin. (2) | Partea 1. Cap.II. Drepturile şi îndatoririle oamenilor muncii, art.19, alin. (h) | **O.I.T.** - Convențiile 102, 121, 155 şt 161 Consiliul Europei - Carta socială, art.3 - Codul european al securității sociale, art.31 şi'38 -Protocolul adițional privind drepturile economice, sociale şi culturale, art.7 **O.N.U.** - Pact internațional privind drepturile economice, sociale şi culturale art.7 |
| 10. Dreptul la protecție în caz de boală | Cap.II. Drepturile şi libertățile fundamen-tale, art.33 - Ocrotirea sănătății. art.38 - Munca şi protecția socială, alin. (2) | **Partea** 1. Cap.II. Drepturile şi îndatoririle oamenilor muncii, art.19, alin. (h) | **O.I.T.** - Convențiile 102,118, 121,130 şi 157 **Consiliul Europei** - Carta socială, art.12 şi 13 - Codul european de securitate socială; -Protocolul european de securitate socială: - Convențiile europeană de securitate socială; - Protocolul adițional la Carta socială, art.4 |
| 11. Dreptul la formare inițială sau continuă şi la reciclaj | Cap.II. Drepturile şi libertățile fundamentale, art.32 - Dreptul la învățătură | Partea I. Cap.I. Principii generale privind relațiile de muncă art. 13 Cap.II. Drepturile şi îndatoririle oamenilor muncii, art. 19 | **O.I.T.** - Convențiile 140, 142, şi 159 Consiliul Europei - Carta socială, art.7,9,10 şi 15. - Protocolul adițional la carta socială, art.1 **O.N.U.** - Pact interna-țional privind drepturile economice, sociale şi culturale, art. 6 |
| 12. Dreptul la protecția muncii copiilor | Cap.II. Drepturile şi libertățile fundamentale, art. 45 - Protecția copiilor şi a tinerilor | Partea 1. Cap.I. Principii generale privind relațiile de muncă, art.7 şi art.15 | **O.I.T.** – Convențiile 138 Consiliul Europei - Carta socială, art.7 |

| Drepturile garantate | Constituția României | Codul muncii | Carta comunitară a drepturilor sociale fundamentale ale omului |
|---|---|---|---|
| 13.Dreptul la libera alegere şi exercitare a unei profesii cu contract liber negociat | Cap.II. Drepturile şi libertățile fundamentale, art.38 - Munca şi protecția socială a muncii | Partea 1. Cap.I. Principii generale privind relațiile de muncă. art.2 | - reglementări referitoare la dreptul la muncă şi negocierile colective |
| 14. Dreptul la protecție al salariților în cazul concedierilor individuale şi colective | Cap.II. Drepturile şi libertățile fundamentale, art.43 - Nivel de trai alin. (2) | Partea 1. Cap. I. Principii generale privind relațiile de muncă, art.12 Cap.V. Încetarea controlului de muncă | **O.I.T.** - Convențiile 158 Consiliul Europei - Carta socială, art.4., p.4 |
| 15. Dreptul de a interveni în definirea condițiilor de muncă | Neprevăzute expres, dar cadrul asigurat de: Cap.II. Drepturile şi libertățile fundamentale, art.38 - Negocierile colective. | Neprevăzute expres, dar cadrul asigurat de: **Partea 1.** Cap.I. Principii generale privind relațiile de muncă, art. 2 | **O.I.T.** - Recomandările 94, 113 şi 129 **Consiliul Europei** - Protocol adițional la Carta sociala, art.3 |
| 16 Dreptul la informare şi consultare al salariaților, la nivelul la care sunt luate deciziile şi în special privind inovațiile tehnice şi modificările ce le induc în structură, organizare, producție şi ocupare | Neprevăzute expres dar cadrul asigurat de: Cap.II. Drepturile şi libertățile fundamentale, art.38 - Negocierile colective | Neprevăzute expres, dar cadrul asigurat de: **Partea 1.** Cap.I. Principii generale privind relațiile de muncă, art.12 | **O.I.T.** - Convențiile 154 şi Recomandarea 13 **Consiliul Europei** - Carta socială, art.6. p.1 şi 2 Protocol adițional la Carta socială, art.2 |
| 17.Dreptul la servicii gratuite de plasament | Neprevăzute expres, dar cadrul asigurat de: Cap.II. Drepturile şi libertățile fundamentale art.43 - Nivelul de trai Legea nr. 1/1991 | **Partea I.** Cap.I. Principii generale privind relațiile de muncă, art.12. şi Legea nr. 1/1991 | **O.I.T.** - Convențiile 88 şi 96 **Consiliul Europei** - Carta socială, art.1, p.3 |
| 18. Dreptul la garanții similare, în particular în ceea ce priveşte posibilitatea de a fi acoperite de convenții colective sau acorduri profesionale şi de a participa la cotizațiile şi prestațiile sistemului de securitate socială, în caz de muncă cu timp parțial, temporar şi alte forme de ocupare | Neprevăzute expres, dar cadrul asigurat de: Cap.II. Drepturile şi libertățile fundamentale, art.43 - Nivelul de trai | Neprevăzute expres, dar cadrul asigurat de: Partea 1. Cap.I. Principii generale privind relațiile de muncă, art.12 | **O.N.U.** - Pact internațional privind drepturile economice, sociale şi culturale art.2, alih.2 **O.I.T.** - Convențiile 29, 87,98,100, 105, 111 Consiliul Europei -Carta socială, art.5 şi 6 |

*Sursa: "Les droits sociaux fundamentaux communautaires", Comunitatea Europeană, Comitetul Economic şi Social, Bruxelles, febr.1989.; "Constituția României" - Monitorul Oficial, nr. 233/21 nov. 1991; "Codul muncii", ediția a III-a, Uniunea Juriştilor din România, Editura Continent XXI, Bucureşti, 1996.*

## Anexa nr. 2 - Instituții publice de consultanță şi formare din România

**1. Institutul Național de Dezvoltare Economică (I.N.D.E.)**
- instituție publică autofinanțată;
- formarea cadrelor din întreprinderile româneşti în domeniul gestiunii şi dezvoltării economice.

**2. Institutul Român de Management (I.R.O.M.A.)**
- instituție publică autofinanțată;
- transmiterea cunoştințelor manageriale şi promovarea acestora în vederea accelerării reformei şi creşterii • performanței economice a întreprinderilor româneşti.

**3. Centrul de Perfecționare a Personalului din Cooperația Meşteşugărească (C.E.P.E.C.O.M.)**
- instituție publică autofinanțată;
- formarea şi perfecționarea managerilor I.M.M. - îndeosebi organizații ale Cooperativelor Meşteşugăreşti şi alți agenți economici cu capital privat.

**4. Centrul de Perfecționare a Persoanelor - Buşteni**
- instituție publică autofinanțată,
- pregătirea şi perfecționarea ersoanelor din cadrul agenților economici ai Ministerului Industriilor.

**5. Centrul pentru Excelență în Afaceri - Universitatea Politehnică - Bucureşti.**
- instituție publică autofinanțată;
- servicii de consultanță, training, cercetare în vederea asigurării succesului firmei în economia de piață.

**Institutul de Management şi Informatică**
- instituție publică bugetară;
- training şi consultanță pentru instituțiile Ministerului Industriilor şi alți agenți economici.

*Sursa: "Anuarul 1995/1996. Instituții şi specialişti în management din România", F.I.M.A.N., Editura Expert, Bucureşti',1995.*

## Anexa nr. 3

**Consiliul National de Formare Profesională** - instituție înscrisă în "Proiectul **de** ocupare şi protecție socială", elaborat în colaborare cu Banca Mondială.

**C.N.F.P.** va fi format ca o instituție gestionată tripartit:

7 membri ai uniunilor sindicale;

7 membri - patroni/camerele de comerț şi industrie;

7 membri ai guvernului.

Preşedinția va fi asigurată tripartit alternativ de membrii celor 3 grupuri.

**Scopurile C.N.F.P.:**

- să conducă procesul de armonizare a intereselor celor 3 parteneri sociali (guvern, patroni, uniuni sindicale), pentru crearea unui sistem de formare vocațională al pieței muncii.

**Subscopuri:**

- dezvoltarea conceptelor, sugestii privind cadrul legislativ, elaborarea de reglementări incluzând asigurarea de fonduri pentru formarea profesională şi formarea continuă a forței de muncă, inclusiv şomeri, reintegrarea şomerilor pe piața muncii prin asigurarea cunoştințelor adecvate economiei de tranziție;
- promovează şi ajută la dezvoltarea curriculum-ului, asigură materiale de predare şi instruire, metode moderne de
- predare şi instruire conform noilor cerințe ale pieței muncii;
- acreditarea a 3 fundații româno-germane şi a certificatelor şi diplomelor de formare emise de acestea;
- susține înființarea unor Comisii Regionale de Formare pentru coordonarea învățământului vocațional în plan regional; formare vocațională, organizare de examene, asigurarea de certificate de absolvire; organizarea de competiții profesionale.

# BIBLIOGRAFIE


Cătălin Zamfir, Lazăr Vlăsceanu (coord.) - *Dicționar de sociologie*, Editura Babel, Bucureşti, 1993.

Constantin Ciutacu - *Politici de stimulare a creării de noi locuri de muncă*, C.I.D.E., Bucureşti, 1994.

Mark Blaug - *Teoria economică în retrospectivă*, Editura Didactică şi Pedagogică, Bucureşti, 1992.

Michel Sansier, Dominique Boutonnat - *Etude sur la mise en place de Conseils Nationaux des Services de l'Emploi*, PHARE, 1996.

Nicolae Ivanciu - *Istoria gândirii economice*, Editura Didactică şi Pedagogică, Bucureşti, 1992.

Nicholas Barr - *Labor Markets and Social Policy în Central and Eastern Europe*, World Bank, Washington, 1994.

Steliana Perț (coord.) - *Piața muncii în România în perioada de tranziție la economia de piață. Dimensiuni. Caracteristici. Tendințe*, *Studii şi cercetări economice*, I.E.N., 1991.

Steliana Perț (coord.) - *Piața muncii în România în perioada de tranziție. Mecanisme şi politici de ocupare a forței de muncă şi combatere a şomajului*, CI.D.E., Bucureşti, 1992.

Steliana Perț (coord.) - *Potențialul uman al unor țări din spațiul est şi sud-est european*, C.I.D.E., Academia Română, Bucureşti, 1993.

Steliana Perț (coord.) - *Piața muncii în România: ocupare, flexibilitate, dezvoltare umană*, C.I.D.E., Bucureşti, 1994.

Steliana Perț, A.N.O.F.P. instituție publică tripartită de Andrei Goga, gestiune a capitalului uman, editată de Michel Sansier Programul PHARE, Misiunea "Dezvoltarea pieței muncii", Editura Tehnică, ianuarie 1996.

xxx Constituția României, Monitorul Oficial, nr.233/2Î.XI.1991

xxx Les droits sociaux fundamentaux communautaires, Comunitatea Europeană, Comitetul Economic şi Social, Bruxelles, februarie 1989.

xxx Europe sociale, nr.3/1990, Le marche de l'emploi. Social: initiatives et textes adoptes en 1990, CE, Bruxelles, 1990.

xxx Evaluating Labour Market and Social Programmes. The State of a Complex Art, O.C.D.E., Paris, 1991.

xxx Europe sociale,m nr.2/1991, CE, Bruxelles, 1991.

xxx Labour market, fourth session, Eurostat, Luxemburg, 1991.

xxx Growth, Competitiveness, Employment the Challanges and Ways Foreward into the 21 Century. White Paper, Luxemburg, 1994.

xxx Anuarul 1995/1996 -Instituții şi specialişti în management din România, F.I.M.A.N, Editura Expert, Bucureşti, 1995.

xxx Codul muncii, ediția a III a, Uniunea Juriştilor din România, Editura Continent XXI, Bucureşti, 1996.

xxx Monitorul ocupării forței de muncă, Comisia Europeană, Editura Expert, 1996.

INSTITUTUL NAȚIONAL
DE
CERCETĂRI ECONOMICE

# PROBLEME ECONOMICE
# NR. 37-38/1997

CENTRUL DE INFORMARE
ŞI DOCUMENTARE ECONOMICĂ
BUCUREŞTI

**ACADEMIA ROMÂNĂ**
**INSTITUTUL NAȚIONAL DE CERCETĂRI ECONOMICE**
INSTITUTUL DE PROGNOZĂ ECONOMICĂ

# MODELAREA PROCESELOR ECONOMICE ALE TRANZIȚIEI LA ECONOMIA DE PIAȚĂ CU AJUTORUL TEORIEI REȚELELOR

Radu ŞERBULESCU

CENTRUL DE INFORMARE ŞI DOCUMENTARE ECONOMICĂ

# CUPRINS

INTRODUCERE ..... 483
1. ACTIVITĂȚI ECONOMICE DESFĂŞURATE ÎN REȚEA ..... 484
1.1. Definire, trăsături ..... 484
1.2. Externalltățile rețelei ..... 486
1.3. Tranzacții în rețea ..... 487
2. MĂSURAREA REȚELEI ..... 494
2.1. Dimensiunile rețelei ..... 494
2.2. Variabilele rețelei ..... 497
3. UTILIZAREA REȚELEI ..... 506
3.1. Funcția de utilitate ..... 506
3.2. Efectul de rețea ..... 508
4. ECONOMIA NAȚIONALĂ CA REȚEA ..... 517
4.1. Abordarea macro ..... 518
4.2. Abordarea micro ..... 521
4.3. Economia tranziției ..... 523
CONCLUZII ..... 528
BIBLIOGRAFIE ..... 540

# INTRODUCERE

Reprezentarea unui sector economic sau chiar a economiei în ansamblu, sub forma unei rețele poate fi în măsură să ofere atât posibilitatea unei analize mai fine a fenomenelor economice cât şi formularea unor concluzii mai apropiate de realitate asupra acestora. În acelaşi timp, având în vedere semnificația pe care corectitudinea analizei o are asupra capacității de control a economiei, se poate considera că modelarea cu ajutorul teoriei rețelelor este un instrument mai eficace în formularea obiectivelor şi strategiilor de politică economică.

Realizarea acestui deziderat implică două aspecte:

- formularea unui model matematic al economiei bazat pe teoria rețelelor, adaptat la realități verificabile experimental;
- alegerea corespunzătoare a variabilelor care să permită o reprezentare adecvată fenomenului de analizat.

Teoria economică a rețelelor este o aplicație a teoriei comunicației la restricțiile impuse de abordarea economică clasică. Din această perspectivă, şi în modul cel mai general, "rețeaua" este o entitate economică rezultată din interacțiunea a două sau mai multe componente plus interfețele prin care acestea comunică (de exemplu, casetofoane şi înregistrări audio, interfața fiind casetele standardizate pentru un anumit tip de echipament de redare; automobile şi service-ul aferent, cu interfața rețeaua de service etc.). "Produsul" tranzacționat în rețea este, deci, un "sistem", alcătuit din echipamentul care asigură comunicarea şi serviciul propriu-zis de comunicare. Condiția necesară şi suficientă pentru existența unei rețele este ca cel puțin doi utilizatori să achiziționeze sisteme identice sau compatibile.

Tranzacțiile efectuate în cadrul acestor rețele sunt supuse unor condiționări specifice, derivate din calitatea de "sistem" a obiectului tranzacției: un nou "abonat" la rețea va formula aşteptări în legătură cu viitorul previzibil al comunicării (disponibilitatea software-ului sau a service-ului corespunzător şi numărul de abonați ai rețelei); acțiunile ofertanților de sisteme şi abonaților trebuie supuse unei coordonări dictată de relația hardware-software tipică sistemului tranzacționat; în fine, trebuie asigurată compatibilitatea ofertei sau cererii cu sisteme şi/sau rețele deja funcționale.

Economia în ansamblu poate fi modelată ca o rețea virtuală, în care agenții economici (operatorii independenți) comunică prin interfața monetară. Sistemul bancar poate fi considerat, de asemenea, o rețea ai cărei abonați (clienții) au acces, prin intermediul dotărilor şi logisticii specifice, la produsele "soft" oferite de aceste instituții; concurența dintre societățile bancare ia forma competiției între "sisteme" compatibile (în măsura în care interfețele de comunicare sunt identice).

# 1. ACTIVITĂȚI ECONOMICE DESFĂŞURATE ÎN REȚEA

## 1.1. Definire, trăsături

În modul cel mai general "rețeaua" este o entitate economică rezultată din interacțiunea a două sau mai multe componente plus interfețele prin care acestea comunică (Katz and Shapiro, l994). "Produsul" tranzacționat în rețea este, deci, un "sistem", alcătuit din echipamentul care asigură comunicarea şi serviciul propriu-zis de comunicare (transport de mesaje).

Condiția necesară şi suficientă pentru existența unei rețele este ca cel puțin doi utilizatori să achiziționeze "sisteme" identice sau compatibile; aceasta înseamnă, pe de o parte, *echipament de rețea* (hardware), iar pe de alta *servicii furnizate în rețea* şi care utilizează echipamentele respective (software). Costurile suportate de abonați sunt, aşadar, de două tipuri: costuri de *conectare* (care sunt fixe) şi de *utilizare* (sau variabile) a rețelei.

Echipamentele şi serviciile furnizate în rețea au aspectul clasic al bunurilor complementare, a căror utilitate este nulă sau aproape nulă când sunt folosite separat. "Sistemele" nu sunt însă bunuri complementare în sens propriu, pentru acestea din urmă condiția utilizării de către cel puțin doi consumatori nefiind esențială. Pe de altă parte, consumul de "servicii de rețea" (software) este condiționat de existența unei interfețe prin care "abonații" aceleiaşi "rețele" pot comunica. De exemplu, casetofoanele şi casetele înregistrate pot fi considerate bunuri complementare, dacă avem în vedere un singur consumator sau o mulțime de consumatori considerați independenți. Dacă însă considerăm faptul că deținătorii de echipamente audio utilizează casetele înregistrate ca *interfață* pentru a asculta bucățile muzicale preferate, atunci echipamentul de redare plus serviciul furnizat de firmele de înregistrări muzicale alcătuiesc un "sistem". Prin intermediul acestui "sistem" sunt conectați ascultătorul de muzică şi deținătorul dreptului de copyright asupra respectivei înregistrări muzicale[1], dar nu formează o "rețea".

Atunci când cel puțin doi posesori de aparatură audio achiziționează aceeaşi înregistrare muzicală, sistemele alcătuiesc o "rețea", prin care se realizează o "comunicare" între "abonați". Conținutul mesajului transmis este legat de semnificația muzicală a înregistrării, aşa cum a fost gândită de

---

[1] O *analiză mal detaliată a acestei relații de comunicare ar scoate în evidență faptul că cele două entități distincte conectate prin intermediul rețelei descrisă aici sunt, de fapt, ascultătorii şi compozitorul bucății muzicale. Acest lucru este adevărat numai dacă acesta din urmă este şi producătorul înregistrării, întrucât natura economică a serviciului furnizat de echipament plus interfață este aceea de a oferi o anumită înregistrare unul anumit solicitant şi nu de a transmite mesaje cu conținut muzical.*

compozitor, precum şi aşa cum poate fi decodificată de fiecare din receptori. Furnizorul de înregistrări muzicale joacă rolul de mediator între cei doi "abonați", asigurând acuratețea transmiterii acestui mesaj.

Din această sumară descriere rezultă că în tranzacțiile de sisteme de rețea sunt implicate trei părți: *furnizorul de echipament, furnizorul de servicii de rețea* şi *beneficiarul* (consumatorul sau abonatul rețelei). Pentru simplificarea şi acuratețea expunerii este util să considerăm că furnizorul de *echipament* şi cel de *servicii* de rețea sunt agenți distincți, deoarece şi natura obiectului tranzacției diferă: primul va oferi partea de *hardware* necesară funcționării rețelei, iar cel de-al doilea partea de *software.* Pentru consumator (sau abonat), costurile plătite sunt, de asemenea, distincte:

- costul *conectării* la rețea, plătit de regulă o singură dată, are aspectul de cost fix, orice alt abonat achitând aceeaşi sumă. Pentru acest cost nu sunt oferite şi servicii de rețea, ci numai posibilitatea utilizării rețelei;
- costul *utilizării* rețelei, plătit pentru serviciile oferite în rețea, sunt costuri variabile şi se achită de fiecare dată când consumatorul apelează la furnizorul de servicii. Aceste costuri sunt diferite pentru fiecare abonat în parte[1]

Trebuie precizat că pentru existența unei rețele nu este esențială nici forma de comunicare *(interactivă,* cum ar fi telefonia vocală, sau *non-interactivă,* ca în cazul receptării semnalelor radio-tv), nici conținutul mesajelor. Comunicarea poate fi realizată fie *implicit* (paradigma hardware-software -membrii rețelei de utilizatori nu sunt conectați fizic, comunicarea fiind posibilă prin intermediul software-ului disponibil pe piață: calculatoare personale, echipamente audio-video, automobile de acelaşi tip etc.), fie *explicit* (comunicarea presupune legătura fizică între utilizatori: telefonie, rețele de computere, telefonie mobilă, căi ferate, transport rutier, rețele electrice sau de apă şi canalizare etc).

După cum conectarea utilizatorilor rețelei este *implicită* (virtuală) sau *explicită* (efectivă), rezultă două categorii distincte de rețele: rețele "virtuale" (David Paul, 1985; Economides, 1993) sau "metaforice" (Liebowitz, 1994) şi rețele "propriu-zise" sau "literale" (Liebowitz, 1994)[2].

---

[1] În practică, această diferențiere este mult mai complicată, mal ales la rețelele care permit conectarea directă a abonaților: costurile *fixe includ uneori servicii de rețea, de regulă sub forma unui abonament lunar, pot fi diferențiate pe categorii de abonați etc. În costurile variabile se Includ nu numai plățile pentru serviciile prestate ci şi servicii de întreținere şi chirie pentru echipament.*

[2] O *altă clasificare a rețelelor (Economides, 1993, 1996) ia în considerație caracterul interactiv sau nu al conectării: când conectarea a doi abonați poate fi realizată la apelul oricăruia dintre aceştia, rețeaua este bipolară (two-way network: căi ferate, telefonie vocală etc.); dacă însă conectarea poate avea loc numai la inițiativa unuia, atunci rețeaua este unipolară (one-way network: difuziunea radio-tv, paging etc).*

### 1.2. Externalltățile rețelei

Consumul bunurilor de rețea prezintă externalități pozitive, datorate în primul rând caracterului de sistem al obiectului tranzacțiilor: pentru un consumator, un anumit echipament are o utilitate cu atât mai mare cu cât mai mulți alți consumatori l-au cumpărat deja sau au intenția să-l cumpere, întrucât se aşteaptă ca serviciile furnizate prin intermediul acestuia să fie suficient de variate. Totodată, pentru consumatorii care utilizează deja o anumită rețea, atragerea unui nou "abonat[1] echivalează cu creşterea utilității propriului "sistem".

Luând în considerație aspectele de complementaritate între componentele hard şi soft ale rețelei, pot fi definite două tipuri de extemalități (Economides, 1996):

- extemalități *directe,* apar atunci când consumatorul este identificat cu componentele rețelei; utilitatea bunurilor de rețea deja achiziționate creşte odată cu adăugarea unui nou abonat. Cazul cel mai evident este cel al rețelelor bipolare (two-way networks) -telefoane, faxuri etc: conectând cel de-al (n+1) abonat, la numărul legăturilor anterior posibile în rețea se adaugă în noi legături;
- extemalități *indirecte,* apar legate de funcționarea rețelelor unipolare (one-way networks), efectul de creştere a utilității bunurilor de rețea fiind dat de creşterea combinațiilor de bunuri complementare posibile pe piață. De exemplu, achiziționarea unui computer de către un nou consumator va adăuga un spor de valoare software-ului disponibil la un moment dat şi creează totodată premise pentru o dezvoltare ulterioară a acestuia prin diversificarea preferințelor[1].

Sursa principală a externalităților pozitive astfel definite o constituie, în opinia autorilor, caracterul complementar al bunurilor de rețea: utilitatea acestora este o funcție de numărul de combinații posibile între componente, care creşte pe măsura creşterii vânzărilor. Apare însă o contradicție între această afirmație şi utilitatea marginală (descrescătoare); (Economides, 1996) consideră însă că valoarea bunurilor de rețea este crescătoare nu în raport cu numărul bunurilor *deja vândute,* ci cu cel al bunurilor care *se aşteaptă a fi vândute.* Astfel, arată autorul, cererea de bunuri de rețea este descrescătoare pe măsura saturării rețelei (sau, echivalent, a epuizării posibilităților de combinare a bunurilor complementare) şi deci nu sunt contrazise premisele teoriei economice.

Totuşi, bunurile de rețea nu sunt complementare în sensul obişnuit. Un aparat telefonic poate fi considerat complementar cu rețeaua de transport mesaje vocale (sau cu un alt aparat telefonic), dar nu devine astfel un "sistem" în sensul arătat mai sus. Pentru un bun de rețea, esențială este condiția

---

[1] *Katz and Shapiro (1985) adaugă acestor două tipuri de extemalități şl o a treia, extemalități post-vânzare, determinate de întinderea rețelei de service (care se adaugă calităților produsului oferit).*

conectării a cel puțin doi utilizatori ai aceluiaşi echipament, ceea ce revine la combinarea unui *obiect* (care include şi interfața de comunicare, ca obiect complementar) cu un *serviciu* furnizat prin intermediul acestuia. Dacă pentru *obiectul* bun de rețea poate fi considerat adevărat faptul că cererea scade pe măsura saturării rețelei, utilitatea fiind crescătoare însă în raport cu mărimea *aşteptată a* rețelei, pentru cererea de *servicii* nu mai este adevărat: numărul de utilizatori efectivi ai rețelei poate rămâne constant în condițiile creşterii diversității serviciilor oferite, ceea ce reprezintă un spor al combinațiilor posibile între elementele "sistemelor" tranzacționate.

### 1.3. Tranzacții în rețea

Tranzacțiile efectuate în cadrul acestor rețele sunt supuse unor condiționări specifice, derivate din calitatea de "sistem" a obiectului tranzacției: un nou "abonat" la rețea va formula *aşteptări* în legătură cu viitorul previzibil al comunicării (disponibilitatea software-ului, numărul de abonați ai rețelei); acțiunile ofertanților şi abonaților trebuie supuse unei *coordonări* dictată de relația hardware-software tipică sistemului tranzacționat; în fine, trebuie asigurată *compatibilitatea* ofertei sau cererii cu sisteme şi/sau rețele deja funcționale (Katz and Shapiro, 1994).

Se poate presupune că utilitatea unui sistem este direct proporțională cu nivelul la care sunt realizate cerințele menționate; este însă dificil de argumentat că prețul tranzacției va reflecta acest nivel şi că echilibrul pieței depinde de acest preț.[1]

#### *1.3.1. Piața echipamentelor de rețea*

Dacă o privim sub aspectul obiectului tranzacțiilor, piața echipamentelor apare ca o piață obişnuită, pe care este posibilă atât situația de monopol, cât şi cea de competiție. Ceea ce face însă ca această entitate economică să aibă totuşi o identitate proprie este relația specială în care se află cu piața serviciilor: pe de o parte, aspectul de "piață captivă", ale cărei dimensiuni şi dinamică sunt direct dependente de cele ale pieței serviciilor (cererea poate fi riguros determinată, deoarece provine numai de la furnizorul sau furnizorii de servicii în rețea), iar pe de altă parte dependența mărimii rețelei (măsurată ca valoare adăugată brută) de calitățile echipamentului.

O dimensiune a rețelei (în cea mai largă definiție) o constituie calitatea echipamentului afectat funcționării acesteia: este destul de evident faptul că volumul de servicii realizat în rețea într-o anumită perioadă de timp, la o arie de

---

[1] *"Piața sistemelor" nu se confundă nici cu piața echipamentelor, nici cu cea a serviciilor intermediate de aceste echipamente. Un preț scăzut al echipamentului şl ridicat pentru serviciile furnizata în rețea, sau invers, poate conduce la echilibrul pieței realizat la nivele diferite ale dimensiunilor rețelei*

răspândire constantă, este direct proporțional cu capacitatea sistemului fizic *(hardware-u*\ rețelei) de a realiza legături între abonați *(comutație).* Trebuie menționat însă aici faptul că, pentru anumite tipuri de rețele, în principiu cele virtuale, comutația nu este esențială în realizarea unui *volum* mai mare de servicii, ci în *calitatea* serviciului - căreia îi poate fi asociată chiar o măsură fizică: claritatea sunetului şi/sau imaginii pentru echipamente audio-video, programe conversaționale pentru PC etc.

Pentru rețelele *propriu-zise* sau *literale,* care asigură o conectare reală între abonați, cum sunt cele de telecomunicații, comutația condiționează chiar realizarea serviciului pentru care funcționează rețeaua, nu calitatea transmiterii mesajului (serviciului) - care depinde de *nivelul de zgomot* din mediul fizic de transmitere. Din acest motiv, cererea de servicii realizate în rețelele propriu-zise apare sub forma cererii de servicii de comutație, care prezintă două caracteristici importante (N. Curien and M. Gensollen, 1987):

- cererea este *nestocabilă:* un apel nerealizat la un anumit moment dat nu rămâne *în aşteptare* pentru a fi satisfăcut ulterior, ci este o cerere pur şi simplu ignorată;
- cererea este *impredictibilă,* ca o consecință a caracteristicii precedente, interpretată în sensul că, la orice nivel de ocupare a rețelei, pot exista apeluri către abonați deja conectați.

Față de aceste calități ale cererii de servicii, *oferta* apare determinată direct de capacitatea echipamentului de a realiza o anumită legătură la un anumit moment *{disponibilitate).* O măsură a disponibilității, legată de condițiile tehnice ale realizării serviciilor în rețea, este dată de viteza de prelucrare a semnalului (datelor) sau viteza de comutare şi de viteza de transport a mesajelor între două puncte[1].

### *1.3.2. Piața serviciilor de rețea*

Cererea şi oferta de servicii de rețea reprezintă două categorii economice destul de dificil de ancorat într-o definiție satisfăcătoare. Aşa cum remarcă N. Curien şi M. Gensollen (1987), acestea nu pot fi tratate unitar, oferta având puternice conotații tehnologice, în timp ce cererea izvorăşte mai ales dintr-o reprezentare "naivă" de "nevoie" (oferta este un produs tehnic, iar cererea unul social). Din acest motiv, interacțiunea între cerere şi ofertă, în materie de servicii de rețea ridică probleme atât din punct de vedere teoretic cât şi practic.

După opinia noastră, dificultățile analizei cerere-ofertă de servicii de rețea au trei surse principale:

---

[1] *Această măsură este incompletă, deoarece disponibilitatea este dependentă şi de aria de răspândire a rețelei pe un teritoriu.*

1. Dificultatea calculului valorii la utilizator a serviciului de rețea. Conectarea unui nou abonat la rețea va însemna o creştere a utilității rețelei atât pentru noul intrat cât şi pentru fiecare din vechii abonați (efectul de rețea), în timp ce prețul plătit pentru noile servicii furnizate nu reflectă în nici un fel acest spor de utilitate. Este prin - urmare dificil de evaluat existența unui punct de optim, de la care fie atragerea de noi abonați ar scădea utilitatea rețelei, fie prețul prestației ar trebui să coboare față de un nivel de referință.
2. Dependența puternică a ofertei de servicii propriu-zise față de dotarea tehnică. Literatura din ultimii ani a consacrat, de altfel, termenul de "industrie de servicii" pentru a desemna o activitate în care cererea şi oferta de echipamente şi cererea şi oferta de servicii sunt tratate unitar, deşi un asemenea demers este dificil: oferta de echipamente, ca de altfel de orice bunuri materiale, este stocabilă, iar cererea cel puțin predictibilă, în timp ce oferta şi cererea de servicii prezintă caracteristici exact opuse.
3. Cea de-a treia sursă de dificultăți în analiza cerere-ofertă pe piața serviciilor de rețea este legată de tratamentul drepturilor de proprietate asupra rețelei. Reglementarea drepturilor de proprietate asupra rețelei este însă numai parțial o funcție a structurii legale, în bună măsură aceasta (reglementarea) fiind dependentă de caracteristicile fizice ale rețelei: asigurarea integrității, compatibilității şi funcționării rețelei pot fi considerate ca având natura bunurilor publice, însă "consumul" de servicii de rețea nu prezintă fenomenele specifice consumului de bunuri publice (non-rivalitate şi non-excluziune).

Rezultă de aici faptul că piața echipamentelor şi cea a serviciilor trebuie tratate unitar, ca "piață a sistemelor" (Katz and Shapiro, 1986, 1994), în care relațiile de competiție sau/şi monopol apar între componentele hard (echipament) şi soft (disponibilitate) ale serviciilor furnizate în rețea.

### *1.3.3. Piața sistemelor*

Una din posibilitățile de abordare a acestui tip de piață pleacă de la constatarea că influența asupra cererii de echipamente de rețea este de natura extemalitâților indirecte, ca efecte mediate de piață, identică cu situația bunurilor complementare - cum sunt service-ul, software-ul sau înregistrările muzicale -, al căror preț scade pe măsura extinderii utilizării acestora (Farrell and Saloner, 1985). Bunurile de rețea nu sunt însă bunuri complementare în sens propriu, deoarece "consumul" acestora implică un spor de utilitate şi pentru bunurile achiziționate anterior; Liebowitz (1994, p. 137) consideră că efectul generat de evoluția prețului (ca exernalitate de rețea) este numai o parte din totalul efectelor posibile asupra adoptării deciziei de achiziționare a

unui astfel de bun (de conectare la rețea, în speță); o altă influență semnificativă este de natură tehnologică, stimulentele oferite de avantajele unei tehnologii comparativ cu o alta egal disponibilă fiind în măsură să ofere un suport pentru luarea deciziei. Externalitățile sunt, prin urmare, arată autorul, atât "pecuniare" cât şi "tehnologice"; este însă dificil de apreciat dacă internalizarea extemalitâților "pecuniare" şi scăderea prețului echipamentului, ceea ce echivalează cu un stimulent | în adoptarea deciziei de conectare, este datorată prezenței unei economii de scară în rețea sau încorporării progresului tehnic în economia-producției de echipament.

O altă modelare a pieței sistemelor (Rohlfs, 1974; Farrell and Saloner, 1992; Katz and Shapiro, 1994) are ca obiectiv[1] cercetarea influențării deciziei de conectare la o anumită rețea, decizie care are trei componente:

- decizia de adoptare a unei anumite tehnologii (câți consumatori adoptă un anumit sistem şi ce instituții sau ecanisme de piață intervin pentru internalizarea extemalităților de rețea asociate cu această decizie);
- decizia de selectare a produselor (ce anume determină alegerea între sisteme incompatibile şi ce anume varietate de astfel de sisteme este posibilă fără deteriorarea echilibrului pieței);
- decizia de compatibilitate (care sunt criteriile de selectare a unui anumit standard în decizia unei firme sau a unui consumator şi ce instituții sau/şi stimulente intervin în realizarea compatibilității). Katz and Shapiro (1994, p. 93) consideră că decizia de conectare trece prin examinarea aşteptărilor pe care le formulează firmele şi abonații cu privire la viitorul rețelei în speță, a coordonării deciziilor proprii cu deciziile celorlalți agenți implicați în relațiile de piață şi realizarea compatibilității între propria decizie şi restricțiile sistemului la care va fi operată conectarea. Cererea de bunuri de rețea fiind o funcție de două variabile, prețul echipamentului şi mărimea aşteptată a rețelei, decizia de conectare luată de un agent este echivalentă cu "internalizarea unei externalități" dacă beneficiul social marginal excede pe cel privat. În acest caz însă echilibrul pieței se realizează la un nivel suboptimal al mărimii rețelei, deoarece este de presupus că prețul echipamentului va fi descrescător pe măsura extinderii pieței până la nivelul atingerii costului marginal de producție (saturarea rețelei şi atingerea optimului mărimii acesteia).

Considerăm că, în acest joc, rolul cel mai important revine tehnologiei de realizare propriu-zisă a conectării abonaților (comutație şi transport de mesaje); decizia de conectare la rețea sau cea de dezvoltare a unui tip de rețea are ca principală condiție disponibilitatea rețelei, care depinde de viteza de comutare şi de transport a mesajului. Decizia de selectare a echipamentului şi cea de asigurare a compatibilității sunt subsecvente deciziei de adoptare a tehnologiei, întrucât privesc aproape exclusiv relații de piață de echipament sau de

software (pe care obiectul tranzacției îl constituie bunurile propriu-zise sau "inteligența" rețelei - Gensollen, 1990 - iar echilibrul se realizează prin mecanismele obişnuite ale prețului).

Dacă avem în vedere faptul că tehnologia poate fi unică sau pot exista mai multe tehnologii alternative pentru acelaşi tip de serviciu, piața sistemelor poate prezenta externalitâți de naturi diferite în raport cu piața de echipament şi/sau software:

a) În cazul când există o singură tehnologie utilizată în rețea, producția de echipamente se va orienta către îmbunătățirea performanțelor în comutație. Piața echipamentelor se prezintă ca un monopson, întrucât unei multitudini de producători, considerați independenți pentru generalitate, îi corespunde o singură cerere, iar competiția are loc "în interiorul" pieței echipamentelor. Piața sistemelor prezintă externalități "pecuniare", a căror internalizare nu conduce la economie de scară în rețea: chiar dacă prețul echipamentului descreşte puternic (fie ca efect al economiei de scară, fie ca efect al progresului tehnic, în producția de echipament), disponibilitatea rețelei nu creşte în mod necesar, (cel puțin nu în acelaşi ritm, datorită întârzierii în punerea în funcțiune a investițiilor).
b) Dacă sunt mai multe tehnologii disponibile pentru acelaşi tip de serviciu furnizat în rețea, atunci piața echipamentelor are aspectul de oligopol, iar concurența se desfăşoară "pentru piață". Piața sistemelor prezintă externalități "tehnologice", a căror internalizare poate avea ca efect economia de scară

În interiorul rețelei (întrucât, în acest caz apare posibilitatea optimizării mărimii rețelei prin intermediul prețului serviciului furnizat în rețea).

Corespunzător celor două posibilități descrise mai sus, analiza pieței sistemelor are ca probleme esențiale *compatibilitatea* şi *standardizarea.*

*Compatibilitatea* se poate defini ca fiind capacitatea unui component de a funcționa în alt sistem sau a unui sistem întreg de a putea utiliza interfețe de conectare cu sisteme diferite din punct de vedere tehnic. Un exemplu des utilizat este cel al computerelor şi rețelei telefonice care permite, printr-o interfață specială denumită "fax-modem", comunicarea cu un echipament altfel incompatibil cum este aparatul facsimil. Privită la nivelul unei singure componente, compatibilitatea are o definiție evidentă, fiind dată de încadrarea parametrilor tehnici proprii componentei oferite în limitele admise de sistem. La nivelul ansamblului rețelei, problema îşi schimbă conținutul: în ce proporție sistemele deja funcționale sunt compatibile între ele şi ce consecințe are această situație pentru fiecare din cele două rețele cărora le sunt alocate.

Efectul compatibilității revine, în plan economic, la internalizarea unei externalități; exemplul cel mai elocvent este cel oferit de piața sistemelor de comunicații şi aceea a sistemelor informatice, deja citat. Pe măsura creşterii compatibilității dintre cele două sisteme, valoarea adăugată în serviciile de

comunicații sporeşte ca urmare a furnizării de servicii de această natură deținătorilor de computere personale dotate cu software-ul adecvat. Prin urmare, dimensiunile pieței sistemelor de comunicații devin dependente de extinderea pieței sistemelor informatice, fără însă ca reciproca să fie adevărată: decizia de a achiziționa un computer nu este determinată de faptul că posesorul acestuia poate utiliza rețeaua telefonică pentru comunicare, influența putând fi cel mult de natura extemalităților inframarginale.

O observație importantă este aceea că cele două piețe nu se *încorporează,* ci devin numai *compatibile.* Chiar şi în situația când rețelele de calculatoare şi telefonice devin o singură entitate fizică (integrarea rețelelor), natura diferită a serviciului corespunzător fiecăreia îşi păstrează identitatea (tratarea informației, respectiv comunicarea), unitar devenind numai suportul fizic de transmitere a mesajelor. O altă situație posibilă în care poate fi regăsită problema compatibilității - care este de fapt şi mai des tratată în literatură (Bessen and Johnson, 1986; Bessen and Farrell, 1985, 1994; Economides and White, 1993; Katz and Shapiro,1986, 1994; Liebowitz and Margolis, 1994) - este aceea a *competiției între sisteme incompatibile:* sisteme video VHS contra Betamax, cărți de credit American Express contra Visa etc, telefonie mobilă contra telefonie fixă, e-mail contra facsimil etc. Obiectul tranzacțiilor are, indiferent de ofertele concurente, aceleaşi determinări ale utilității; abonații pot opta pentru unul sau altul dintre sisteme, în principiu, după criteriul prețului şi al anticipării mărimii rețelei.

În aceste exemple apare o situație nouă şi importantă: deoarece serviciul realizat prin tranzacționarea sistemelor incompatibile trebuie să fie cât mai riguros determinat, fără să existe posibilitatea interferării rețelelor (care ar însemna în cele mai multe situații o fraudă), incompatibilitatea trebuie, de fapt, consacrată prin *standardizare. Î*ntrucât fiecare sistem are propriile reguli şi constante tehnologice, câştigarea competiției, (echivalentă cu generalizarea sistemului şi maximizarea dimensiunilor fizice ale rețelei corespunzătoare) are semnificația creării unui monopol prin impunerea propriului standard în furnizarea serviciilor.

Între adoptarea unui standard, ca efect al generalizării unui sistem, şi calitățile tehnice ale serviciului nu există cu necesitate o corelație; exemplificările pot fi numeroase: casetele VHS au câştigat competiția standardizării împotriva Betamax, deşi acestea din urmă ofereau o mai bună calitate a imaginii şi sunetului, sistemul de operare MS-DOS şi echipamentele IBM au pătruns cu mult mai mult pe piață decât concurenții de la Apple, deşi perfomanțele lor sunt mai slabe etc. Aceste modele de politică agresivă pentru cucerirea ex post a standardizării propriilor produse şi servicii pot fi tratate teoretic cu ajutorul teoriei jocurilor, în care criteriul de optim este dat de câştigul maxim obtenabil pe termen lung (Bessen, 1994). Condiția atingerii acestui scop este crearea unei economii de scară puternice în rețeaua

corespunzătoare pieței sistemului propus, chiar dacă "echilibrul tehnologic" este suboptimal.

Riscul adoptării unei tehnologii mai puțin performante se menține chiar şi atunci când standardizarea precede crearea şi dezvoltarea unei rețele proiectată în parametrii celei mai avansate tehnologii. De exemplu, în Franța a fost pus la punct un plan ambițios de realizare a unei rețele integrate în bandă largă pentru transmisii de telefonie vocală, televiziune de înaltă definiție interactivă prin cablu, date din rețelele de calculatoare şi bănci de date etc, utilizând tehnica de distribuție în stea prin fibre optice pentru rețelele locale, care ar fi permis comunicații "punct-la punct" interactive, de tipul videomaticii (Plan Câble 1). După demararea proiectului s-a constatat că cererea potențială de servicii de acest tip a fost supraestimată, atât abonații cât şi distribuitorii locali (concesionari, în cea mai mare parte) preferând serviciile clasice, anume cele adaptate difuziunii; în această situație s-a renunțat parțial la realizarea proiectului, rămânând numai magistralele în fibră optică, iar distribuția locală în rețea arbore şi tehnică coaxială care nu poate fi integrată în rețeaua de telecomunicații (Gensollen, 1990).

Rezultă de aici că, în cazul standardizării, indiferent dacă aceasta este *implicită* sau propusă ex *ante,* piața care va încorpora extemalități este aceea a sistemelor compatibile cu standardul. Condiția necesară este aceea ca - rețeaua standardizată să prezinte "efect de rețea" şi, implicit, economie de scară. Spre deosebire, în cazul compatibilizării sistemelor rețeaua care va internaliza extemalități este cea standardizată, față de care se realizează compatibilitatea.

# 2. MĂSURAREA REȚELEI

## 2.1. Dimensiunile rețelei

Aşa cum am arătat, condiția esențială pentru existența unei rețele este ca cel puțin doi "abonați" să achiziționeze echipament identic sau compatibil. Pornind de la această observație preliminară, se poate aprecia că mărimea unei rețele este proporțională cu *numărul* "abonaților".

Funcționarea rețelei va induce extemalități, relevate prin dorința unui alt potențial consumator de a se conecta la rețea; decizia de a plăti conectarea va trece deci şi prin examinarea *prețului* conectării şi a *veniturilor* proprii.

Modelele de rețea construite cu ajutorul acestor trei variabile (Economides and Himmelberg, 1995a, 1995b, Economides, 1996, Liebowitz and Margolis, 1994) consideră implicit că dimensiunea actuală a rețelei (măsurată ca număr de abonați) este rezultatul *dorinței de a plăti o conectare* manifestată în perioadele anterioare; *dorința de a plăti* se întemeiază pe *mărimea aşteptată a rețelei* (număr de abonați - $n^e$) şi *prețul* actual. Formal, acest lucru poate fi exprimat astfel[17)]:

$$u(y, n^e)=y(k+df(n^e))$$

unde u(y, n") este funcția de utilitate pentru noul abonat, y venitul disponibil al acestuia, k o constantă egală cu valoarea echipamentului în absența efectului de rețea, $f(n^e)$ măsura efectului de rețea, iar d un parametru pozitiv. Funcția f poate fi construită în două moduri diferite:

- considerând că fiecare utilizator obține un beneficiu diferențiat din participarea la rețea (ipoteza multiplicativă a efectului de rețea), f(n") = $n^*$ unde a este un parametru pozitiv subunitar şi *n,* este nivelul de acoperire al pieței cu bunuri de rețea (baza instalată) variind între 0 şi 1; f(0)=0;
- considerând că fiecare utilizator obține acelaşi beneficiu din participarea la rețea (ipoteza aditivă a efectului de rețea), $f(n^e) = n_t$, caz particular pentru a=1

În oricare din aceste ipoteze, valoarea utilității creşte pe măsură ce baza instalată creşte. Fiind dat prețul p al conectării, intensitatea marginală a dorinței de a plăti este y*, adică valoarea lui y pentru care ecuația $u(y, n^e)-p$ are soluție:

$$y^*=p/(k+df(n^e)).$$

În mod evident, când prețul este foarte mic, orice consumator va dori să achiziționeze bunul, iar y=0; reciproc, la prețuri foarte mari y=1 (tot venitul disponibil va fi cheltuit pentru conectare).

---

[1] *Economldes and Himmelberg, 1995.*

Acest rezultat cere o interpretare. Notând cu q=1-y* probabilitatea ca un nou abonat să adopte decizia de conectare la rețea, vom putea observa că, la un preț p constant, q este crescător numai dacă *n"* creşte (k şi d sunt constante proprii rețelei), fiind maximă pentru $n^e$=1 (când toți ceilalți consumatori sunt conectați la rețea). În această din urmă situație, venitul y este venitul marginal care asigură cu maximă probabilitate luarea unei decizii de conectare la rețea la prețul p. Sub acest nivel de venit efectul de rețea devine slab, iar producă-torul de echipament va trebui să scadă prețul pentru a menține cererea solvabilă.

Însă achiziția unui echipament de rețea nu produce, în sine, nici un serviciu posesorului acestuia: obiectul tranzacțiilor în rețea îl reprezintă "sistemele", adică echipamente şi interfețe *plus un serviciu* furnizat prin intermediul acestora. Efectul de rețea, definit ca beneficiu pe care un abonat îl obține din participarea la rețea, este datorat *activității* din interiorul rețelei, respectiv *consumului de servicii* furnizate prin intermediul echipamentului.

Fără îndoială, există o corelație între *numărul* de echipamente în funcțiune şi *volumul* de servicii de rețea furnizate, acesta din urmă neputând depăşi o anumită valoare dată de capacitatea maximă de încărcare a rețelei. Dar decizia de conectare la rețea ia în calcul numărul de abonați ca *potențial de servicii* al rețelei, nu ca o *mărime etalon* pentru dimensiunea rețelei[1] ; în plus, mai există un motiv care influențează această decizie, anume capacitatea furnizorului de servicii de a asigura o conectare în orice moment. Această din urmă dependență *(disponibilitatea rețelei)* poate fi exprimată ca diferență între capacitatea totală a rețelei şi nivelul de ocupare la un moment dat.

Pentru a utiliza aceleaşi mărimi şi notații ca în modelul de mai sus, vom considera că, la nivelul n*=1 (capacitatea maximă a rețelei), numărul abonaților care utilizează simultan rețeaua este $n_c^e<n^a$. Dorința de a plăti conectarea se bazează pe venitul y', capacitatea disponibilă a rețelei şi prețul serviciilor $p_s$. Întrucât tarifele de servicii țin cont de durata utilizării rețelei, prețul volumului de servicii va fi interpretat ca tarif unitar ori durată de utilizare. Fie funcția $g(n_0^e)$ măsura efectului de rețea la nivelul de ocupare $n_G^e$ şi I măsura volumului de servicii care pot fi consumate la nivelul de ocupare zero al rețelei, în condițiile prețului $p_a$ şi al venitului y'. Funcția $h(y',n_0^s)$ exprimă utilitatea unei rețele cu un nivel $n_c^a$ de ocupare şi poate fi scrisă ca:

$$h(y',n_c^e)=y^1(I-g(n_c^e))$$

Distribuția consumului de servicii fiind diferită pentru fiecare abonat (excepție făcând cazul utilității distribuite uniform, care poate fi ignorat), nivelul y' al veniturilor condiționează şi volumul de servicii ce poate fi consumat într-o

[1] *Deoarece volumul serviciilor depinde de baza instalată a rețelei (ca cerere potențială de servicii), nu sunt contrazise axiomele modelului.*

unitate de timp la un anumit nivel de preț de către toți ceilalți abonați. Deci funcția $g(n_0^e)$ va fi de forma $n_c^b$, unde b este un parametru subunitar. Intenția de a plăti utilizarea rețelei este dependentă de $h(y',n_c^s)$ şi de prețul serviciilor $p_s$: valoarea intensității marginale a acestei dorințe este y**, adică soluția y' a ecuației $h(y',nc^8)=p_s$ Şi este de forma:

$$y^{**}=p_s/(l-g(/0)$$

Similar condiției de pe piața echipamentelor, rețeaua poate fi complet ocupată numai pentru $p_s=0$ iar pentru un $p_s$ foarte mare $y^1 = 1$.

Această soluție nu substituie soluția anterioară, ci o completează cu un rezultat nou, bazat pe utilizarea aceloraşi măsuri ale dimensiunilor rețelei (în speță, numărul de abonați). Cele două mărimi y* şi y** nu sunt însă cumulative, deoarece natura lor este diferită: prețul p al echipamentului are funcțiune economică de *investiție,* în timp ce prețul $p_s$ al serviciilor are funcțiune economică de *consum,* intermediar sau final. Venitul y este un stoc de capital, în timp ce *y'* este un flux de venituri. Ca o observație suplimentară, se poate preciza faptul că plata echipamentului se efectuează o singură dată, în timp ce serviciile se plătesc pe întreaga perioadă de funcționare a rețelei şi diferențiat după durata de utilizare al acesteia. Rezultă deci că aşteptările pe care le formulează un nou abonat în legătură cu utilitatea rețelei au în obiectiv orizonturi de timp diferite: unul pe termen scurt, pentru achiziția de echipament şi unul pe termen lung pentru folosirea rețelei.

Dar, chiar dacă nu sunt aditive, condițiile trebuie îndeplinite simultan. Astfel, un posesor de capital mai mare decât *y,* ar putea plăti o conectare la rețea numai dacă şi veniturile sale constante sunt mai mari decât *y',* în caz contrar funcția de utilitate nu are soluții pentru prețul $p_3$. Rezultă deci că între cele două mărimi y* şi y** există o relație; numai că această relație nu este relevată de clasa de mărimi asociată funcțiilor u(.) şi h(.), în speță numărul de abonați la rețea (total şi utilizatori efectivi). Mai mult chiar, se poate considera că nici forma funcțiilor care descriu efectul de rețea şi cea a funcțiilor de utilitate nu este adecvată.

### 2.2. Variabilele rețelei

Principala obiecție împotriva folosirii numărului abonaților ca argument al funcției de utilitate este legată de faptul că un abonat nu solicită un serviciu oarecare, ci un *anumit serviciu* într-un *anumit moment;* din acest motiv consumul de servicii de rețea prezintă două caracteristici importante:

- *excluziunea,* ceea ce înseamnă că unui abonat îi poate fi furnizat un singur serviciu într-un anumit moment;
- *rivalitatea,* furnizarea unui serviciu către un abonat reduce posibilitatea accesului celorlalți abonați la alte servicii ale rețelei.

Pentru a ilustra aceste caracteristici, vom considera o rețea care permite legături bipolare (two-way network) sub forma unui graf, în ale cărui noduri sunt plasați abonații, iar arcele au dublă orientare (o legătură A-»B nu este echivalentă cu B->A). Un serviciu de rețea va reprezenta încărcarea unui arc orientat dinspre abonatul care solicită serviciul spre unul din ceilalți abonați. Odată conectarea realizată, nici o altă conectare spre unul din cele două noduri nu mai este posibilă, astfel că:

- abonatul care solicită serviciul nu va putea realiza în acelaşi moment nici o altă conectare, fiind beneficiar exclusiv al acesteia;
- nici un alt abonat nu poate solicita o conectare către unul din cei doi abonați, iar abonatul apelat nu are acces la un alt serviciu de rețea pe toată durata ocupării conexiunii.

Aceste două caracteristici sunt cruciale pentru modelarea activității din interiorul rețelei şi a influențelor pe care această activitate le are asupra deciziei abonaților şi non-abonaților. Variabilele pe care le vom lua în considerare mai departe sunt tot cele enumerate mai sus (numărul abonaților, prețul serviciilor şi veniturile), dar relațiile dintre acestea vor fi reconsiderate.

#### *2.2.1. Numărul abonaților*

Influența pe care numărul abonaților o are asupra deciziei celorlalți consumatori este legată de nivelul de utilizare al rețelei. Făcând abstracție de motivația de preț sau venit care fundamentează decizia de conectare (pentru un non-abonat) sau de utilizare (pentru un abonat), imaginea rezultată este un model tehnic al rețelei. Un asemenea model este important pentru aceea că tratarea categoriilor economice de *cerere* şi *ofertă* trece prin examinarea condițiilor care dau *posibilitatea* formulării lor; altfel spus, modelul *tehnic* este interacțiunea părților "hard" din componentele "sistemului" care constituie obiectul tranzacțiilor de rețea[1].

---

[1] *Pentru o reprezentare cât mai riguroasă, se poate lua ca model de referință rețeaua de telecomunicații, aceasta fiind tipică pentru tipul two-way network şi având ca element intuitiv suplimentar un suport real. Relativ la cererea şi oferta*

Vom considera mai departe reprezentarea sub formă de graf, un *serviciu* de rețea fiind dat de o conexiune între două noduri, o *cerere* fiind formulată de ocupantul unuia din nodurile rețelei, iar o *ofertă* o conexiune liberă.

Fie *n* numărul abonaților deja conectați la rețea; numărul total al legăturilor posibile *(oferta de servicii)* va fi de:

$$2C_{n-2}^{2} = \frac{2(n-2)(n-3)}{2} = 2C_{n}^{2} - 2n + 3$$

Realizarea unei conexiuni (satisfacerea unei cereri de serviciu de rețea) va reduce numărul conexiunilor posibile:

$$2C_{n-2}^{2} = \frac{2(n-1)}{2} = n(n-1)$$

Numărul maxim al conexiunilor care vor putea fi realizate în acelaşi moment *(potențialul de consum)* este egal cu jumătate din numărul abonaților; în această situație, *n/2* dintre abonați *sunt apelați,* deci nu beneficiază de oferta de servicii a rețelei.

Este destul de evident că variația ofertei de servicii este logaritmică, în timp ce cea a potențialului de consum este liniară; funcția de utilitate cu argument numărul de abonați poate fi deci construită fie ca funcție exponențială sau logaritmică, de forma $ao+ain^{f(x)}$ sau $ao+ailog_b(n+f(x))$ *(b* subunitar şi pozitiv), considerând că un abonat se poate afla în două situații distincte (de a apela la serviciile rețelei şi de a fi apelat de un alt abonat), fie ca funcție liniară, de forma *ao+a^nx,* luând în calcul o singură situație. Funcțiile de această formă consideră implicit că restricția consumului de servicii de rețea (aspectul de raritate) este dată de limitarea dimensiunilor rețelei la o proporție oarecare dintr-o populație. Pentru rețele foarte mari şi foarte puțin ocupate, această axiomă este valabilă; pentru rețele mici sau foarte aglomerate datele problemei se schimbă. De exemplu, dacă *n* este par şi toate legăturile sunt deja realizate, cel de-al *n+1* abonat nu va putea obține nici un serviciu din participarea la rețea şi deci nici nu va avea intenția să plătească conectarea.

Rezultă de aici că *modul în care numărul abonaților influențează decizia de conectare depinde de un anumit nivel al activității rețelei,* adică de o funcție de *n* care descrie nivelul utilizării efective a rețelei de către abonații deja conectați.

Fie *2k* numărul abonaților conectați în acelaşi moment la rețea, *k=1,2...n/2*\ raportul dintre numărul combinațiilor de câte două elemente *n-2k* şi

---

*de servicii de telecomunicații. N. Curien şi M. Gensollen (1987) remarcă faptul că dificultatea ancorării acestor două categorii într-o definiție satisfăcătoare provine din faptul că cererea izvorăşte dintr-o reprezentare "naivă" de "nevoie", în timp ce oferta are puternice conotații tehnologice.*

numărul total de combinații de *n* elemente luate câte două va fi numit mai departe *indice de disponibilitate al rețelei* ($I_d$):

$$i_o = 1 - i_d = 1 - \frac{C^2_{n-2k}}{C^2_n} = \frac{C^2_{2k}}{C^2_n} = \frac{2k(2k-1)}{n(n-1)}$$

Valoarea acestui indice variază între *0* şi *1,* respectiv pentru *k=n/2* (corespunzător situației în care toate conexiunile posibile simultan sunt realizate) şi *k=0* ( când nici un abonat nu solicită servicii de rețea). Cea mai mică valoare nenulâ a acestei expresii va fi numită mai departe *disponibilitate marginală* ($i_{dm}$)*,* este dată pentru *k={n-2)/2* şi este egală cu *2/n(n-1);* reciproc, cea mai mare valoare diferită de *1* va fi numită *disponibilitate maximă* ($I_{dM}$), are loc pentru *k*1 şi* este *(n-2)(n-3)/n(n-1).*

Numărul minim de abonați care satisface simultan cele două condiții este de 4; această rețea specială prezintă interes pentru motivul că este nivelul de la care creşterea numărului de abonați are semnificație asupra numărului de conexiuni posibile în acelaşi moment.

Indicele disponibilității măsoară capacitatea *tehnică* a rețelei de a oferi oricărui abonat o anumită conexiune în momentul când acesta o solicită. Sublinierea acestui aspect este necesară deoarece nu implică în nici un fel *intenția* abonaților de a utiliza rețeaua şi nici condițiile care îi *determină* să nu apeleze. Prin urmare, măsura tehnică este asociată numai *probabilității* ca, la un anumit nivel de ocupare a rețelei, un abonat din *(n-2k)/2* să obțină exact conectarea de care are nevoie.

Corespunzător indicelui de disponibilitate, poate fi formulat indicele de ocupare a rețelei, $i_0=1-i_d$, a cărui expresie este:

$$i_d = \frac{C^2_{n-2k}}{C^2_n} = \frac{(n-2k)(n-2k-1)}{n(n-1)}$$

Conectarea a *2k* abonați corespunde unui număr de *k* solicitări; întrucât cererea de servicii de rețea este impredictibilă (ceea ce înseamnă că un abonat se poate afla fie în situația de a apela, fie în situația de a fi apelat, cu aceeaşi probabilitate) probabilitatea ca un anumit abonat să fie în situația de a putea formula o cerere de conectare este de cel mult *(n-k)/n.* Indicele de disponibilitate teoretică ($i_t$) pentru acestea este:

$$i_t = \frac{C^2_{n-k}}{C^2_n} = \frac{(n-k)(n-k-1)}{n(n-1)}$$

Scăzând din indicele de ocupare, indicele teoretic de disponibilitate, obținem expresia *indicelui de ocupare de echilibru* ($i_e$)*.* Semnificația acestuia

este de probabilitate maximă ca să existe cel puțin o posibilitate de combinare la cel mai mare nivel posibil de ocupare a rețelei. Soluția în *k* a ecuației $i_0=i_t$ este valoarea pentru care se echilibrează *cererea* de servicii de rețea (maxim de solicitări onorate) cu *oferta* (maxim de combinații posibile teoretic rămase neocupate). Pentru singura rădăcină pozitivă *k=n/3* obținem expresia *indicelui de echilibru:*

$$i_e = \frac{2n(2n-3)}{9n(n-1)} \approx \frac{1}{2}$$

Valoarea acestuia este strict mai mică decât *1/2,* astfel încât probabilitatea ca un abonat să obțină o conectare este strict mai mare decât *1/2,* deci maximă pentru cel mai mic nivel de disponibilitate al rețelei.

Numărul de abonați ai rețelei este important şi pentru o altă dimensiune tehnică, anume *durata* acesteia. Fie *At* un interval de timp alocat fiecărui abonat pentru ocuparea rețelei (durata minimă de servire), egal pentru fiecare. Vom defini *durata marginală a rețelei* (T) numărul *n* de intervale *At* necesar pentru satisfacerea maximului cererii de servicii in aşa fel meat fiecare abonat să poată beneficia cel puțin o dată de serviciile rețelei şi de cel mult *n* ori. Numărul total de cereri în acest interval este egal cu suma *1+2+...+n,* iar Teste proporțional cu numărul de cereri care pot fi satisfăcute simultan:

$$\frac{\sum n}{\frac{n}{2}}\Delta t = \frac{n(n+1)}{2}\frac{2}{n}\Delta t = (n+1)\Delta t = n\Delta t + 1\Delta t = T -$$

Interpretarea acestui rezultat este aceea că, indiferent cât de severe sunt restricțiile impuse în utilizarea (ocuparea) rețelei, există cel puțin un abonat a cărui cerere nu are soluție decât după ce toate celelalte cereri posibile au fost onorate[1]. Altfel spus, apelul abonatului marginal (cel care solicită rețeaua o singură dată) va fi cel mai probabil realizat *după* ce toate celelalte apeluri sunt consumate.

Abonatul a cărui cerere nu poate fi satisfăcută pe durata rețelei va fi numit mai departe *abonat extramarginal,* iar importanța sa constă în aceea că *deciziile sale nu influențează măsurile şi dinamica rețelei.*

---

[1] *Condiția impusă anterior în ipoteze (aceea de a rămâne cel puțin o conexiune neocupată) este o relaxare a restricțiilor modelului, care conduce însă la o creştere* a *duratei rețelei:* $\frac{\sum n}{\frac{n}{2}-1}\Delta t = \frac{n(n+1)}{2}\frac{2}{n-2}\Delta t = n\Delta t + \frac{3n+1}{n-2}\Delta t \cong T + 3$

### *2.2.2. Preţul serviciilor*

Din punct de vedere tehnic abonaţii nu pot fi diferenţiaţi. Datorită ipotezei poziţiei echiprobabile în raport cu ocuparea reţelei (solicitant, apelat sau liber). Din punct de vedere economic însă acest lucru devine posibil, luând în consideraţie faptul că abonaţii vor apela la serviciile reţelei în funcţie de preţul prestaţiei. Variaţia indicelui de disponibilitate a reţelei poate fi construită astfel ca o funcţie de preţul serviciilor.

Pentru a construi această funcţie vom considera mai departe durata reţelei *nAt* în care este posibilă satisfacerea unui volum de *n-1* cereri de conectare la reţea, plus cererea abonatului extramarginal; fiecare abonat utilizează reţeaua cel puţin o dată şi cel mult de *n* ori. Fie $p_s$ preţul marginal al serviciului, adică acel nivel care permite abonatului cu cele mai mici venituri utilizarea reţelei o singură dată în intervalul considerat, şi $\Delta p_s$ variaţia marginală a preţului, pentru care un singur abonat renunţă la o utilizare a reţelei pe durata 7"; considerăm, pentru generalitate, că abonatul inframarginal plăteşte preţul $p_s$, întrucât acest lucru nu modifică soluţiile problemei.

Dacă preţul serviciilor este la nivel marginal, atunci orice abonat va fi tentat să utilizeze reţeaua în orice moment, singurul impediment fiind disponibilitatea acesteia. La nivelul cel mai ridicat, egal cu $p_s + nAp_s$, numai un singur abonat va putea beneficia de serviciile reţelei într-un singur moment din intervalul $n\Delta t$. Pentru ca indicele de disponibilitate să aibă valoarea de echilibru, va trebui deci ca preţul $p_s$ să crească cu $(n-n/3)\Delta p_s = 2n/3\Delta p_s$; întrucât numai abonatul care cere un serviciu de reţea va plăti, veniturile obţinute din servicii de reţea la acest nivel de preţ sunt:

$$V_e = \frac{n}{3}\left(p_s + \frac{2n}{3}\Delta p_s\right)$$

iar veniturile total posibile la nivelul de preţ marginal:

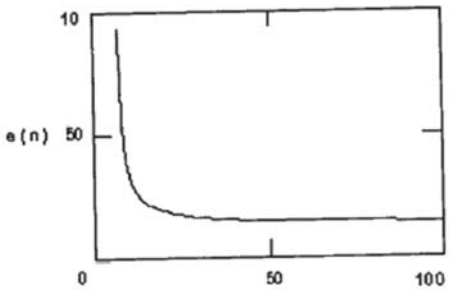
$$\Delta p_s = p_s \frac{3(n-6)}{4n^2}$$

Raportul vy $V_t$ este măsura economică a indicelui de echilibru al mărimii reţelei:

$$i_{ve} = \frac{V_e}{V_t} = \frac{\frac{n}{3}\left(p_s + \frac{2n}{3}\Delta p_s\right)}{\left(\frac{n}{2} - 1\right)p_s}$$

Pentru ca să fie evitate pierderile de eficienţă din tranzacţii, punem condiţia ca valoarea totală să fie egală cu valoarea de echilibru, adică w=1; soluţia în $Ap_s$ a acestei ecuaţii este valoarea minimă a variaţiei preţului marginal pentru care un abonat renunţă la un serviciu în perioada considerată şi este de forma:

$$\Delta p_s = p_s \frac{3(n-6)}{4n^2}$$




De aici putem deduce expresia elasticității cererii de servicii față de prețul marginal:

$$e_{ps} = \frac{\Delta n}{\Delta p_s} = \frac{4n}{3(n-6)}$$

După cum se poate remarca imediat, în rețelele cu un număr mare de abonați cererea de servicii este perfect elastică față de variațiile de preț; acest lucru înseamnă că, pentru un nou abonat, factorul luat în considerare cu prioritate pentru formularea deciziei de conectare sunt aşteptările față de nivelul prețului. Dacă estimările sale vor releva o posibilă scădere a prețului prestației, atractivitatea rețelei este mare; dacă, dimpotrivă, prețul serviciilor tinde să crească, chiar cu valori mici, va renunța la intenția de conectare.

În rețelele cu număr mic de abonați, cererea de servicii este perfect inelastică; remarcabile sunt două situații:

- din expresia elasticității cererii rezultă că cel mai mic număr de abonați pentru care o rețea poate fi considerată ca funcțională din punct de vedere economic este cea cu 7 abonați. Diferența între mărimea tehnică şi cea economică a rețelei este aceea că în rețele cu mai puțin de 7 abonați, dacă există, prețul serviciilor nu are nici o semnificație asupra funcționării acestora;
- valoarea lui n pentru care prima derivată în raport cu n a funcției $e_p$ ia valoarea *-1* este o dimensiune critică a rețelei, deoarece începând cu acest punct cererea de servicii devine elastică în raport cu prețul; rădăcina ecuației este $n=6+2\sqrt{2}\approx 9$, şi este cel mai mic număr de

abonați care pot influența, prin reacția față de modificările prețului serviciilor, atractivitatea rețelei pentru un nou abonat.

Din punctul de vedere al furnizorului de servicii de rețea, nivelul prețului serviciilor este esențial pentru stabilitatea veniturilor sale: o abatere în sus față de prețul de echilibru va conduce la scăderea indicelui de ocupare, iar una în jos la creşterea acestuia, în ambele situații însă veniturile din exploatare se vor reduce. Pentru valori suficient de mari ale n, şi în condiții de elasticitate perfectă, prețul de echilibru tinde să se stabilizeze la nivelul $p_e=3p_s/2$, astfel că singura politică viabilă pentru creşterea veniturilor ar fi atragerea de noi abonați. Atunci când acest lucru este posibil, creşterea cu *1* a numărului abonaților va permite creşterea veniturilor la nivele inferioare ale prețului de echilibru $(p_e=2(n-1)\Delta ps/3)$, aşa cum se poate verifica imediat:

$$V_e(n+1)=\frac{2(n+1)[3p_s+2Dp_s(n-1)]}{9(n-1)p_s}=\frac{2n(3p_s+2Dp_s)}{9(n-1)p_s}+\frac{2[3p_s+2Dp_s(n-1)]}{9(n-1)p_s}>\frac{2n(3p_s+2nDp_s}{9(n-1)p_s}=V_e(n)$$

### *2.2.3. Veniturile abonaților*

Influența veniturilor abonaților asupra comportamentului acestora se poate considera ca fiind de natura *externalitatilor* rețelei, deoarece sursa veniturilor nu este activitatea propriu-zisă în rețea (ocuparea rețelei). Prețul serviciilor este, pentru abonat, un *cost,* acoperit din desfăşurarea altor procese economice şi a căror natură nu este esențială pentru funcționarea rețelei.

Efectul externalitatilor este modelat, în general, ca o corelație statistică între un parametru de rețea şi un alt parametru economic (vezi anexa). Rețeaua este privită deci fie ca *țintă* a creşterii veniturilor din alte activități, fie ca o *sursă* a acestei creşteri. Calitatea de *sursă* a creşterii poate fi pusă în evidență prin modificarea structurii cheltuielilor abonaților sau a creşterii consumului de bunuri şi servicii din alte sectoare economice necesar funcționării rețelei; reciproc, aspectul de *sursă* este relevat fie ca rezultat al participării *furnizorului de servicii* la consumul intermediar şi final, fie ca modificare a *rețetelor* de producere a altor bunuri şi servicii în sensul creşterii ponderii consumului de servicii de rețea.

Prin urmare, dacă avem în vedere numai expresia reală a activității în rețea, distincția între poziția de *cauză a creşterii* şi *rezultat al creşterii* nu mai este posibilă: schimbările tehnologice în structura consumului necesar producerii de bunuri şi servicii conduc la creşterea consumului de bunuri de rețea şi, implicit, la creşterea consumului propriu al furnizorului de servicii. Reciproc, în expresie nominală, veniturile furnizorului de servicii pot creşte când are loc scăderea relativă a prețului la echipamentul şi soft-ul de rețea, veniturile abonaților crescând datorită ieftinirii serviciilor de rețea.

Acest mod de a privi lucrurile corespunde modelării relației dintre veniturile abonaților şi cele ale furnizorului de servicii de rețea ca *integrare verticală* a rețelei într-un ansamblu economic (Economides, 1995, 1996). Dacă avem însă în vedere faptul că tranzacțiile al căror obiect îl constituie serviciul de rețea sunt similare oricăror alte. tranzacții economice, procesele economice din rețea apar ca fiind desfăşurate pe *orizontala* economiei. Există cel puțin două argumente pentru un asemenea demers:

a) conectarea la rețea şi consumul de servicii de această natură trebuie privită ca o investiție, deoarece utilizatorul rețelei obține un beneficiu pentru sine din consumul de servicii. Decizia de a folosi serviciile rețelei se bazează pe estimarea unui *cost de oportunitate,* reflectat de volumul consumului;
b) odată ce un abonat este conectat, toate atributele acestuia devin parte integrantă a rețelei, inclusiv veniturile pe care le obține din alte activități. Partea din venitul propriu destinată acoperirii consumului de servicii este, de fapt, contribuția sa la funcționarea rețelei.

Rezultă deci că veniturile abonaților nu ar trebui considerate ca *externalități,* ci ca variabile endogene ale mărimii rețelei, funcția de venit reflectând capacitatea abonatului de a plăti un anumit preț pentru serviciile consumate.

Vom considera în cele ce urmează că veniturile abonaților au o distribuție crescătoare liniară ($y_i$; $y_1=y$, $y_2=2y...$), cantitatea de servicii consumată *(qi)* fiind proporțională cu veniturile şi prețul marginal, $q_i p_s lyi$ = constant. Fiecare abonat va plăti deci o sumă a cărei expresie este $k\Delta t p_s$, unde $k$ este rangul său în ierarhia veniturilor, $k=y/y$, iar $\Delta t$ durata marginală de utilizare a rețelei. Dacă fiecare abonat ocupă rețeaua o singură durată $At$, dar poate plăti proporțional cu veniturile sale, cererea abonatului cu cele mai mari venituri va avea prioritate față de cererea celor cu venituri inferioare (rivalitate în consum). Abonații vor "licita" dreptul de a utiliza primul rețeaua crescând prețul cu fracțiuni de $p_s/n$ pentru fiecare loc din fiecare moment $\Delta t$; acest lucru va face ca prețul serviciilor să crească până la un nivel de echilibru care să asigure ocuparea optimă a rețelei. Din punctul de vedere al furnizorului de servicii, creşterea prețului marginal este echivalentă cu un plasament $p_s$ cu dobândă $1/n$ pentru $n$ durate. Prețul instantaneu de echilibru va avea deci expresia:

$$p_e = p_s\left(1+\frac{1}{n}\right)^n = p_s e$$

Între expresia precedent obținută pentru condiția prețului de echilibru şi aceasta există următoarea relație:

$$p_e = p_s e \cong p_s 2{,}71 \approx p_s\left(1+\frac{2}{3}\right) + p_s = p_s 2{,}66$$

Explicația constă în aceea că, în absența condiției de rivalitate în consum, abonatul extramarginal nu poate fi distins, rețeaua fiind deci egal disponibilă pentru oricare din abonați. Diferențierea între abonați prin intermediul condiției de venit face ca prețul de echilibru $p_e=p_s e$ să fie accesibil numai abonaților care pot plăti pentru a obține cel puțin ultima conexiune în intervalul $T=nDt$, deci înaintea abonatului extramarginal.

Din punctul de vedere al abonaților, plata unui serviciu de rețea este, de asemenea, o investiție, care trebuie să aducă un plus de venit; acesta este pozitiv, la nivelul de ocupare optim al rețelei, dacă şi numai dacă durata aşteptării până la obținerea serviciului solicitat este proporțională cu prețul plătit, adică dacă nici un alt abonat nu ocupă rețeaua mai multe durate $Dt$ decât $k$ ($k$= rangul în ierarhia veniturilor).

Pentru a construi o relație între venituri şi prețul serviciilor va trebui să considerăm următoarele:

- abonații obțin un profit din serviciile rețelei proporțional cu timpul de utilizare a acesteia, mai puțin cu durata de aşteptare până la conectarea pentru care au dreptul proporțional cu prețul plătit;
- certitudinea obținerii unui minim de profit este dată de obținerea unui serviciu înaintea cel puțin a unui singur alt abonat, în interiorul intervalului $T=nDt$;
- variația funcției de venit este asimptotică în raport cu prețul de echilibru, cererea devenind infinit elastică pentru valori mari ale numărului de abonați.

Forma funcției va fi, ținând cont de acestea şi punând $p_s=1$

$$f(y,t) = 1 + e^{\phi(y,t)} = 1 + e^{y(a-bt)}$$

Variabila y reprezintă venitul suplimentar obținut ca urmare a utilizării rețelei o singură dată în intervalul $T=nDt$, pentru o singură unitate de preț marginal; $t$ este variabila timp şi valorile pe care le ia sunt dependente de rangul $k$ al abonatului, $t=1,2...n$, rangul cel mai mare corespunzând abonatului cu venitul cel mai mic. Coeficienții a şi b reflectă capacitatea rețelei de a asigura nivelul de echilibru al prețului $p_e$, depinzând de comportamentul tuturor abonaților (ocuparea rețelei cel mult $kDt$ pentru $kp_e$ plătit). Pentru acest nivel, din condiția de echilibru $f(n/2)=2$ rezultă $a=bn/2$, iar $f(1)=max$ şi $f(n)=min$.

# 3. UTILIZAREA REȚELEI

## 3.1. Funcția de utilitate

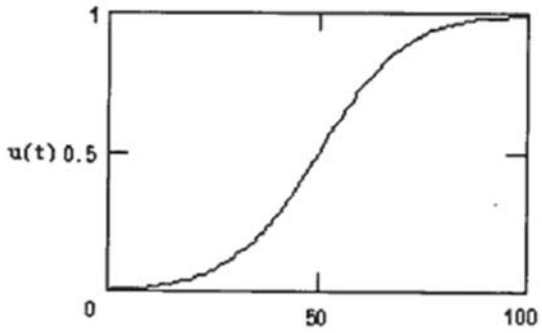
Pentru oricare dintre abonații rețelei, utilizarea serviciilor oferite prezintă o importanță crucială: conectarea la rețea este un cost care trebuie amortizat, sursa amortizării fiind sporul de venit y obtenabil ca efect al conectării cu ceilalți abonați. Abonatul care nu foloseşte serviciile rețelei are condiția abonatului extramarginal, pentru care prețul $p_s$ plătit pentru utilizarea rețelei în afara duratei *T* reprezintă costuri pure (fără efect economic suplimentar, nivelul său de venit putând fi obținut şi fără conectarea la rețea).

Utilitatea rețelei, privită ca entitate stabilă, este proporțională cu numărul celor care o pot folosi; altfel exprimat, raportul dintre prețul efectiv practicat pentru serviciile oferite de furnizor şi prețul teoretic de echilibru trebuie să fie $c \approx 1$, oricât de mare ar fi numărul abonaților în caz contrar nici abonatul cu cele mai mari venituri nu obține un efect din propria sa investiție[1].

Relația dintre funcția de utilitate şi funcția de venit este de inversă proporționalitate, orice pierdere de eficiență din tranzacțiile de rețea fiind resimțită de abonat ca pierdere de venit total obtenabil.

Pentru obținerea unei unități de venit suplimentar din utilizarea rețelei o singură dată, funcția de utilitate depinde de momentul din *T* în care este obținută conectarea la rețea. Din punctul de vedere al unui abonat la rețea, forma acestei funcții este:

$$u(t) = \frac{c}{1+e^{a-bt}}$$

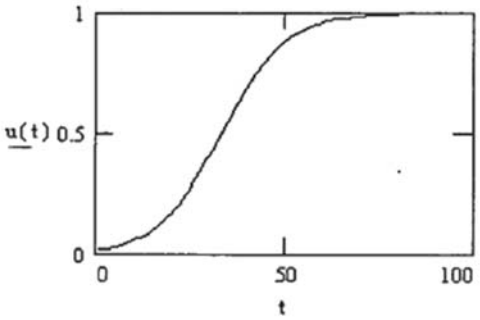



[1] *Într-adevăr, pentru b=1 există un singur utilizator admisibil al rețelei oricare ar fi momentul $\Delta t$; din condiția de echilibru rezultă a=t, $f(y,t)=1+e^{0y}=2$, de unde $y=\ln(f(y,t)-1)/t=0$.*

Graficul funcției *u(t)* este o curbă logistică, al cărei punct de inflexiune se obține pentru *u(a/b).* Pentru condiția ca cel puțin o unitate de venit să fie obținută suplimentar din participarea la rețea la momentul *t=1* şi din condițiile de încărcare maximă, *k=n/2* şi *c=1* obținem relația între coeficienții a şi b: a/b=n/2. În punctul de inflexiune (derivata a doua se anulează pentru *t=a/b=n/2, u(n/2)=1/2)* prima derivată ia valoarea *1* (panta curbei este maximă); de aici rezultă *b=8/n* şi *a=4.*

Pentru condițiile impuse, toți cei *n* abonați au acces la rețea, proporțional cu prețul plătit pentru utilizarea rețelei. Coeficientul *b* este interpretat ca fiind *coeficientul de aşteptare,* respectiv proporția din totalul timpului de utilizare a rețelei, pe care orice abonat o "pierde" datorită accesului aleator la rețea al celorlalți abonați[1].

Coeficientul a depinde de numărul abonaților care pot avea acces în orice moment la rețea şi de coeficientul de aşteptare; mărimea acestuia poate fi considerată constantă pentru rețele nesubvenționate sau fără restricții de acces impuse în condițiile de conectare.



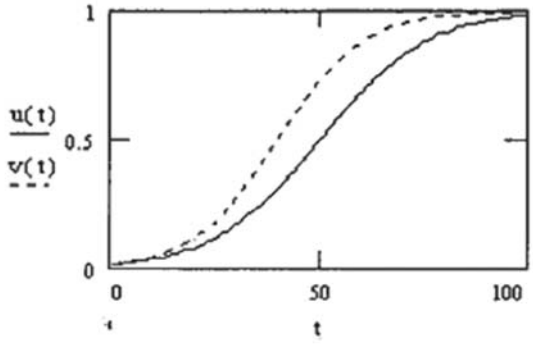

Pentru condiția încărcării optime a rețelei *(f(n/3)=1/2),* coeficienții a şi *b* au valorile, respectiv, *4* şi *12/n.*

Aşa cum rezultă din cele două grafice prezentate, utilitatea rețelei este mai mare pentru abonații cu venituri mici; viteza de creştere a utilității este diferențiată şi este invers proporțională cu costurile de oportunitate şi distribuită uniform pentru perechi de abonați aflați la distanțe egale pe scara rangurilor. În ipoteza încărcării optimale, variația coeficientului de aşteptare face ca utilitatea rețelei să crească mult mai rapid decât în aceea a încărcării maxime.

Pentru abonații cu venituri mai mici variația nivelului coeficientului *c* într-un sens sau altul, face ca utilitatea să scadă exponențial. Astfel, pentru o

[1] *Acest rezultat se corelează cu cel obținut pentru elasticitatea cererii față de preț pentru cu cel mult 9 dintre abonați prețul serviciilor nu influențează decizia de a apela sau nu la rețea.*

creştere a coeficientului, durata reţelei scade, dar abonaţii cu venituri mici nu pot obţine servicii de reţea; scăderea coeficientului implică o plafonare a utilităţii la un nivel inferior nivelului *1,* ceea ce semnifică faptul că accesul la reţea va fi nelimitat, indicele de ocupare va creşte, iar în acest caz nici abonaţii cu venituri mai mari şi care pot plăti mai mult nu obţin profit din utilizarea reţelei. Graficul funcţiilor pentru *u(n/2)* şi *u(n-2)/2* este prezentat în continuare.




Funcţia de utilitate poate fi reconstruită pentru fiecare abonat sau clasă de abonaţi, dacă se cunosc costurile de oportunitate. Modul de reprezentare anterior poate fi considerat ca un punct de vedere neutru, al unui potenţial nou. abonat veniturile sale fiindu-i cunoscute, utilitatea conectării rezultă şi numai din consultarea graficului. Semnificativ este faptul că, în ipoteza adoptării deciziei de conectare, datele despre reţea se modfică: durata reţelei creşte, condiţiile de echilibru - preţul, locul de optim, coeficienţii funcţiei de utilitate -se modifică. Această evoluţie poate fi sumar reprezentată, punând pentru funcţia de echilibru condiţia ca valoarea mediană să fie obţinută la un moment de timp anterior, adică *u((n-2)/2)=1/2,* pentru condiţia ocupării maxime, sau *u((n-3)/2)=1/2,* pentru condiţia ocupării optime. Valorile noilor coeficienţi sunt, respectiv, *b=4, c=8/(n-2); b=4, c=8/(n-3).*

Funcţia *v(t)* este *efectul* conectării, deci poate fi expresia utilităţii sociale (punctul de vedere al celorlalţi abonaţi la reţea). Această diferenţă pozitivă în creşterea utilităţii reţelei la conectarea unui nou abonat, atât din punct de vedere individual, cât şi social este efectul de reţea.

### 3.2. Efectul de reţea

Literatura consacrată a acestui subiect pleacă de la constatarea că, în foarte multe situaţii particulare, consumul unor produse anume (bunuri sau servicii) este influenţat direct de numărul persoanelor care întreprind acţiuni similare. De exemplu, achiziţionarea unui anumit tip de computer depinde de

mulțimea tuturor celor care au cumpărat deja sau au intenția de a cumpăra acelaşi tip de computer, cu care noul cumpărător poate intra în contact direct şi pentru care există sau se va dezvolta un software satisfăcător de variat. Această influență asupra deciziei consumatorului are, în fapt, două efecte legate de utilitatea produsului: una individuală (produsul este considerat cu atât mai util cu cât rețeaua utilizatorilor de produse similare este mai mare şi, implicit, posibilitățile de comunicare sunt mai largi) şi una socială (toate produsele deja vândute câştigă în utilitate cu fiecare nou abonat la rețea).

Asemănarea evidentă cu noțiunea de "externalitate" (definită ca funcție de utilitate a unui agent în care intervine ca argument nivelul activității altor agenți) a condus la două modalități de tratare a efectului de rețea.

a) Un tip de abordare porneşte de la considerentul că efectul menționat este o "externalitate", în care activitatea altor agenți luată în considerare la estimarea nivelului utilității este identică cu cea a agentului afectat. Externalitățile rețelei devin "efect de rețea" prin intemalizarea efectului pozitiv (de creştere a utilității), posibilă prin apariția de sisteme diferite şi a relațiilor de competiție dintre acestea (Katz and Shapiro, 1985, 1986, 1994);
b) Alte abordări au în vedere faptul că "efectul de rețea" este fenomenul general față de care "externalitățile" sunt un caz particular. "Efect de rețea" apare în toate situațiile în care valoarea netă a unei acțiuni (consumul unui bun sau serviciu) este afectată de numărul celor care desfăşoară acțiuni similare, "externalități" apărând numai atunci când, la nivelul la care este realizat echilibrul pe piață, pot fi dovedite pierderi din tranzacțiile privitoare la participarea la rețea (echilibrul suboptimal) (Liebowitz and Margolis, 1994).

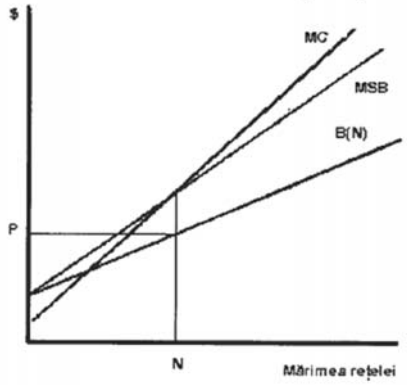
Cele două perspective din care este tratat efectul de rețea sunt divergente în primul rând pentru că încearcă să dea răspunsuri la probleme diferite: prima dintre acestea se concentrează asupra optimalității alegerii între rețele diferite, la care un potențial abonat are posibilități egale de conectare; cea de-a doua are în obiectiv cercetarea optimizării mărimii unei rețele în condiții date de atractivitate. După cum se poate însă observa imediat, examinând marea varietate a activităților reale a căror utilitate este dependentă de numărul "abonaților", fiecare dintre aceste probleme poate fi importantă pentru un grup semnificativ de rețele, dar nu pentru toate. De exemplu, în cazul telecomunicațiilor, unde rețeaua are un corespondent fizic, subiect de monopol natural, problema alegerii este cel puțin discutabilă; dimpotrivă, dacă avem în vedere rețeaua deținătorilor de computere Mac Intosh, optimizarea mărimii rețelei devine o chestiune fără obiect.

Luând în considerație numai problema echilibrului pieței, fără a observa aspectele legate de optimalitate, se poate constata faptul că atât alegerea, cât şi proiectarea mărimii rețelei sunt dependente de existența unei economii de scară în interiorul rețelei. Argumentul principal este acela că nici modelarea

alegerii sau mărimii rețelei şi nici soluțiile obținute din astfel de modele nu pot fi formulate corect decât dacă există o "masă critică" de evenimente de natură economică pe care să se bazeze observațiile. Ilustrativ este exemplul rețelei deținătorilor de computere personale: în SUA, rata de penetrare a calculatoarelor personale este de 29 de unități la 100 de locuitori, în timp ce în România numai 0,2 unități. În mod natural, un nou abonat din fiecare țară va formula propria alegere în funcție de rețelele alternative (Mac Intosh şi IBM) cele mai apropiate, dar atractivitatea sporită a uneia dintre acestea nu poate fi pusă în evidență în cazul României şi, prin urmare, nici sporul de utilitate înregistrat de rețea odată cu conectarea unui nou abonat[1].

Efectul de rețea nu poate fi considerat echivalent al economiei de scară (ca o particularizare la cazul pieței sistemelor), aşa cum ar putea rezulta din definiția utilității crescătoare direct proporțională cu mărimea rețelei, întrucât nu toate aşteptările sunt corect fundamentate şi nici nu se realizează în întregime la orice nivel de dezvoltare a rețelei. În cele ce urmează ne propunem să demonstrăm că există un interval în care efectul de rețea este semnificativ, creează economie de scară şi în care se situează atât optimul mărimii rețelei, cât şi optimul alegerii unui nou abonat.

***Figura nr. 1 - Echilibrul pe piața rețelelor***




Vom pleca de la modelul obişnuit al echilibrului teoretic pe o piață, particularizat la cazul sistemelor de comunicații (Liebowitz and Morgolis, 1994, p.142).

---

[1] *J.Buchanan (Buchanan and Stubblebine, 1962) numeşte acest efect "externalități inframarginale", în care utilitatea marginală a unei activități (sau decizii) externe este nulă pentru agentul a cărui funcție de utilitate conține ca argument nivelul activității externe similare. (op.cit. p.374). În cazul rețelelor, "agent" este considerat atât noul abonat, cât şi rețeaua în întregul său, întrucât sporul de utilitate este reciproc.*

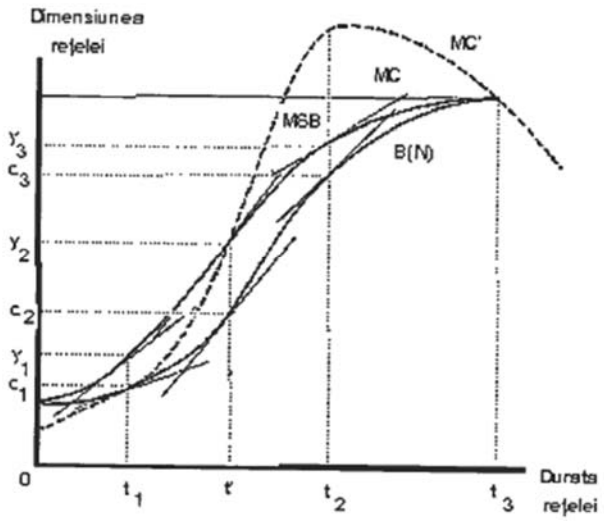
În figura nr. 1, s-a notat cu MC costul marginal, cu B(N) beneficiul (utilitatea) pe care le obține un nou abonat la momentul conectării şi cu MSB beneficiul (utilitatea) social marginal. În opinia autorilor B(N) şi MSB sunt crescătoare odată cu creşterea rețelei, MSB având o pantă mai accentuată deoarece beneficiul social total este egal cu produsul dintre numărul abonaților şi beneficiul fiecăruia. Costul marginal este presupus crescător pentru motive de generalitate; în cazul monopolurilor naturale cum este situația rețelei de telecomunicații, acesta este constant sau chiar descrescător. Curba care descrie comportamentul utilizatorilor rețelei (abonaților) - efectul de rețea - este curba MSB, întrucât include şi impactul pozitiv pe care îl are asupra acestora orice nou abonat conectat la rețea.

Comportamentul normal al deținătorului (proprietarului) unei asemenea rețele - de maximizare a profitului - este acela de a creşte prețul P şi de a conecta un număr N de abonați până la nivelul la care se egalează venitul marginal cu costul marginal. În cazul monopolului natural, (MC constant sau descrescător), mărimea optimă a rețelei (M) se atinge la infinit (sau când întreaga populație este conectată la rețea.

Obiecțiile pe care le ridicăm în raport cu modelul de mai sus sunt chiar de natura axiomelor de construire a acesteia:

- Mărimea unei rețele, în expresie fizică, nu face nici o distincție între abonați, atributele acestora (capacitatea de a plăti conectarea sau serviciile la care are acces) nefiind mărimi reale. Corelația între mărimi, ca *număr* şi *preț* ar trebui, cel puțin teoretic, să se sprijine pe exprimarea în aceeaşi clasă de măsuri. În mod evident, măsura fizică nu este relevantă pentru un raționament economic, ci trebuie căutată o expresie monetară pentru dimensiunea rețelei;
- Pentru un abonat, utilitatea unei rețele nu constă în *întinderea* acesteia, ci în capacitatea rețelei de a realiza o anumită conexiune, într-un anumit moment, anume cu *disponibilitatea rețelei.* Disponibilitatea este cu atât mai mare, cu cât este mai mică durata dintre momentul apariției nevoii de conectare şi conectarea propriu-zisă; Ipoteza creşterii liniare strict superioare a curbei MSB față de B (M) vine în contradicție cu definiția mărimii rețelei: dacă, aşa cum menționează chiar autorii, există o limită a conexiunilor (la infinit sau la conectarea întregii populații), în acel punct utilitatea marginală socială trebuie să se anuleze, ceea ce nu rezultă din model;

***Figura nr. 2. Efectul de rețea***



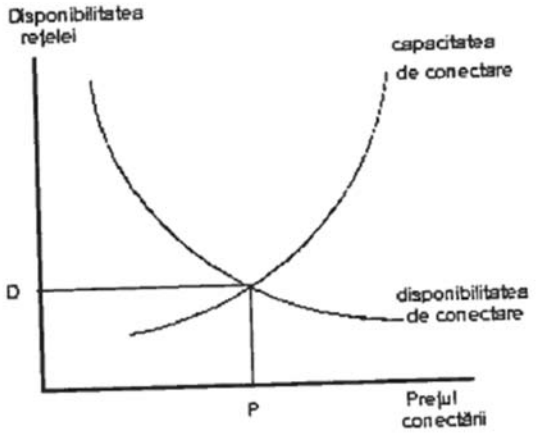

– **4.** Utilitatea unei rețele reprezentată la nivelul unui potențial abonat, nu poate fi pusă în legătură cu mărimea acesteia în expresie fizică. Aşa cum rezultă chiar din definiția externalității, un agent este afectat de *acțiunea* altor agenți, nu de numărul acestora;

O modelare mai adecvată a fenomenelor economice care se desfăşoară în rețea poate fi dată de reprezentarea cu ajutorul curbelor logistice (figura nr. 2):

Am considerat, la fel ca în modelul precedent, că variația utilității sociale este superioară utilității individuale, costurile marginale fiind constante (MC) sau având evoluția descrisă prin curba (MC). MSB descrie nivelul activității în rețea, de exemplu cu ajutorul indicatorului "valoarea adăugată brută totală"; indicatorul "venituri totale" este mai puțin relevant, deoarece conține şi cheltuielile de exploatare, a căror includere distorsionează rezultatele. Folosind modelul precedent, punctele de pe curba MSB sunt punctele de realizare a echilibrului pe piața rețelelor la un moment dat (toate conexiunile posibile în condițiile prețului P sunt deja funcționale).

Curba B(N) reprezintă valoarea la utilizator a unei conectări la rețea; aceasta ar putea fi denumită ca "disponibilitate de a plăti o conectare imediată la rețea", depinzând atât de disponibilitatea rețelei (direct dependentă de investițiile efectuate în scopul creşterii ariei de conectare), cât şi de posibilitățile proprii utilizatorului de a suporta costurile implicate, deci tot un punct de echilibru (figura nr. 3).

***Figura nr. 3 - Echilibrul cererii şi ofertei de conectare***




Valoarea la utilizator ridică principala problemă de măsurare în modelul propus. Ar putea fi folosită ca indicator "lista de aşteptare", dar există serioase rezerve că orice potențial abonat inclus în listă este şi capabil să suporte costul conectării imediate. Un alt indicator ar putea fi "durata medie de aşteptare", care prezintă însă inconvenientul că nu măsoară şi numărul cererilor de conectare.

**Funcționarea modelului**. Modelul urmăreşte evoluția în timp a utilității sociale şi individuale a unei rețele, luând în considerație şi acumulările trecute şi comportamentul agenților în circumstanțe date. Durata de funcționare a rețelei este considerată infinită teoretic, în condițiile în care mărimea acesteia este variabilă şi finită.

a) în intervalul 0 - t', creşterea valorii adăugate brute este mai rapidă decât creşterea valorii la utilizator a rețelei. Acest rezultat se poate obține în două situații:

- atunci când ponderea formării brute de capital este mare (echivalent politicii de practicare a unor prețuri de conectare ridicate pentru amortizarea rapidă a investițiilor; în acest caz curba disponibilității de conectare se deplasează la dreapta - figura nr. 3);
- În cazul când formarea netă de capital este mică (adică atunci când investițiile sunt mai mici decât necesarul de creare de noi posibilități de conectare pentru a menține o disponibilitate constantă; în figura nr. 3, curba capacității de conectare se deplasează la dreapta)[1]

[1] *Avem acum posibilitatea argumentării utilizării indicatorului "valoarea adăugată brută" în locul "veniturilor totale" în măsurarea mărimii rețelei: dacă se adaugă şi*

Este evident că, în acest interval, funcționarea rețelei va înregistra pierderi de eficiență din tranzacțiile realizate; în termenii definițiilor utilizate mai sus (Liebowitz, 1994), acest lucru dovedeşte prezența externalităților de rețea. Într-o expresie mai concentrată acestea pot fi descrise cu ajutorul primei derivate a funcțiilor asociate comportamentului în timp a utilității sociale, respectiv individuale:

$$\frac{dMSB}{dt} - \frac{dB(N)}{dt} < 0$$

Întrucât la capetele intervalului această expresie se anulează, vom avea două situații în care externalitatile sunt insesizabile, precum şi un punct de maxim al valorii acestora:

- punctul de maxim indică o schimbare în politica de investiții şi/sau tarifară cu efect asupra reducerii presiunii cererii de noi conectări la rețea;
- în vecinătatea lui O, valorile utilităților sunt prea mici pentru a putea face observație (externalități inframarginale);
- în vecinătatea lui t', apare o situație nouă şi importantă: deşi atractivitatea rețelei se menține ridicată (şi este posibilă şi menținerea presiunii cererii de noi conectări), dispare ineficienta asociată tranzacțiilor din interiorul rețelei (toate externalitatile sunt internalizate), ceea ce înseamnă că mecanismul intern al reglării cerere - ofertă devine capabil să gestioneze singur echilibrarea politicii veniturilor operatorului cu disponibilitatea de a plăti o conectare nouă.

b) în intervalul t'-$t_3$ raportul dintre creşterea valorii adăugate brute şi creşterea valorii la utilizatori se inversează:

$$\frac{dMSB}{dt} - \frac{dB(N)}{dt} > 0$$

Şi aici avem două posibilități de obținere a acestui rezultat:

- ponderea formării brute de capital este mică în totalul valorii adăugate brute (echivalent practicării unor prețuri reduse de conectare la rețea în scopul atragerii de abonați, caz în care curba disponibilității de conectare se deplasează la stânga - vezi figura nr. 3);
- formarea netă de capital este mare (ceea ce indică o politică de investiții masive în rețea, în vederea creării de disponibilități de

*costurile de exploatare la expresia nivelului activității în rețea, ar fi trebuit să presupunem că acestea sunt egale cu prețul plătit de utilizatori pentru utilizarea rețelei, ceea ce este, evident, fals*

conectare curba capacității de conectare se deplasează la stânga - vezi figura nr. 3).

În acest interval este posibilă atât realizarea aşteptărilor operatorului de rețea în ceea ce priveşte efectul politicii sale de venituri asupra potențialilor abonați, cât şi a aşteptărilor utilizatorilor neconectați încă la rețea; cu alte cuvinte, numai în acest interval problemele optimizării mărimii rețelei şi a rețelei optime pot avea soluții; sau echivalent, în acest interval poate fi pus în evidență un "efect de rețea" în sensul definiției.

La fel ca şi în intervalul precedent există trei puncte importante:

- În vecinătatea lui t' când efectul de rețea este insesizabil;
- punctul de extrem, care indică o corelație perfectă între aşteptări şi rezultate;
- În vecinătatea lui $t_3$, unde din nou efectul de rețea devine insesizabil, dar, de această dată, din cauza saturației rețelei (epuizarea posibilităților de conectare şi/sau a disponibilității de conectare). Prezumând o simetrie a graficului în dreapta punctului $t_3$, efectul de rețea va dispărea în timp, apărând în schimb externalități de rețea. Costul marginal poate fi considerat constant (ipoteză uzuală

În cazul monopolurilor naturale), intersectând graficele curbelor MSB şi B(N) în punctul în care se anulează efectul de rețea.

Pentru generalitate însă, este utilă discutarea evoluției curbei MC:

- prezența externalităților de rețea indică faptul că efortul de creare a rețelei şi de dezvoltare până la nivelul la care mecanismul intern de realizare a tranzacțiilor este capabil să regleze cererea şi oferta, este finanțat la un nivel care depăşeşte costul marginal al unei noi conectări. NC va intersecta graficul curbei B(N) în punctul în care diferența primelor derivate este maximă, iar graficul curbei MSB în punctul în care această diferență se anulează.
- În intervalul în care există efect de rețea, nivelul finanțării unei noi conectări la rețea este sub costul marginal, ecartul maxim fiind în punctul de extrem (pentru care diferența primelor derivate este minimă) şi nul la capătul intervalului.

**Rezultate şi concluzii.** Prezența efectului de rețea indică faptul că o creştere a mărimii rețelei (măsurată ca valoare adăugată brută) se datorează eficienței economice a tranzacțiilor din interiorul rețelei, în absența unor stimulente financiare exterioare, de natura sponsorizării, subvenționării sau facilităților fiscale şi financiare. Atâta timp cât efectul de rețea este prezent sau/şi crescător, apare prin urmare o economie de scară; descreşterea efectului de rețea implică şi pierderi de economie de scară, care pot fi însă rezultatul apariției de "economie of scope" în nişele rețelei - cum ar fi cazul serviciilor dedicate unui singur client sau al echipamentelor specializate în realizarea unei funcții unice.

Modelul propus permite o generalizare importantă. Considerând ca neesențial aspectul proprietății asupra rețelei[115)], utilitatea socială apare ca fiind egală cu totalul valorii adăugate brute realizată de toți ofertanții de echipamente şi servicii specifice dintr-un anumit sector economic (de exemplu: producătorii de computere şi de programe compatibile, de echipamente audio-video şi de înregistrări de suporți compatibili, producătorii de autoturisme şi ofertanții de servicii de reparații în sistem service dedicat etc.). Reglarea mărimii optime a rețelei este în acest caz, rezultatul preciziei funcționării mecanismelor de piață prezente în ansamblul economiei şi nu rezultatul unei decizii explicite. Utilizatorii rețelei (abonații) vor plăti un cost al conectării la rețea egal cu valoarea de piață a echipamentului şi un "tarif de abonat" egal cu prețul software-ului sau service-ului compatibil cu echipamentul.

Dificultatea cea mai mare în analiză o ridică problema măsurării efectului de rețea. Corelațiile între indicatorii obişnuiți de măsurare a rețelei pot cel mult să formuleze o idee despre prezența efectului sau externalităților de rețea, dar nu să măsoare nivelul acestuia (acestora) sau să permită estimarea unei evoluții viitoare cu un anumit grad de certitudine. Prezentăm în anexa nr. 1 o încercare de evaluare a poziției unor sisteme de comunicații în raport cu efectul de rețea, ceea ce considerăm că se poate aprecia şi ca o verificare a modelului propus cu ajutorul datelor.

---

[1] *Întrucât drepturi de această natură pot fi reglementate prin copyright, tranzacțiile privind transmiterea dreptului de utilizare a unui software, de exemplu, sunt de acelaşi tip cu cele privind exercitarea prerogativei de dispoziție din dreptul comun*

# 4. ECONOMIA NAȚIONALĂ CA REȚEA

Aplicarea rezultatelor teoriei rețelelor la alte fenomene decât cele îndeobşte cunoscute ca fiind legate de o infrastructră fizică de conectare a persoanelor nu este o noutate. Numeroase studii relevă similitudinea proceselor din rețea cu procesele economice care se petrec în interiorul unor sectoare a căror funcționare nu implică o conectare fizică între agenții economici. Modele de tip rețea pot fi întâlnite, de exemplu, la studiul formării prețurilor în condiții de monopol (Arthur Fishman and Neil Gandal, 1993; Luis Cabral and al., 1994), strategii de preț în condiții de complementaritate (Dominique Desruelle and al., 1995, Yi-Nung Yang, 1996), economia protecției drepturilor de proprietate intelectuală (Frederick Warren-Boulton and al., 1994), rolul coalițiilor în formarea standardelor (Economides and Frederick Flyer, 1995), rolul informației ca resursă de creştere (Marshall van Alstyne and Erik Brynjolfsson, 1996), studiul structurii pieței în condiții de compatibilitate (Economides, 1991) - pentru a cita numai câteva din domeniile în care nu apare cuvântul-cheie *comunicații.*

Axiomatica acestui tip de modelare porneşte de la premisa că *rețelele virtuale* (David Paul, 1985; Economides, 1993; Liebowitz, 1994) se comportă identic cu cele *reale,* datorită caracterului de "sistem" al obiectului tranzacțiilor. Aspectul esențial al relațiilor într-o asemenea abordare este cel de *complementaritate* a bunurilor şi/sau serviciilor implicate în tranzacții, de unde şi ideea de integrare verticală a sectoarelor economice; în context, capătă sens noțiuni ca *interconectare, compatibilitate, standardizare* etc., tipice pentru fenomenele din rețele cu corespondent fizic.

Poate însă cea mai interesantă aplicare a "economiei rețelelor" o constituie studiul lui N. Economides din 1993, "Network Economics with Application to Finance", care consideră că serviciul de rețea implicat în relațiile financiare este cel de "tranzacționare", pe care îl obține un client de la brokerul său, utilizând piața bursieră ca pe o interfață în scopul comunicării cu alt client al bursei. Pozițiile relative *"puf* şi *"calf,* respectiv de vânzător şi cumpărător de titluri, nu sunt echivalente, deoarece numai cea de a doua este cea care face *apel* pentru furnizarea unui serviciu, poziția *"puf* fiind asemănătoare celei de abonat *apelat.*

Pe baza acestei distincții, considerăm că poate fi dată o interpretare mai largă noțiunii de "rețea", rezultatele obținute anterior fiind aplicabile la o serie mare de fenomene, inclusiv cele macroeconomice.

Modelarea cu ajutorul teoriei rețelelor are două perspective metodologice: una dintre acestea pleacă de la premisa că fenomenele de tipul *externalităților* şi *efectului de rețea* există, încercând să formuleze adecvat

*consecințele* acestora; cealaltă are ca obiectiv căutarea *surselor* care induc fenomenele menționate. Cele două modalități corespund tipurilor de abordare *macro,* respectiv *microeconomică* (Economides, 1996).

### 4.1. Abordarea macro

Prima problemă a modelării economiei naționale ca rețea este aceea a definirii corespunzătoare a "sistemului" obiect al tranzacțiilor, respectiv al părților sale "hard" şi "soft". Cea de a doua constă în identificarea calității de "furnizor de servicii de rețea" şi a entității care, prin specificul activității, joacă acest rol pentru *toți* membrii unei colectivități supuse aceluiaşi regim de funcționare economică (în speță, economia națională).

a. Funcționarea unei economii se bazează pe existența *schimbului* ca mijloc de realizare a valorii economice, indiferent dacă este vorba de economii naturale, bazate pe troc sau economii complet monetizate. Cea mai pertinentă analiză este, fără îndoială, cea a economiei monetizate, întrucât permite evaluarea riguroasă a fenomenelor prin măsurarea adecvată a fenomenelor.

Considerând acțiunea de *tranzacționare* ca un *serviciu* facilitat de existența banilor ca mijloc de schimb, cercetarea fenomenelor economice poate pleca de la echivalarea rolului *monedei* cu acela al unei *interfețe* care permite comunicarea. "Mesajul" transmis prin această interfață este cel al *prețului,* înțelegând prin aceasta faptul că obiectul schimbului are o valoare anumită pentru cumpărător (conținutul mesajului), dar nerelevată observatorilor neimplicați în tranzacție. Pentru aceştia din urmă este esențial numai faptul că tranzacția a avut loc, deoarece suma implicată în plata contravalorii nu mai este disponibilă pentru nici o altă tranzacție. În plus, pe toată durata cât banii nu se află în circuitul de schimb orice apel la tranzacționare îndreptat spre posesorul lor este inutil, numai decizia acestuia de a cumpăra permițând reluarea ciclului. Rezultă de aici că *vânzătorul* bunurilor sau serviciilor se află în poziția de a *cere un apel* la serviciile pe care i le aduce deținerea de monedă, plătind în schimb costul implicat de scoaterea banilor din circuit.

Există, în mod evident, şi un suport fizic al acestei interfețe, dar acesta nu este crucial pentru funcționarea monedei ca parte "hard" a "sistemului" tranzacționat: banii electronici şi sistemele moderne de decontare au, în mod esențial, acelaşi rol monetar cu banii metalici sau de hârtie.

Bunurile şi serviciile nu constituie parte "hard" a sistemului economiei naționale, în această abordare, deoarece utilitatea acestora, privită în sensul realizării unor funcții reale pentru care sunt construite sau furnizate, nu este esențială pentru funcționarea modelului prezentat: din punctul de vedere al unui utilizator de monedă este complet indiferent dacă achiziția de bunuri şi servicii este destinată consumului intermediar sau final ori dacă acestea au o utilizare practică. *Serviciul* pe care îl obține un "abonat" din tranzacția "în rețea" este acela că aşteptările sale relative la valoarea bunurilor sau serviciilor

vândute (măsurată în expresie monetară) sunt realizate; beneficiul rezultat din tranzacție (indiferent că este vorba de profitul vânzătorului sau de utilitatea bunurilor) trece deci într-un alt plan decât cel al tranzacțiilor din rețea.

Chiar şi numai din această extrem de sumară prezentare rezultă că *ansamblul relațiilor monetare* funcționează ca o rețea *virtuală,* în care abonații pot ocupa un circuit o durată limitată, plătesc un cost al serviciilor şi pot fi, la rândul lor, apelați de alți abonați. Particularitatea constă în absența relațiilor de proprietate în sens juridic, mai precis a prerogativelor de posesie şi dispoziție asupra rețelei: aceasta nu poate fi, la rândul ei, obiect de tranzacție. Singurele relații juridice implicate de funcționarea sistemului fiind cele de folosință (ce poate fi cedată abonaților pentru o durată plătită) şi de uzufruct (beneficiul furnizorului de servicii de rețea). Prin urmare, un abonat va achiziționa nu un "echipament de rețea" propriu-zis, ci numai dreptul de a utiliza un echipament deja instalat.

b. Într-o economie monetară se poate admite ipoteza că toți membrii colectivității sunt conectați la rețeaua economiei naționale, indiferent dacă apelează sau nu la serviciile acesteia: relațiile dintre "abonați" au la bază expresia monetară a valorii chiar şi atunci când tipul tranzacției dintre ei este trocul. Serviciile furnizate de utilizarea monedei într-o economie sunt, deci, universale.

Dacă avem în vedere acest fapt singular, fără referire la aspecte de ordin pecuniar (influențele în venituri datorate inflației, dobânzii, ratei profitului etc.), ar rezulta că moneda, în cel mai cunoscut înțeles, este un *bun public,* a cărui administrare este legată de activitatea autorității monetare. Ineficienta asociată bunurilor publice ar putea avea chiar o expresie adecvată, anume *inflația,* privită ca fenomen obiectiv al deprecierii valorii banilor.

Totuşi, nici banii nu sunt bunuri publice, nici autoritatea monetară nu este un administrator propriu-zis, nici inflația nu poate fi considerată ca fenomen pur obiectiv:

- consumul de bunuri publice[1] prezintă caracteristicile de non-rivalitate şi non-excluziune, ceea ce înseamnă că accesul la acestea nu este condiționat de atribute proprii utilizatorului sau de consumul celorlalți membri ai comunității. Moneda este o resursă limitată, la fel cu alte resurse economice, ceea ce implică, pe de o parte, faptul că serviciile furnizate de aceasta au un cost, iar pe de alta că nu toți membrii comunității pot beneficia de serviciile monedei;
- autoritatea monetară, chiar atunci când este subiect de buget public, nu acționează ca un administrator, ci ca entitate privată: manevrarea masei monetare sau a ratei dobânzii are ca efect restrângerea sau creşterea consumului de servicii monetare. Rezultă de aici că decizia

[1] *Exemplul tipic de bun public este justiția, care este prin definiție un serviciu oferit necondiționat oricărui solicitant*

monetară are aspectul unei decizii economice de *preț,* atribut care nu este caracteristic administrării;

- - deteriorarea valorii banilor este, în bună măsură, un proces obiectiv; din perspectiva propusă, anume aceea de monedă-interfață, similitudinile cu lumea obiectuală întăresc această convingere. Nu este însă lipsit de semnificație faptul că viteza de depreciere este un fenomen care se datorează *utilizării,* nefiind deloc obiectiv. Similar uzurii capitalului fizic, se poate concluziona că inflația este un rezultat al folosirii banilor; deosebirea constă în aceea că nu producerea de bunuri sau servicii este cauza deprecierii, ci procesul de valorificare.

Un punct de vedere mai adecvat ar fi acela că autoritatea monetară este un *furnizor de servicii de rețea,* ale cărui venituri au ca sursă creşterea economică. "Abonații" utilizează diferențiat serviciile oferite de monedă, plătind în schimb un cost al deținerii banilor egal cu dobânda neîncasată plus deprecierea monedei (inflația). Veniturile autorității monetare sunt reale (adică au o definiție pozitivă în expresie monetară) dacă, şi numai dacă, creşterea masei monetare sau a dobânzii acoperă cel puțin acest cost.

Economia reală poate fi, de asemenea, modelată ca o rețea. Acest demers face însă necesară inversarea perspectivei din care este privită utilitatea serviciilor monetare şi a bunurilor, în general.

Moneda are, pentru un agent economic concret, funcția de *obiect de schimb universal,* ceea ce face ca utilitatea acesteia să fie dată de corespondența între *aşteptările* sale relative la utilitatea obiectului achiziționat şi efortul (măsurat monetar) pentru atingerea acestui scop.

La nivelul activităților concrete, caracterul de sistem al bunurilor şi serviciilor asociate acestora este dat de funcțiile pe care un obiect oarecare le îndeplineşte. Sensul noțiunii de *funcție* este aici identic cu cel folosit în analiza valorii (sau ingineria valorii) şi de care este legată utilitatea produselor şi serviciilor. De exemplu, un aparat TV are funcția principală de a recepta semnale transmise în unde hertziene într-o anumită bandă de frecvență, un instrument de măsură pe aceea de a transforma o clasă de mărimi în altă clasă, sesizabilă de operator etc.[1] . Aceste *funcții* sau *utilități* dau posibilitatea consumatorului care a achiziționat un obiect să beneficieze de un *serviciu* ori de câte ori îl utilizează.

Realizarea propriu-zisă a funcțiilor obiectului implică o activitate omenească în consecință; pentru beneficiarul *serviciului* oferit de un obiect real,

---

[1] *În analiza valorii se procedează la o clasificare a funcțiilor în principale şi secundare sau complementare. Proiectarea unui produs sau serviciu ține cont de capacitatea acestuia de a asigura realizarea funcției principale şi de costurile asociate producerii obiectului respectiv, creşterea calității fiind dată de asocierea unor funcții secundare. Scopul analizei valorii este acela de a optimiza funcțiile bunurilor sau serviciilor cu costurile asociate producerii lor.*

acest fapt înseamnă că utilitatea aşteptată poate fi obținută fie direct (folosind obiectul cu propria mână), fie indirect (folosind forță de muncă străină). Privită din această perspectivă, forța de muncă poate fi considerată ca o *"interfață"* prin care informațiile necesare funcționării obiectului ajung, de la deținătorul obiectului, la obiect.

Activitățile reale pot fi interpretate ca fiind de natura activităților în rețea dacă există cel puțin doi utilizatori ai aceluiaşi tip de obiect sau a unor obiecte compatibile. Această condiție este necesară pentru ca între cei doi sau mai mulți utilizatori să poată fi stabilită o legătură, de natura comunicării (reală sau virtuală), aşa cum este, de exemplu, cea existentă în interiorul unei unități economice de tip industrial.

Într-o asemenea unitate, aspectul de "rețea" al activității este dat de secționarea procesului de fabricație în etape succesive, între fiecare etapă existând corelații, măsurate cantitativ, în expresie fizică. Utilizarea echipamentului de producție şi a materiilor prime prin intermediul interfeței forță de muncă are efectul comunicării de informații între două posturi de lucru consecutive pe parcursul traseului de fabricație.

Privit la ansamblu, procesul real de transformare a materiilor prime şi capitalului are ca suport fizic ("hard"-ul sistemului) bunurile reale de echipament şi de consum. "Software"-ul necesar funcționării rețelei este dat de "rețeta de producție", în care încorporarea forței de muncă este serviciul de rețea oferit "abonaților". Economia națională funcționează, din punctul de vedere al economiei reale, dacă are loc tranzacția bunurilor (adică un transfer între proprietari de obiecte finite, măsurat în unități fizice), moment care consacră utilitatea consumului de resurse fizice şi confirmă aşteptările abonaților - salariați şi/sau antreprenori.

În mod obişnuit, tratarea aspectelor legate de forța de muncă şi, revenind la reprezentarea nominală a economiei, a monedei se bazează pe considerentul că acestea două sunt de natura bunurilor sau serviciilor; ambele elemente pot fi cerute şi oferite pe piață, urmând regulile cunoscute. Modelul de rețea al economiei face însă apel la ele ca la un "mediu" ce realizează compatibilitatea între elemente ale sistemului economic, diferite ca natură: materii prime - bunuri şi servicii finite sau, respectiv, poziția de vânzător şi de cumpărător.

### 4.2. Abordarea micro

Punctul de pornire al acestui tip de analiză îl constituie identificarea microstructurii rețelei (noduri şi conexiuni), precum şi a tipologiei serviciilor de rețea tranzacționate (Economides, 1996). Primul aspect al microstructurii este relativ simplu de descris, economia națională conectând *persoane* care au abilitatea şi capacitatea de a lua decizii. În relațiile din interiorul rețelei pot

interveni structuri diferite de agregare a acestor decizii, care prezintă o particularitate care va fi descrisă ulterior.

Conexiunile dintr-o rețea pot fi de două tipuri: *punct-la-punct* (end-to-end connections) sau *difuze* (broadcast connections). Legăturile punct-la-punct permit o analiză ceva mai riguroasă a fenomenelor, restricțiile impuse în consumul de servicii de rețea fiind severe: nu poate fi realizată decât conectarea a câte doi abonați, aceştia la rândul lor sunt excluşi de la alte conectări pe durata cât utilizează rețeaua, numărul de conexiuni fiind limitat etc. În aceste limite a fost construit modelul prezentat în capitolul anterior şi sunt considerate ca acceptabile şi pentru descrierea fenomenelor economice în general.

Celălalt tip de conexiuni, difuze (sau de tipul difuziunii), sunt mai puțin severe în restricții: pot fi conectați simultan oricâți abonați, între durata ocupării rețelei şi plata serviciilor nu există cu necesitate o corespondență, informația transmisă în rețea este egal disponibilă oricărui abonat, mesajele nu sunt confidențiale. Corespunzător acestor axiome, modelul economic poate fi construit ca model al "economiei informației" (information economics; v. anexa), bazat pe randamentul descrescând al ofertei de informație, dat de variația numărului de indivizi de pe o piață care cunosc, după un timp oarecare, semnificația unui mesaj publicitar. Reprezentarea grafică a acestei variații poate avea forma unei curbe crescătoare cu rată descrescândă către o asimptotă orizontală (propagarea informației prin *difuziune* - mesajul este adresat unei mase nediferențiate de consumatori; Stigler, 1973) sau a unei curbe Gauss (modelul Ozga-Gould de propagare prin *contagiune* -mesajul este adresat unui număr de consumatori, care îl vor transmite altora; S.A. Ozga, 1960). Dacă reconsiderăm aspectele particulare ale informației ca marfă, acest tip de abordare este, în fapt, o adaptare a economiei clasice la terminologia şi metodele economiei rețelelor.

În ceea ce priveşte lucrarea de față, scopul declarat este acela de a formula un model al economiei bazat pe conexiuni *end-to-end,* legăturile de tip *broadcast* fiind considerate cazul particular şi neesențial al rețelei. Argumentul cel mai important este acela că serviciile de tipul difuziunii pot fi considerate ca transferuri gratuite, deci fără semnificație pentru deciziile micro sau macroeconomice (care au, prin definiție, restricții bugetare).

Serviciile tranzacționate în interiorul rețelei nu sunt de natura celor descrise la abordarea macro; la nivelul microeconomic pot fi distinse o varietate foarte mare de servicii, depinzând de forma şi tipul de *subrețea* (sau *rețea locală)* în care sunt furnizate. Pentru exemplificare, vom considera cazul unității industriale care angajează forță de muncă pentru producerea unor bunuri reale (obiecte). Din punctul de vedere al economiei nominale, interfața de comunicare este *venitul nominal,* considerat ca expresie monetară locală a relației macroeconomice corespunzătoare. În noțiunea de venit se include atât *salariul,* cât şi *profitul net,* plecând de la considerentul că ambele au ca

destinație consumul final. *Relațiile în interiorul rețelei nu sunt aleatoare, ci au un ritm propriu, determinat de natura procesului de producție:* cererea de servicii de rețea (folosirea capitaluilui fix şi a materiilor prime, ritmul producerii semifabricatelor etc.) este *perfect predictibilă* şi *stocabilă. Consumul* de servicii nu prezintă caracteristicile de *rivalitate* şi *excluziune,* întrucât locul şi rolul fiecărui abonat este precis determinat de "rețeta de producție" proprie.

Conectarea acestei rețele locale la ansamblul economiei şi relațiile rezultate din conectare sunt, în schimb, tipice pentru rețeaua bipolară (two-way network), datorită comportamentului abonaților celorlate subretele: salariații pot aştepta o durată nedeterminată angajarea, antreprenorii pot stoca produsele finite în aşteptarea unui client; sau, reciproc, deținătorii de capital financiar pot aştepta formarea forței de muncă sau apariția ofertei de produse. Caracterul aleator al cererii de servicii de rețea, privite de această dată în aspectul macroeconomic (mediate de interfața monetară), *este sursa externalităților şi a efectului de rețea.* La rândul lor însă, aceste consecințe ale funcționării rețelei pot fi riguros tratate, dacă avem în vedere faptul că economia în ansamblu este tot o rețea bipolară.

### 4.3. Economia tranziției

Simplificând foarte mult lucrurile şi reducându-le la procesele esențiale, economia planificată centralizat seamănă cu o rețea locală, în care fenomenele macro sunt o proiecție a celor de la nivelul inferior: fluxurile de bunuri reale şi servicii, precum şi cele monetare sunt riguros determinate ca loc şi moment, astfel încât încărcarea instantanee a rețelei să fie supusă unui criteriu de optim care corelează volumul producției cu masa monetară. Serviciile furnizate de autoritatea monetară (supuse aceleiaşi reguli de ordonare), au o dinamică determinată de ritmul planificat al creşterii economice.

Două aspecte sunt importante în descrierea acestui tip de economie; primul se referă la faptul că *numărul tranzacțiilor este relativ bine determinat,* în sensul că transferurile au un volum cunoscut şi limitat, masa monetară şi viteza de circulație a banilor fiind elemente de planificare. Ca o consecință, *cererea de servicii de rețea devine aproape predictibilă* (cu o marjă de eroare rezonabilă). Sensul în care este folosit termenul de "predictibil" se referă la faptul că *momentul* când un *anumit abonat* solicită serviciile rețelei este relativ bine stabilit în funcție de *poziția* pe care acesta o ocupă în cadrul planului. *Solicitarea nu are legătură în mod necesar cu capacitatea de a plăti serviciile de rețea (de a obține profit din participarea la rețea), ci cu ordinea priorității stabilită anterior prin plan*[1] [18)].

[1] *Între această ordine de priorități şi capacitatea de a plăti serviciile rețelei poate exista o corelație, dar acest lucru nu este esențial pentru funcționarea economiei planificate. Dacă se are in vedere, de exemplu, dezvoltarea unui sector nou în economie, investițiile pentru susținerea acestui proiect vor trebui să cuprindă, pe*

Cel de-al doilea aspect se referă la capacitatea de ocupare a rețelei economiei naționale şi decurge din logica planului. Întrucât abaterile semnificative de la volumul de servicii de rețea oferit prin intermediul planului constituie risipă de resurse materiale, indiferent dacă *oferta* de servicii este sau nu excedentară[1], *eficiența maximă a rețelei este atinsă pentru conectarea unui număr de n/2 abonați în acelaşi moment.* Acest lucru este compatibil cu funcționarea sistemului planificat întrucât criteriul de eficiență nu este *maxim de combinații libere pentru maxim de încărcare posibil,* ci *minim de legături libere*.

Posibilitatea aplicării acestui criteriu de optim este dată de caracterul cvasipredictibil al cererii şi de dreptul de decizie al autorității în materie de planificare. Dacă acest drept este restrâns, în beneficiul unei entități autonome (autoritate monetară propriu-zisă), dar fără ca economia să se liberalizeze, apare riscul inflației datorită creşterii capacității de tranzacționare fără echivalent în bunuri.

La polul opus se situează economia complet liberalizată, în care:

- numărul tranzacțiilor nu este limitat voluntar, ci se supune regulilor implicite sau explicite ale sistemului economic; cererea este impredictibilă, sub aspectul identității solicitantului de servicii de rețea, dar nu *aleatoare,* fiind determinată de ierarhia veniturilor.
- criteriul de optim al mărimii rețelei este dat de numărul maxim de combinații libere pentru un maxim de ocupare;

Tranziția de la sistemul planificat la cel de piață poate fi deci modelată cu ajutorul celor două elemente menționate. Una din premisele acestei abordări este aceea că autoritatea monetară şi agenții economici capătă autonomia decizională de care este nevoie pentru desfăşurarea fără restricții a activității proprii, aceasta fiind cerința de prim ordin a funcționării economiei de piață.

a) Numărul tranzacțiilor nu poate creşte, motivul fiind restricțiile impuse de criteriul de optim al sistemului planificat; *dorința de a tranzacționa* poate fi importantă, dar acest lucru nu este esențial, cererea de servicii de rețea nefiind stocabilă. Presiunea asupra autorității monetare este însă ridicată, mai ales în

---

*termen lung, o subvenționare a capacității de plată a unităților economice implicate. Acest fapt conduce la reducerea resurselor altor sectoare (din cauza limitării în consum a resurselor disponibile) şi, implicit, la modificarea ordinii de apariție a cererii după un criteriu aleator.*

[1] *Excedentul de ofertă de servicii monetare apare fie datorită disproporției prețuri - volum de ofertă fizică (prețuri prea mici în raport cu producția), fie datorită acoperirii unei părți din masa monetară atrasă în economia subterană; în primul caz aspectul de risipă este legat de utilizarea unor resurse rare la prețuri neadecvate, iar în cel eficiența maximă a rețelei este atinsă pentru de-al doilea de reducerea consumului final din produsul oficial. Reciproc, deficitul de ofertă are ca sursă prețurile mari pentru consumul final, cu efect în creşterea stocurilor sau lipsei de reacție la creşterea economiei subterane.*

condițiile unei penurii de bunuri şi servicii anterioare declanşării procesului reformei.

Schimbarea caracterului cererii este cel mai lent proces din tranziție, dar cel mai important. Semnificația acestui fapt este aceea că, la o bază de consum finită, accesul consumatorilor la rețea are drept criteriu ordonarea după capacitatea acestora de a plăti un preț de echilibru asumat, nu capacitatea de a consuma resurse financiare.

Pentru exemplificare, vom considera un ciclu economic complet, în care abonatul la rețeaua economiei monetare achiziționează materii prime, produce bunuri şi le valorifică apoi pe piață. Pe durata corespunzătoare fiecărei etape agentul economic câştigă şi pierde oportunități, după cum urmează:

- $\Delta t_1$ este durata în timp dintre momentul când primeşte bunurile de la furnizori şi momentul plății. Poziția sa relativă este "caii", respectiv ocupă rețeaua monetară pe durata menționată, nepermițând accesul nici unui alt abonat la serviciile furnizate de utilizarea sumei deținută. În această etapă câştigă echivalentul dobânzii bancare pentru conturi curente (of) şi pierde echivalentul ratei inflației (/);
- $\Delta t_2$ corespunde perioadei cât materiile prime se află în procesul de prelucrare şi mărimea acesteia depinde de "rețeta de fabricație"; considerând că rata inflației şi indicele prețurilor sunt egale, acestea nu vor influența mărimea câştigurilor. În schimb, considerând că cea mai bună altă investiție este depunerea la termen, se poate aprecia că *D* (rata dobânzii bancare la depozite) este costul de oportunitate al consumului de servicii monetare.
- - $\Delta t_3$ este durata în care realizează un profit *b* şi aşteaptă plata de la clienții săi pentru bunurile furnizate. Poziția sa relativă este "put", adică aşteaptă pentru o conectare. Câştigul său este egal cu profitul *b,* iar pierderea este proporțională cu suma dobânzii bancare (d) plus rata inflației (/) şi cu câştigul *b.*

Fie $y_1$ şi $y_2$ veniturile pe o unitate monetară obținute din participarea la rețea $y_1=(d-i)\Delta t_1$, $y_2=b-b(d+i)\Delta t_3$; însumându-le şi scăzând pierderea $DAt_2$ obținem soldul net al veniturilor din participarea la rețea:

$$s = (d-i)\Delta t_1 + b(1-i-d)\Delta t_2 - D\Delta t_3$$

Punând condiția s>0 şi explicitând *b* se obține condiția de profit în rețea:

$$b = \frac{(d+i)\Delta t_1 - D\Delta t_2}{\Delta t_3(d+i-1)} > 0$$

După cum se poate remarca, numărătorul expresiei conține variabile controlabile de către abonat: decizia de a plăti un furnizor şi cea de modificare a "rețetei de fabricație" în sensul scurtării timpului de producție (care conduc la

creşterea profitului obținut) sunt prerogative ale antreprenorului. În schimb, numitorul expresiei este dependent strict de acțiunea celorlați abonați cu care se intră în relații: dacă aceştia decid să nu plătească o perioadă de timp, utilitatea rețelei se reduce pentru abonatul "caii".

Utilizând un rezultat care va fi prezentat mai jos, se poate pune o condiție de optim, astfel încât să avem o durată de aşteptare maxim admisibilă pentru ca rezultatul participării la rețea să fie cel puțin pozitiv; condiția este ca profitul obținut să fie mai mare decât prețul tranzacției monetare, $b>p_s e$, iar $p_s e$ este exprimat în funcție de rata dobânzilor;

$$\frac{(d+i)\Delta t_1 - D\Delta t_2}{\Delta t_3(d+i-1)} > \frac{3}{2}(D+d+2i)$$

$$\Downarrow$$

$$\Delta t_3 = \frac{3(d+i-1)(D+d+2i)}{2(d+i)\Delta t_1 - D\Delta t_2}$$

Condiția impusă este condiția minimală de eficiență pentru ca un antreprenor să aibă acces cu prioritate la resursele financiare ale sistemului. Ratele de profit inferioare acestui nivel nu exclud abonatul din consumul de servicii monetare, dar pot fi obținute, în condiții de eficiență, numai pe baza investițiilor de capital propriu sau prin subvenționare.

Valoarea pe care o ia variabila $At_3$ pentru condiția de eficiență este *condiția de sistem* pentru care este posibilă eficiența unei tranzacții. La valori mai mari ale acesteia are loc o pierdere de eficiență, însă fără ca cel vinovat de întârziere să câştige egal: *pierderea are aspectul entropiei sistemului.*

*b.* Modificarea criteriului de optim are ca efect un recul economic, necesar creşterii capacității de tranzacționare libere pentru satisfacerea cererii de servicii monetare în condițiile pieței. Măsura restrângerii activității monetare la un număr de utilizatori este proporțională cu diferența dintre $n/2$ şi $n/3$, unde $n$ este numărul abonaților. În aceste condiții prețul marginal al prestației creşte substanțial, concomitent cu creşterea disponibilității rețelei.

Astfel, în cazul criteriului de optim $u(n)=1/2$, maximum posibil de resurse proprii agenților economici utilizat în tranzacții este suma celor mai mari $n/2$ venituri, adică $n/2$, $n/2 + 1,...,n$, adică $3n^2/4(n+1)$. Ponderea acestor resurse în totalul veniturilor este $3n/4(n+1)\approx 3/4$. Restul de resurse disponibile pentru tranzacții le vom considera ca fiind economisite de acei abonați care preferă să aştepte (poziție relativă "caii"). Pentru simplitate, considerăm că rata dobânzii la depozitele la termen şi cea la împrumut sunt egale, $D$; fie de asemenea $d$ şi / rata dobânzii la conturile curente şi, respectiv, rata inflației, iar restul notațiilor

cele din capitolul precedent. Pentru utilizarea acestor resurse, abonatul va plăti echivalentul costului deținerii de monedă:

$$p_e = \frac{n(D+i)}{4} + \frac{3n(d+i)}{4} = \frac{n}{4}(D+3d+4i)$$

Acest preț de echilibru va trebui să fie egal cu valoarea plătită furnizorului de servicii (autoritatea monetară, în speță) care va primi cel puțin $p_e=np_s(1+3/4)$, de unde rezultă expresia prețului marginal:

$$np_s\frac{5}{3} = \frac{n}{4}(D+3d+4i);\ p_s = \frac{3}{20}(D+3d+4i)$$

Reciproc, pentru cazul criteriului de optim $u(n/3)=1/2$, când numai 1/3 din abonați pot folosi rețeaua în acelaşi moment, suma maximă a capitalurilor proprii ce participă la tranzacții este suma celor mai mari $n/3$ venituri, egală cu $5n/9(n+1)\approx 1/2$. În aceleaşi condiții de dobândă şi inflație, costul serviciilor monetare plătite de abonat sunt egale cu prețul de echilibru $np_se/3$:

$$p_e = \frac{n(D+i)}{2} + \frac{n(d+i)}{2} = \frac{n}{2}(D+d+2i)$$

de unde,

$$\frac{n}{3}p_s e = \frac{n}{2}(D+d+2i);\ p_s = \frac{3}{2e}(D+d+2i)$$

Creşterea de preț este evidentă; egalând cele două prețuri marginale obținem relația între ratele dobânzilor în cele două condifii de echilibru:

$$\frac{1}{10}(D+3d+4i) = \frac{1}{e}(D_{(n/3)} + d_{(n/3)} + 2i)$$

Acest rezultat este asemănător cu cel obținut de Kornay Janos (1973), dar care se referă la condițiile economiei reale: în condițiile trecerii de la piața în stare de absorbție la cea în stare de presiune, spune autorul, produsul brut înregistrează un recul pentru crearea gap-ului de capacitate necesar flexibilizării ofertei. Egalitatea de mai sus se referă la condiția monetară a tranziției.

# CONCLUZII

Particularitatea tranzacțiilor desfăşurate în rețea constă, în primul rând, în aceea că volumul acestora depinde de numărul tuturor agenților economici care desfăşoară acțiuni similare, adică de numărul abonaților la rețea. Modul în care acest număr influențează acțiunile individuale este o consecință a caracteristicilor de rivalitate şi excluziune pe care la are consumul de servicii de rețea.

Utilitatea serviciului furnizat de rețea depinde atât de numărul celor deja conectați, cât şi de acela al celor care au intenția de a se conecta: la o nouă conectare creşte şi utilitatea individuală şi cea socială, ceea ce înseamnă că eficiența tranzacțiilor trebuie pusă în relație cu interesul manifestat de toți agenții economici, fie că sunt, fie că nu sunt abonați.

Examinarea utilității rețelei trece prin modelarea influenței menționate în funcție de alte două variabile economice, *prețul* practicat de furnizorul de servicii de rețea şi *veniturile* abonaților. Formularea condițiilor necesare de preț şi venit pentru funcționarea rețelei la nivelul de echilibru permite măsurarea economică a rețelei, astfel încât să fie posibilă generalizarea rezultatelor la nivelul economiei naționale.

Principala problemă a modelării economiei naționale ca rețea constă în alegerea convenabilă a variabilelor; pentru economia nominală, s-a considerat *moneda* ca fiind interfața care asigură conectarea şi compatibilizarea acțiunilor individuale, asfel încât să devină posibilă *tranzacționarea.* Serviciul oferit de monedă pentru nevoile tranzacțiilor poate fi deci considerat ca serviciu de rețea.

Pozițiile relative ale *abonaților* față de o tranzacție sunt similare celor utilizate în practică bursieră, *put* şi *caii:* agenții economici pot ocupa rețeaua economică prin amânarea plății *(put)* sau pot aştepta ca plata să le fie efectuată *(caii).*

Descrierea economiei naționale în aceste condiții permite captarea caracteristicilor consumului menționate anterior într-un model riguros.

Tranziția la economia de piață poate fi modelată ca schimbare în termenii de echilibru şi optim al rețelei; astfel, din condiția de echilibru rezultă că trecerea la economia de piață va necesita creşterea prețului monedei până la nivelul la care numai anumiți agenți pot obține un minim de profit, iar accesul agenților economici la rețea este ordonat după capacitatea acestora de a obține profit.

Din condiția de optim rezultă regula care trebuie respectată de ceilalți agenți pentru ca posibilitatea obținerii profitului de către unul din aceştia să fie reală. Dependența este reciprocă, respectiv încălcarea regulii de către unul din abonați este în detrimentul propriilor interese.

Generalizarea propusă permite extinderea în viitor a domeniilor de cercetare; între aceste posibilități menționăm modelarea politicii fiscale, utilizând ca model de interfață bugetul public, modelarea economiei reale ca fiind rezultatul conectării prin interfața forță de muncă, corelația dintre economia reală şi cea nominală prin studierea veniturilor ca interfață de compatibilizare.

## Anexa nr. 1 - Evaluarea prezentei efectului de rețea

a) Măsurate ca valoare adăugată brută, dimensiunile rețelelor de comunicații din țările dezvoltate, membre OECD, variază între 3,2% şi 1,40% din totalul PIB. Este de remarcat faptul că nu există o corelație evidentă între mărimea PIB pe locuitor şi dimensiunile fizice (rata de penetrare, adică numărul de linii principale la 100 de "locuitori) şi nici cu dimensiunile economice ale acestor rețele, ceea ce înseamnă că efectul de rețea poate fi pus în legătură cu starea generală a economiei, dar nu cu disponibilitățile abonaților sau cu expresia fizică a dimensiunilor rețelei (v. tabelul nr. 1). Ca un argument suplimentar la această concluzie poate fi menționat şi rezultatul unui studiu întreprins asupra economiilor acestor țări care a avut ca obiect relevarea unei corelații între dinamica PIB şi creşterea indicatorului "rata de penetrare": astfel, unei creşteri cu 1,36 linii principale la 100 locuitori îi corespunde o creştere a PIB cu 1000 USD, corelație verificată cu o precizie de 0,705 (în condițiile în care valoarea 1 ar indica o corelație perfectă). Dar, în timp ce această corelație se verifică în cazul unor țări ca Turcia şi Spania (cu ponderi mici ale sectorului în totalul PIB), în altele, ca Noua Zeelandă, Suedia sau Elveția, ea este mult mai slabă.

**Tabelul nr. 1 - Dimensiunile pieței rețelelor în unele țări membre OECD**

| Țara | Rata de penetrare (linii principale la 100 locuitori) | Mărimea rețelei (% din PIB) | PIB pe locuitor | Rata de creştere a veniturilor 1980-92* |
|---|---|---|---|---|
| SUA | 45,37 | 3,23 | 21449 | 4,61 |
| Irlanda | 14,58 | 3,04 | 12135 | 8,26 |
| Noua Zeelandă | 47,18 | 3,20 | 12656 | 5,15 |
| Australia | 51,02 | 2,94 | 12282 | 6,96 |
| Portugalia | 23,85 | 2,48 | 6085 | 5,84 |
| Norvegia | 38,21 | 2,42 | 24953 | 5,88 |
| Elveția | 42,16 | 2,18 | 33085 | 2,65 |
| Suedia | 47,11 | 2,33 | 26652 | 7,13 |
| Turcia | 12,18 | 1,90 | 1896 | 12,27 |
| Spania | 31,26 | 1,70 | 12609 | 5,93 |
| Japonia | 38,16 | 1,48 | 23822 | 1,75 |
| Islanda | 51,37 | 1,45 | 22875 | 2,44 |
| Belgia | 41,12 | 1,40 | 19303 | 4,23 |
| Media OECD | 42,58 | 2,27 | 19346 | 4,05 |

*Sursa: Communications Outlook, 1993.*

**Calculată în monedă locală în prețuri constante utilizând indicele prețurilor de consum ca deflator.*

b) Capacitatea reţelei de a realiza conexiuni într-un anumit moment este un indicator preţios pentru evaluarea nivelului la care se situează calitatea serviciilor realizate şi, implicit, posibilitatea operatorilor de a obţine venituri din activităţile desfăşurate în reţea. Corelând acest indicator cu posibilitatea abonaţilor de a plăti (dată de nivelul venitului pe locuitor şi nivelul taxelor), se poate estima nivelul disponibilităţii reţelei, ca indicator al punctului de echilibrare a cererii cu oferta de servicii de comunicaţii (tabelul nr. 2).

**Tabelul nr. 2 - Disponibilitatea reţelelor de comunicaţii**

| Ţara | Durata de aşteptare (luni) | Lista de aşteptare (mii cereri) | întreruperi pe linie (%) | Apeluri eronate pe an la 100 linii princ. | Tarife medii (instalare şi utilizare) (USD) | |
|---|---|---|---|---|---|---|
| | | | | | rezidenţiale | business |
| SUA | 0 | 0 | 1,1 | | 389 | 1386 |
| Irlanda | 0 | 18 | 3,0 | 40 | 523 | 1253 |
| Noua Zeelandă | 0 | 0 | | 57 | 407 | 1062 |
| Australia | 0 | 0 | 2,2 | | 415 | 1187 |
| Portugalia | 8 | 222 | 2,2 | 70 | 532 | 1626 |
| Norvegia | 0,26 | 0 | 2,2 | 21 | 319 | 549 |
| Elveţia | 1 | 7 | 0,5 | | 349 | 868 |
| Suedia | 0 | 0 | 1,1 | 12 | 214 | 494 |
| Turcia | 8 | 1419 | 6,0 | | 653 | 2487 |
| Spania | 0 | 0 | 0,6 | 59 | 444 | 1244 |
| Japonia | 0 | 0 | | 2 | 323 | 988 |
| Islanda | 0 | 2 | 2,5 | 35 | 122 | 298 |
| Belgia | 1 | 18 | 2,7 | | 340 | 718 |
| Media OECD | | | | | 370 | 1003 |

*Sursa: Communications Outlook, 1993.*

**Tarifele medii sunt calculate ţinând cont de paritatea puterilor de cumpărare.*

**Indicatorii întreruperilor şi apelurilor eronate nu au o metodologie de calcul unitară; în tabel sunt prezentate date referitoare la apeluri interurbane.*

Din datele tabelului nr. 2 rezultă chiar o anumită ierarhie a disponibilităţii reţelelor de comunicaţii, dacă avem în vedere şi datele referitoare la PIB pe locuitor (tabelul nr. 1). Astfel, pe ultimul loc poate fi plasată, aproape fără risc de a greşi, reţeaua din Turcia, atât pentru motivul celor mai lungi liste şi durate de aşteptare, cât şi pentru faptul că probabilitatea de a plăti o conectare este cea mai mică (o reţetă medie de 653, respectiv 2487 USD la un PIB pe locuitor de numai 1896 USD). Pe locul imediat superior poate fi plasată reţeaua Portugaliei, unde, chiar dacă durata de aşteptare este mare, creşte probabilitatea de a plăti o conectare imediată.

Rețelele din Elveția şi Belgia au de asemenea o disponibilitate mai mică decât celelalte țări membre OECD, dar superioară celor din Turcia şi Portugalia. Astfel, chiar dacă se înregistrează timpi de aşteptare (1 lună) şi cereri neonorate, nu poate fi pusă la îndoială capacitatea viitorului abonat de a plăti o conectare imediată, întrucât tarifele sunt mici în raport cu PIB pe locuitor.

O situație particulară se remarcă la grupul țărilor nordice -Islanda, Norvegia, Suedia - unde tarifele de instalare-exploatare sunt cele mai scăzute, iar timpul şi lista de aşteptare nule, având deci cea mai ridicată disponibilitate la cel mai scăzut preț.

Urmărind figura nr. 3 din text, se pot remarca nivelele diferite la care are loc echilibrul pe piața rețelelor (capacitatea de conectare cu disponibilitatea de a plăti o conectare nouă):

- În cazul Turciei şi Portugaliei, echilibrul se realizează la dreapta axei prețului şi în apropierea originii pe axa disponibilitaății de conectare;
- grupul țărilor nordice va fi în situația exact opusă, adică realizează echilibrul la stânga pe axa prețului şi în cel mai depărtat punct față de origine pe axa capacității de conectare. c) Efectele menționate sunt, aşa cum este de aşteptat, rezultatul unei evoluții de durată a rețelelor, presupunând totodată şi eforturi investitionale substanțiale. Evoluția investițiilor în comunicații este redată în tabelul nr. 3.

**Tabelul nr. 3 - Investiții în comunicații ca procent din venituri**

| Țara | Ponderi anuale medii | | | | Destinații | |
|---|---|---|---|---|---|---|
| | 81-83 | 84-86 | 87-89 | 90-92 | extindere | modernizare |
| SUA | 17,49 | 15,18 | 13,48 | 12,91 | 12,70 | 87,30 |
| Irlanda | 61,37 | 32,83 | 22,05 | 19,80 | 22,19 | 77,81 |
| Noua Zeelandă | 40,06 | 30,24 | 29,60 | 27,18 | 26,30 | 73,70 |
| Australia | 42,03 | 30,51 | 28,42 | 19,58 | 14,86 | 85,14 |
| Portugalia | 41,3 | 56,01 | 51,16 | 44,26 | 48,22 | 51,78 |
| Norvegia | 46,07 | 40,44 | 44,77 | 46,47 | 20,47 | 79,53 |
| Elveția | 42,0 | 42,62 | 37,01 | 30,10 | 10,64 | 89,36 |
| Suedia | 47,92 | 31,62 | 27,57 | 22,24 | 12,65 | 87,35 |
| Turcia | 24,18 | 20,46 | 10,52 | 20,27 | 122,07* | |
| Spania | 47,87 | 44,02 | 52,68 | 61,18 | 23,35 | 76,65 |
| Japonia | 40,84 | 37,0 | 28,0 | 44,0 | 18,15 | 81,85 |
| Islanda | 15,37 | 20,83 | 15,05 | 15,80 | 46,99 | 53,01 |
| Belgia | 39,06 | 33,44 | 25,04 | 29,24 | 28,78 | 71,22 |
| Media OECD | 27,05 | 24,31 | 22,87 | 24,36 | 40,14 | 59,86 |

*Sursa: Communications Outlook, 1993.*

** în Turcia, investițiile sunt realizate după o schemă de creditare care ia în calcul estimarea veniturilor viitoare ca garanție a împrumutului.*

Aşa cum poate fi remarcat imediat, descreşterea ponderii investiţiilor este cvasigeneală, excepţie făcând doar Portugalia, Spania şi Norvegia, ţări în care dezvoltarea sectorului a început mai târziu (respectiv, în anii '84-'86, '87-'89 şi '90). O observaţie importantă este aici aceea că, între ţările menţionate Portugalia are o poziţie aparte, prin aceea că politica investiţională este centrată pe necesitatea extinderii reţelei, celelalte două ţări menţionate orientând o proporţie semnificativă din resurse spre modernizare. Tot ca o excepţie poate fi remarcată situaţia Japoniei, unde investiţiile au căpătat o importanţă deosebită în anii '90-'92.

d) Dacă avem în vedere posibilitatea ierarhizării sistemelor de comunicaţii din fiecare ţară după criteriul rangului deţinut pentru fiecare din comparaţiile statistice prezentate, se obţine următoarea situaţie (tabelul nr. 4):

**Tabelul nr. 4 - Ierarhia ţărilor membre OECD privind prezenţa efectului de reţea**

| Ţara | Mărimea reţelei | Rata de creştere | Dispo-nibilitate | Tarife | | Pon-derea inves-titiilor În veni-turi | Suma rangu-rilor | Prezenţa efectului de reţea (rangul) |
|---|---|---|---|---|---|---|---|---|
| 0 | 1 | 2 | 3 | 4 | 5 | 6 | 7 | 8 |
| SUA | 1 | 9 | 2 | 7 | 11 | 3 | 33 | 3-4 |
| Irlanda | 2 | 2 | 9 | 11 | 10 | 7 | 41 | 8 |
| Noua Zeelandă | 3 | 8 | 5 | 8 | 7 | 9 | 40 | 5-6-7 |
| Australia | 4 | 4 | 4 | 9 | 8 | 4 | 33 | 3-4 |
| Portugalia | 5 | 7 | 12 | 12 | 12 | 12 | 60 | 12 |
| Norvegia | 6 | 6 | 8 | 3 | 3 | 6 | 32 | 2 |
| Elveţia | 7 | 11 | 10 | 6 | 5 | 1 | 40 | 5-6-7 |
| Suedia | 8 | 3 | 3 | 2 | 2 | 2 | 20 | 1 |
| Turcia | 9 | 1 | 13 | 13 | 13 | 13 | 62 | 13 |
| Spania | 10 | 5 | 6 | 11 | 9 | 8 | 49 | 10 |
| Japonia | 11 | 13 | 1 | 4 | 6 | 5 | 40 | 5-6-7 |
| Islanda | 12 | 12 | 7 | 1 | 1 | 11 | 44 | 9 |
| Belgia | 13 | 10 | 11 | 5 | 4 | 10 | 53 | 11 |

Ierarhia s-a construit pe baza următoarelor considerente:

- pentru rata de creştere s-a utilizat ordonarea crescătoare (cel mai mic nivel - rangul 1) deoarece un ecart prea mare faţă de rata generală de creştere a economiei poate indica un fenomen de internalizare a extemalităţilor, dar un efect de reţea;
- disponibilitatea reţelei este ordonată descrescător (cel mai înalt nivel - rangul 1), iar tarifele crescător, pentru a releva echilibrul capacitate de conectare - preţ. Totodată poate fi remarcat faptul că ranguri diferite între tarifele plătite de abonaţii casnici şi business indică o

subvenționare încrucişată a economiei serviciilor (situație în care se află, de altfel, toate sistemele, dar în proporții diferite).

- ponderea investițiilor destinate modernizării este ordonată descrescător, deoarece cel mai ridicat nivel indică starea unei rețele în care acumulările sunt, cel puțin în principiu, destinate menținerii capacității de a realiza un nivel de eficiență a tranzacțiilor care este deja efectiv.

Suma rangurilor reprezintă ierarhia sistemelor de comunicații în ordine descrescătoare (nivelul minim - ultimul rang); pe această bază se poate pune în evidență fie prezența efectului de rețea, fie a extemalitătilor.

Între sistemele de comunicații ale țărilor membre OECD, cele ale Turciei şi Portugaliei nu prezintă efect de rețea; acestea se află încă într-o etapă de acumulări cantitative (rate de creştere mari, dar cu pondere mică în modernizare), deci de internalizare puternică a externalităților. Disponibilitatea redusă a acestor rețele - dată în primul rând de numărul mare de cereri de conectare şi durata mare de aşteptare - face ca utilitatea marginală individuală să fie inferioară celei sociale.

În mai mică măsură, sistemele Spaniei, Belgiei, Islandei şi Irlandei au un aspect similar, dar sunt mai apropiate de prezența unui efect de rețea: Spania şi Irlanda datorită poziției bune în ierarhia ratelor de creştere, iar Belgia şi Islanda datorită tarifelor reduse relative la PIB pe locuitor, fac ca variațiile utilității realizată de un nou abonat şi de toți ceilalți la o nouă conectare să fie egale sau apropiate ca valoare; ponderea ridicată a investițiilor în modernizare este un argument suplimentar pentru această concluzie. Totuşi, este dificil de argumentat dacă, şi în ce măsură, este vorba de prezența efectului de rețea sau diminuarea intemalizării externalităților - respectiv faptul că aceste sisteme se află înaintea sau au depăşit cu puțin momentul unei schimbări calitative - semnificative în evoluția lor.

Sistemele de comunicații din Noua Zeelandă, Elveția şi Japonia prezintă, fără îndoială, un efect de rețea destul de important; remarcabil este în aceste sisteme faptul că subvenționarea încrucişată are un rol redus, ceea ce înseamnă că funcționarea acestora are loc fără intervenția unui mijloc de influență de altă natură decât cele specifice economiei tranzacțiilor realizate în rețea. Tot un asemenea efect, dar mai puternic, poate fi observat şi în cazul SUA, Australiei şi Norvegiei, poziție datorată în principal disponibilității ridicate şi dimensiunii mari ale rețelelor. Pentru aceste rețele creşterea utilității sociale marginale înregistrată la conectarea unui nou abonat este superioară celei individuale, tocmai datorită faptului că extinderea ariei de cuprindere a sistemului are semnificația creşterii aplicabilității regulilor de tranzacționare valabile pentru întregul sistem economic.

O poziție specială ocupă Suedia, în sensul că rețeaua sa de comunicații este apropiată de un nivel de saturare - ceea ce ar indica o reducere a atractivității acesteia. În primul rând, această situație provine din aria mare de penetrare (aproape fiecare al doilea locuitor aste abonat telefonic), iar în al

doilea rând din tarifele reduse practicate de administrația comunicațiilor, raportate la PIB pe locuitor (veniturile fiind reduse, nici investițiile în sector nu sunt stimulate). Este de remarcat însă faptul că efortul de modernizare este substanțial, peste 87% din venituri fiind destinate acestui scop.

e) Țările din centrul şi estul Europei, ale căror sisteme economice se află într-un proces complex de tranziție către economia de piață, nu pot fi încadrate în sistemul de raționamente de mai sus, motivul principal fiind acela că regularitățile specifice economiei de piață (în raport cu care poate fi pus în evidență un efect de rețea) nu sunt funcționale pentru o proporție semnificativă de procese economice. Ilustrativ însă, considerând că regulile de desfăşurare a tranzacțiilor specifice economiei rețelelor trebuie să fie identice cu cele aplicabile economiilor de piață consolidate, iar datele statistice au aceeaşi relevanță, prezentăm în tabelul următor situația sistemelor de comunicații din câteva țări:

**Tabelul nr. 5 - Rețele de comunicații în țări cu economie în tranziție**

| Țara | Rata de pene-trare | Cereri în aşteptare (mii) | Tarif de insta-lare USD | Tarif local USD | Venituri pe o linie principală (USD) | Investiții din veni-turi (%) | Rata de creş-tere 86-92 | Rata de creştere necesară* |
|---|---|---|---|---|---|---|---|---|
| Bulgaria | 23,4 | 585 | 156 | | 118,8 | 214 | 66 | 56 |
| Cehia | 15,7 | 650 | 170 | 11 | 220,5 | 250 | 49 | 110 |
| Polonia | 9,3 | 2422 | 263 | 21 | 157,9 | 152 | 63 | 176 |
| România | 10,7 | 1027 | 200 | 10 | 195,2 | 364 | 34 | 157 |
| Ungaria | 10,9 | 753 | 1181 | 22 | 463,4 | 695 | 79 | 156 |
| Media OECD | 42,6 | | 201 | 30 | 1029,9 | 2436 | 405 | |

*Sursa: Communications Outlook, 1993; Romtelecom.*

** Pentru atingerea unei rate de penetrare de 40 linii principale până în anul 2005.*

Ceea ce separă în primul rând sistemele de comunicații din țările în tranziție de cele din țările membre OECD este diferența între veniturile pe o linie principală; de aici derivă şi o primă concluzie, aceea că efectele sesizabile în economiile dezvoltate nu pot avea aceeaşi semnificație cu cele din economiile în tranziție: sistemul de comunicații din Ungaria, deşi pare să aibă o poziție superioară în ierarhie, nu prezintă efect de rețea în sensul în care a fost evidențiat pentru țările dezvoltate, deoarece numărul mare de cereri în aşteptare dovedeşte contrariul. Tarifele foarte înalte, raportate la veniturile mici ale populației, pot conduce la ipoteza că această decizie a administrației are ca motivație mai curând o tentativă de implementare a regulilor de tranzacționare tipice pieței, de natura internalizării unei externalități: însă internalizarea are loc printr-un mecanism decizional caracteristic economiei dirijate, deci nu prin capacitatea internă a sistemului de a asimila o regulă ce nu îi este (încă) proprie.

Se poate presupune, ca o trăsătură caracteristică sistemelor de comunicații ale acestor țări, că etapa în care se găsesc este aceea a internalizării de externalități. Aşadar, conectarea unui nou abonat va produce un efect mai puternic în ceea ce priveşte utilitatea socială marginală; acest efect poate fi realizat, după cum am arătat în cuprinsul lucrării, fie atunci când ponderea formării brute de capital este mare (prin practicarea unor tarife ridicate, în scopul amortizării rapide a investițiilor, cazul Ungariei), fie când ponderea formării nete de capital este mică (investițiile sunt mai mici decât cererea de noi posturi telefonice, cazul celorlalte țări).

## Anexa nr. 2 - Informatizarea economiei

Informatizarea operează asupra unei categorii speciale de mărfuri, de ale cărei particularități nu se poate face, totuşi, abstracție. Judecățile economice clasice sunt, însă în bună măsură, inaplicabile, ceea ce face ca şi evaluarea locului şi rolului sectoarelor implicate în circuitul informațiilor să fie discutabilă. În plus, se poate face observația că termenul cheie al definirii ariei de cuprindere a informatizării, anume "informația", nu poate fi rezumat la înțelesul specific informaticii şi telecomunicațiilor: produsele minții omeneşti, sub orice formă s-ar prezenta, pot constitui obiect de tranzacție, la fel ca şi serviciile furnizate de cele două sectoare menționate, fiind, în plus, de aceeaşi natură (a tratării şi transmiterii informației). O definiție mai precisă a informatizării ar putea să fie, deci, aceea de "încorporare a informației în procesele economico-sociale".

Din punctul de vedere al acestei definiții, efectele asupra structurii economice pot fi urmărite în două planuri: cel al reevaluării capacității pieței de a asigura un mecanism automat de reglare a proceselor economice, pe de o parte, şi acela decurgând din schimbările bazei de fundamentare a deciziei economice, pe de alta.

a) Această marfă specială, care este informația, poate fi tratată, totuşi, în limitele categoriilor economice uzuale: există o cerere de informație, determinată de o soluție optimală la o problemă economică (de exemplu, obținerea unui preț minim pentru o achiziție sau unul maxim pentru un plasament), precum şi o ofertă corespunzătoare de informație (de exemplu, publicitatea). O proprietate importantă a informației-marfă este randamentul ei descrescător, care poate fi pus în evidență atât în analiza cererii, cât şi a ofertei.

- Randamentul descrescând al cererii de informații poate fi definit, în termeni probabilistici, ca variație a posibilității de relevare, după n observații, a unei situații optimale din punctul de vedere al scopului urmărit. Dacă considerăm, de exemplu, că repartiția prețurilor pe o piață este uniformă, cumpărătorul care doreşte un preț minim poate spera că îl va descoperi, după n observații cu o probabilitate de:

$$E(pn)= 1/n+1$$

Fiecare nouă observație va conduce la o diminuare a acestei posibilități, iar informația adițională obținută va fi direct proporțională cu E(pn). Diminuarea speranței de preț minim pe care cumpărătorul o poate obține dintr-o observație suplimentară este egală cu produsul dintre cantitatea pe care acesta dorește să o cumpere şi reducerea sperată de la prețul minim, consecutivă acestei observații (Stigler, 1970); dacă c este costul corespunzător fiecărei observații, atunci:

$$c=Q(dE(pm)/dn)$$

reprezintă costul optimal al colectării de informație[1].

- randamentul descrescând al ofertei de informație este dat de variația numărului de indivizi de pe o piață care cunosc, după un timp oare-care, semnificația unui mesaj publicitar. Reprezentarea grafică a acestei variații poate avea forma unei curbe crescătoare cu rată descrescândă către o asimptotă orizontală (ca în cazul modelului Stigler (1970) al propagării informației prin difuziune - mesajul este adresat unei mase nediferențiate de consumatori) sau a unei curbe Gauss (modelul Ozga-Gould (1960) de propagare prin contagiune - mesajul este adresat unui număr de consumatori, care îl vor transmite altora ş.a.m.d.).

Nivelul maxim pe îl care poate atinge informarea pe o piață este dat de numărul consumatorilor şi coeficienții de uitare; în condiția creşterii numărului celor informați, orice mesaj suplimentar va avea ca adresanți o proporție din ce în ce mai mică din totalul consumatorilor şi, în ipoteza menținerii constante a costurilor de publicitate, cheltuielile pentru informarea unui singur consumator vor creşte.

Condițiile în care are loc echilibrul pe piața informațiilor sunt date de particularitățile informației-marfă care nu se regăsesc între caracteristicile bunurilor şi serviciilor:

- informația este incertă: posibilitatea unor alegeri nonoptimale există atâta vreme cât nu au fost epuizate toate posibilitățile de informare, acestea din urmă fiind limitate de costurile implicate atât de cererea, cât şi de oferta de informație;

[1] *Arrow (1970) sesizează faptul că in acest raționament s-a strecurat o eroare: cumpărătorul nu cunoaşte valoarea informației atâta timp cât nu o posedă, deci utilitatea marginală nu este neapărat descrescândă (costul marginal al informației marginale nu este in mod cert egal cu profitul marginal ce poate fi obținut omițând această informație).*

- informația este indivizibilă: indiferent de nivelul de scară al activității economice, costurile de informare sunt aceleaşi pentru orice agent, fie furnizor, fie solicitant de informație;
- informația este inapropriabilă: furnizorul de informații nu pierde nimic din semnificația acesteia prin transferul pe piață.

Arrow (1970) arată că, în aceste condiții, echilibrul nu este posibil, funcționarea mecanismului pieței conducând la alocări nonoptimale ale resurselor: devieri de la economia concurențială, prin crearea de economii de scară proprii producției de informație, subinvestiri într-un mediu concurențial, datorate imposibilității transmiterii complete a proprietății asupra informației.

Totuşi, alocările suboptimale sunt relative, în sensul că pot apărea doar în legătură cu redundanța informației: datorită randamentului descrescător, la saturație cererea de informație încetează. Însă dacă încetează şi publicitatea, cererea de bunuri corespunzătoare nu scade brusc, deci supraalocarea este temporară.

Apariția economiei de scară în producția de informație conduce la schimbări în destinația resurselor; suboptimabilitatea alocării, în acest caz, este relativă la faptul că un acelaşi nivel de efect economic, măsurat ca rată a profitului, poate fi obținut fie prin creşterea randamentelor de producție (încorporarea de informație în procesele de prelucrare), fie prin publicitate (încorporarea de informație în programe de piață). Întrucât valoarea unei informații nu poate fi stabilită decât după ce aceasta a fost achiziționată, optimalitatea alocării resurselor este măsurabilă numai ex-post, iar mecanismele concurențiale pot da câştig de cauză unui competitior mai slab plasat pe scara randamentelor productive, dar mai ofensiv în strategii de piață.

b) Semnificația noțiunii de informație cu care operează cibernetica este acela de "cunoaştere", deşi încercările de definire sunt îndreptate către un sens mai larg, necesar justificării mecansimelor automate de reglare prin bucla de reacție. Norbert Wiener (1961, pag.132) utilizează chiar o tautologie pentru a sublinia această cerință: "informația este informație, nu materie sau energie"; dar, printr-o asociație de idei nedesluşită, utilizează ca măsură a cantității de informație o funcție logaritmică a densității de probabilitate despre care afirmă că este "negativa cantității, definită uzual ca entropie în situații similare" (pag. 62). Ceea ce este evident este faptul că măsura densității de probabilitate nu este aplicabilă unor evenimente stochastice, aşa cum sunt informațiile. Totodată, perceperea entropiei şi, implicit, modelarea acesteia, nu poate fi un atribut al unui automat, întrucât acesta ar trebui să aibă reprezentarea propriei degradări în timp; în mod inevitabil, se ajunge astfel la un conținut antroposocial al ideii de informație.

Shackle (1949) defineşte informația ca fiind "cunoaşterea circumstanțelor prezente ale deciziei", luând în considerație faptul că natura probabilistică a acestei mărimi impune o estimare ex ante a "gradului de credință" că un eveniment aleator va avea loc. În aceste condiții, măsura informației apare ca

fiind o funcție de "gradul de suprindere" după ce evenimentul a avut loc, care este cu atât mai mic cu cât "gradul de credință" este mai mare.

În opinia lui Jean Arrous (1981) această afirmație trebuie interpretată în două sensuri diferite, plecând de la înțelegerea informației ca fiind de natură a modifica percepția noastră despre univers: întâi, trebui interpretată ca modificare produsă de un semnal extern (electric, conversație, lectură etc.); cel de-al doilea sens, ca modificare produsă de către noutate în percepția agentului. În consecință, descrierea informației trebuie să țină cont de aspectul de flux (comunicare) şi de stoc - (memorie) implicat în procesul percepției.

Descrierea informației ca flux şi stoc permite o interpretare a conceptului de "informatizare" în directă corelație cu teoria deciziei: achiziția de informație în memorie modifică percepția decidentului în sensul diminuării factorilor de risc anticipat asupra efectelor deciziei; comunicarea, prin bucla de reacție negativă, generează informație în sistem şi, implicit, antrenează o creştere a achizițiilor în memoria altor agenți. Acest proces este amplificat de posibilitatea prelucrării unui volum crescător de date, pecum şi de receptarea în timp cât mai scurt a altor informații noi, deci de tehnologia şi tehnicile informatice şi de comunicații (care devin mijloace indispensabile realizării scopului: informatizarea deciziei).

Efectele informatizării, definite în acest mod, trebuie căutate la nivelul buclei de reacție, care este elementul structural al sistemului: pe de o parte, în calitatea evaluării nivelelor şi ritmurilor prezente (necesară definirii strategiei), iar pe de alta în viteza de reacție a sistemului la o decizie efectiv aplicată. La nivelul macroeconomic pot fi decelate efecte de natura adaptabilității sistemului economic, în ansamblu, la situații conjuncturale defavorabile: exemplul cel mai potrivit pare a fi depăşirea şocurilor petroliere din deceniile trecute de către economiile dezvoltate.

# BIBLIOGRAFIE


Alstyne Marshall van, and Erik Brynjolfsson, Communication Networks and the Rise of an Information Elite, 1996, mimeo.

Arrous Jean, Imperfection de l'information, incertitude et concurrence, Eclair Reproductions, Strasbourg, 1981.

Arrow Kenneth, *Economic Welfare and the Allocation of Resources for Invention,* în D.M., (ed.) Economics of Information and Knowledge, Penguin Books, Harmond Worth, 1970.

Besen Stanley M. and Josep Farell, *"Choosing How to Compete: Strategies and Tactics in Standardisation"*, in Journal of Economic Prospectives, voi.'8, no.2, 1994, p.133-150.

Besen Stanley M., Garth Saloner, *"The Economics of Telecommunications Standards"* in Crandall Robert, ed., Changing the Rules: Technological Change, International Competition and Regulation in Communications, Brooking Institution, 1989, p. 177-220.

Boudon Raymond, *A quoi sert la notion de structure?,* PUF, 1990.

Buchanan J.; Stubblebine W. *"Externality",* Economica, nov. 1962, p.371-384.

Butcher T. *Trends of Change in Telecommunications Policy,* ICCP, nr.13, OECD, 1987.

Church J.; Gandal N., *"Netwerk Effect, Software Provision, and Standardisation*", Journal of Industrial Economics, March 1992, p.85-104.

Carpentier M., *Trends of Change in Telecommunications Policy,* ICCP, nr.13, OECD, 1987.

Curien N.; M. Gensollen, *"Determining Demand for New Telecommunication Services",* Trends of Change în Telecommunications Policy, ICCP no. 13, OECD, 1987.

Communications Outlook, OECD, 1993.

David Paul, *"Clio and the Economics of QWERTY',* American Economic Review, May 1985, p.332-37.

Dybvig Philip and Chester Spatt, *"Adoption Externality as a Public Goods",* Journal of Public Economics, March 1983.

Economides Nicholas, and Frederick Flyer, Techinical Standard coalition for Network Goods, 1995, mimeo.

Economides, Nicholas, and Steven Salop, *"Competition and Integration Among Complements, and Network Market Structure"* Journal of Industrial Economics, March 1992, p. 105-23.

Economides, Nicholas, and Lawrence White, One-Way Networks, Two-Way Networks, Compatibility and Antitrust, Dept. of Economic Working Paper, N.Y. University, July 1993.

Economides, Nicholas, *The Economics of Networks, International Journal of Industrial Organisation,* voi. 14, no. 2 (March 1996).

Ergas H. *"Regulation, Monopoly and Competition in the Telecommunication Infrastructure",* Trends of Change in Telecommunications Policy, ICCP nr.13, OECD 1987.

Farrell Joseph, Garth Saloner, *"Competition, Compatibility, and Standards: The Economics of Horses, Penguins & Lemmings"* , in Gabel, H., ed., Product Compatibility as a Competitive Strategy, 1987, p. 1-21.

Farrell Joseph, Garth Saloner, *"Standardisation, Compatibility, and Innovation",* Rând Journal of Economics, Spring 1985, p. 70-83.

Forester Jay W., *Principiile sistemelor,* Ed. Tehnică, Bucureşti, 1979.

Fowler Mark, *Trends of Change in Telecommunications* policy, ICCP, nr.13, OECD, 1987.

Gilbert Richard, *"Symposium on Compatibility: Incentives and Market Structure",* Journal of Industrial Economics, March 1992, p. 1-8.

Kahn Alfred E., *The Economics of Regulation: Principles and Institutions,* Cambridge, MIT Press, 1988.

Katz, Michael and Cari Shapiro, *"Technology Adoption in the Presence of Network Externalities",* Journal of Political Economy, August 1986, p.822-841.

Katz, Michael; Cari Shapiro, *"Systems Competition and Network Effects"* Journal of Economic Perspectives, voi.8, nr.2, 1994, p.117-132.

Katz Michael and Cari Shapiro, *"Product Introduction with Network Externalities"*, Journal of Industrial Economics, March 1992, p. 55-84.

Kornay Janos, *Antiequilibrium,* Editura politică, Bucureşti, 1973.

Liebowitz S.J.; Stephen Margolis, "*Network Externality: An Uncommon Tragedy",* Journal of Economic, Perspectives, voi.8, nr.2, 1994, p.133-150.

Ozga S.A., *Imperfect Market through lack of knowledge,* Quaterly Jounal of Economics, feb. 1960.

Rohlfs Jeff, *"A Theory of Interdependent Demand for a Communications Service",* Bell Journal of Economics, Spring 1974, p. 141-156.

Shackle G.L., *Expectations in Economics,* Cambridge, 1949.

Stigler FG., *The Economics of Information,* în Lamberton, D.M., (ed.) Economics of Information and Knowledge, Penguin Books, Harmond Worth, 1970.

Universal Service and Rate Restructuring in Telecomunications, ICCP nr.24, OECD, 1991.

Waterson M. *"Privatisation and the British Post Office",* Review of Applied Economics, vol.6. nr.2/1992.

Wiener Norbert, *Cybernetics,* ed. a 2-a, New York, 1961.

Yi-Nung Yang, *Network Effect, Pricing Strategies and Optimal Upgrade Time In Software Provision,* 1996, mimeo.

INSTITUTUL NAȚIONAL
DE
CERCETĂRI ECONOMICE

# PROBLEME ECONOMICE
# NR. 39-40-41/1997

CENTRUL DE INFORMARE
ŞI DOCUMENTARE ECONOMICĂ
BUCUREŞTI

**ACADEMIA ROMÂNĂ**
**INSTITUTUL NAȚIONAL DE CERCETĂRI ECONOMICE**
INSTITUTUL DE ECONOMIE NAȚIONALĂ

# FORMAREA PROFESIONALĂ A FORȚEI DE MUNCĂ

## • conținut/mutații şi exigențe din perspectiva noii construcții europene •

dr.Steliana PERȚ

CENTRUL DE INFORMARE ŞI DOCUMENTARE ECONOMICĂ

## CUPRINS

1. CÂTEVA REPERE GENERALE ..... 551
2. PUNCTUL DE START. O IMAGINE GLOBALĂ ..... 561
2.1. Indicatorul dezvoltării umane (I.D.U.) ..... 561
2.2. Speranța de viață şcolară. Rata brută sau netă de cuprindere în învățământul de diferite grade ..... 565
2.3. Învățământul postobligatoriu ..... 567
2.4. Cheltuieli publice pentru învățământ. Relația cheltuieli pentru formare profesională - politici active ale pieței muncii ..... 569
3. POLITICI DE FORMARE PROFESIONALĂ ÎN ȚĂRILE UNIUNII EUROPENE. OBIECTIVE. PRINCIPII.CARACTERISTICI ..... 572
3.1. Obiective. Politici de formare profesională ..... 572
3.2. Obiective ..... 574
3.3. Principii ..... 590
3.4. Caracteristici ..... 593
3.5. Revigorarea formării profesionale continue, caracteristică şi cerință a formării profesionale ..... 599
4. SISTEMUL DE FORMARE PROFESIONALĂ SUB SEMNUL ÎNNOIRII. EVOLUȚII RECENTE. EXIGENȚE VIITOARE ..... 611
4.1. Nevoia de reformă ..... 611
4.2. Principalele caracteristici ale formării profesionale inițiale ..... 613
4.3. Evoluții recente. Tendințe. Incertitudini şi blocaje ..... 620
4.4. Parteneriatul transnațional -o şansă ce trebuie valorificată: PROGRAMUL LEONARDO DA VINCI ..... 631
5. REMARCI FINALE ..... 640
5.1. Câteva concluzii ..... 640
5.2. Probleme deschise ..... 641
REFERINȚE BIBLIOGRAFICE ..... 643
ANEXE ..... 645

*"Formarea profesională joacă un rol primordial în transformarea sistemelor economice şi sociale internaționale şi în construcția europeană.* ***Alegerile*** *(s.n.) în materie de formare profesională vor contribui la fasonarea viitorului social şi economic al fiecărei țări şi la construirea Europei. Formarea profesională este prezentă în căutarea competitivității, în apariția unor noi organizări a muncii sau a noi modalități de gestiune a forței de muncă, în lupta împotriva excluderii, în coeziunea socială. Ea trebuie să concilieze exigențele economiei şi ale democrației, ale pieței şi vieții sociale" (Formation Professionnelle Europeenne, nr. 1/1994).*

Problematica educației şi formării profesionale a forței de muncă este la acest sfârşit-început de secol pe cât de vastă, pe atât de complicată şi dificilă. Soluțiile puse în practică până în prezent, deşi în principal de sorginte națională cad tot mai mult, în mod firesc am spune, sub impactul cerințelor globale care rezultă din nevoia reglării la nivel european, fără discriminări, a unor drepturi şi libertăți fundamentale ale omului - cum sunt dreptul la educație, la alegerea liberă a profesiei, la muncă, la libera circulație a persoanelor şi a forței de muncă etc. - a ceea ce în mod frecvent este denumit "contribuția educației şi formării profesionale la construcția europeană în general, a Uniunii Europene cu deosebire. Dincolo de multe alte valori cantonate în perimetrul creştere -> competitivitate -» ocupare - aceasta are şi calitatea de a contribui la depăşirea unor dificultăți determinate de insuficiența resurselor (financiare, umane) de a stimula şi susține dezvoltarea parteneriatului, de a genera şi dezvolta un proces larg şi permanent de capitalizare şi diseminare la nivel european a inovațiilor metodologice în materie de studiere şi identificare a nevoilor de calificare, a celor în domeniul metodelor şi conținuturilor învățării şi formării.

Cu sublinierea, atestată de îndelungata experiență în domeniu, că nu pot fi transplantate *tel quel* modele şi sisteme de formare, apreciem că mişcările din sistemele de educație şi formare profesională la scara Uniunii Europene şi a ficăruia dintre statele membre nu pot fi decât benefice pentru țările asociate, chemate în acest moment să-şi reproiecteze şi/sau reformeze propriul sistem având în vedere un complex de condiții şi cerințe. Printre acestea enumerăm: contextul național economic-social, politic, educațional-formativ, (tradiții şi modelul cultural național, aspirații etc.); articularea reformei educației şi formării profesionale cu reforma economico-socială în general, cerințele şi deschiderile oferite de statutul de țară asociată, de candidată cu şanse egale (sperăm) la intrarea în Uniunea Europeană. Este fără îndoială un proces anevoios, de durată, cu suişuri şi coborâşuri, cu atât mai mult cu cât reformele în derulare par, cel puțin la o analiză sumară, lipsite de coerența necesară şi, poate, inegale din punctul de vedere al sferei de cuprindere şi al vitezei de înaintare.

În capitolul de față, pe care-l considerăm doar ca un început al cercetării unora dintre problemele formării profesionale, ne propunem să abordăm doar câteva aspecte de pe poziția economistului, a economiei învățământului şi a celei sociale [care, oricât de importante sunt, lasă în afară alte probleme esențiale, de conținut al formării, probleme ce nu ar putea fi atacate decât de echipe pluridisciplinare de anvergură]:

- repere globale şi punctul de start ale formării profesionale la scară europeană şi națională;
- caracteristici şi tendințe ale politicilor de formare profesională în țările membre ale U.E. Similitudini şi diferențe între sistemele de formare (vest-vest; est-vest; est-est);
- reforma sistemului de formare profesională în România. Obiective, Componente. Puncte forte şi respectiv slabe;
- partenenat transnațional şi cofinanțare a formării profesionale. Cu privire specială la programul Leonardo da Vinci;
- probleme de studiat. Direcții de acțiune.

Sub aspect metodologic, în funcție de informațiile disponibile, lucrarea are ca fir director comparațiile internaționale pe trei paliere: țările membre ale U.E.; între acestea şi țările asociate; țările asociate ca atare. În al doilea rând, depistarea unor tendințe globale şi caracteristici care să ofere, în plan național, premise pentru apropiere - eventual alinierea legislativă progresivă în domeniu; diagnosticarea situației formării profesionale în România, aprecieri asupra orientării reformei şi a stadiului acesteia; identificarea unor direcții de acțiune în continuare.

Problema cea mai importantă (care devine premisă şi condiție a eficienței reformei şi formării profesionale la scară națională, regional-locală şi individuală) rămâne în continuare relația piața muncii -> nevoia de calificare H> ofertă de calificări a sistemului de formare şi, în acest context, rolul partenerilor sociali, al strategiilor şi politicilor în domeniul relațiilor de *feed back* cu procesele din economie şi societate.

# 1. CÂTEVA REPERE GENERALE

*"Într-o societate bazată din ce în ce mai mult pe producția, transferul şi pătrunderea cunoştințelor în comerțul de bunuri şi servicii, accesul la cunoştințele teoretice şi practice în mod necesar trebuie să joace un rol major," (Growth, Competitiveness, Employment.... White Paper, 1993)*

1.1. Resursele umane reprezintă factorul fundamental al progresului general al societății. Iar investiția în resursele umane, pe termen lung cea mai eficientă, are puternice efecte de antrenare-propagare la nivel individual, sectorial, regional, societal, național şi internațional. Nu întâmplător, formarea profesională (F.P.) a resurselor umane este unanim apreciată în prezent ca o componentă-cheie a construcției Uniunii Europene (U.E.), a strategiilor naționale de dezvoltare a statelor membre ale U.E. şi în proporții crescânde a țărilor asociate, aflate în proces de creare a condițiilor minime necesare integrării lor în U.E. Reprezintă un factor major pentru creşterea economică sănătoasă, sporirea competitivității şi ocuparea forței de muncă. "...Fără îndoială, educația şi formarea profesionala, dincolo de sarcina lor fundamentală de promovare şi dezvoltare a individului şi a valorilor cetățeneşti, joacă un rol-cheie în stimularea **creşterii, reinstaurarea competitivității şi a unui nivel acceptabil social, de ocupare a forței de muncă în Comunitate"** (s.n) (Growth, Competitiveness, Employment, ... White Paper, 1993). În acest sens "lucrează" un ansamblu de factori interdependenți, diferiți ca natură şi intensitate. Dintre aceştia, la frontiera dintre societatea postindustrială şi cea informațională, reținem ca importanți următorii factori:

I. capacitatea şi caracteristicile resurselor umane însăşi ca sursă a creşterii şi dezvoltării, de valorificare şi valorizare a celorlalți factori de producție. În fapt, devine tot mai evident că **investiția nematerială** (ştiință, învățământ şi formare profesională) tinde să câştige în mod relativ teren în fața celei materiale;
II. progresul tehnologic accelerat, penetrarea noilor tehnologii, cu deosebire informatice, în toate sectoarele economiei şi producției asociate cu schimbările în sistemul de organizare a producției şi muncii;
III. nevoia sporirii performanțelor economice şi competitivității pe fondul şi în condițiile accentuării fără precedent a proceselor de internaționalizare şi globalizare a economiilor;
IV. libera circulație a persoanelor şi a forței de muncă formulează cerințe proprii vizavi de calitatea şi liniile de dezvoltare ale sistemelor de

educaţie şi formare profesională din perspectiva dimensiunii europene a acesteia;

V. potenţialul formării profesionale de a genera oportunităţi de egalizare a şanselor, de atenuare a inegalităţilor şi discriminării în raporturile sociale, de prevenire a riscului dumpingului social.

***Precizări noţionale:*** *Pe parcursul studiului nostru, în abordarea problematicii, avem în vedere, pe cât posibil,* ***definirea conceptelor*** *în accepţia Uniunii Europene, şi anume:*

*I.* ***"Formarea profesională iniţială":*** *orice formă de pregătire profesională iniţială inclusiv învăţământul tehnic şi profesional şi sistemele care permit accesul tinerilor la o calificare profesională recunoscută de către autorităţile competente ale statului membru în care ea se desfăşoară.*

*II.* ***"Formarea profesională continuă":*** *orice formare profesională făcută de către un lucrător în cursul vieţii sale active.*

*III.* ***"Continum":*** *cooperarea transversală între domeniile formării cum sunt măsurile privind continuitatea formării pe parcursul întregii vieţi prin însuşirea de noi cunoştinţe, deprinderi, aptitudini, comportamente din domenii conexe.*

*IV.* ***"Orientare profesională":*** *consiliere şi informare privind alegerea profesiei şi mobilitatea profesională; se realizează atât prin sistemul de educaţie şi formare profesională cât şi prin intermediul unor instituţii publice sau private specializate sau a unor informaţii individuale.*

*V.* ***"Organisme de formare":*** *toate tipurile de instituţii publice, parapublice sau private care, conform legislaţiei şi/sau practicilor naţionale, concep sau realizează acţiuni de formare profesională, de perfecţionare, de aducere la zi a cunoştinţelor sau de reconversie, indiferent de denumirea lor în diferite state.*

*VI.* ***"Ucenicie şi formare deschisă şi la distanţă":*** *orice formă de pregătire profesională flexibilă care comportă: utilizarea de strategii şi sisteme de informare şi comunicare tradiţionale sau avansate; consultanţă şi tutorat individuale.*

*(Decision du Conseil du 6 decembre 1994, etablissant un programme d'action pour la mise en oeuvre de la formation professionnelle de la Communaute Europeenne, Journal Officiel des Communautes Europeenne, 29.XII.1994).*

Este evident că astfel prezentată, formarea profesională este un concept cu un conţinut larg, cuprinzător. Include, pe de o parte toate formele instituţionale şi neinstituţionale de pregătire, iar pe de altă parte toate nivelurile de formare şi de competenţă.

1.2. Educaţia şi formarea profesională a resurselor umane este pe de o parte un domeniu extrem de sensibil la schimbările din societate, pe care prin definiţie ar trebui să le devanseze, să le răspundă cu promptitudine. Din această optică, singura purtătoare de progres economic şi social-uman este un

sistem extrem de dinamic, în permanentă stare de reformă şi inovare (Jean Thomas, 1974), cu o mare capacitate de antrenare. Pe de altă parte, are o "înclinaţie naturală" spre consevarea structurilor şi a conţinuturilor procesului de învăţământ şi formare profesională. Cu atât mai mult cu cât nu s-au "descoperit" încă metodele de previzionare cu un grad accesibil de credibilitate şi respectiv risc al nevoilor viitoare de formare profesională, global şi structural. Dacă la această contradicţie internă a sistemului adăugăm şi impactul restrictiv al limitării resurselor, care pot fi atrase şi alocate sistemului de învăţământ şi formare oricât de mare ar fi rolul său strategic, avem o explicaţie atât a ecartului cerere-ofertă de calificări cât şi a frecventelor şi amplelor dezbateri care privesc educaţia şi formarea profesională în relaţia sa cu mediu social economic inclusiv cu aspiraţiile umane. Pe acest front sunt în prezent implicate organisme internaţionale de tipul: U.E., U.N.E.S.C.O., O.C.D.E., B.I.T., guverne şi organisme naţionale şi regionale, precum şi parteneri sociali la cele mai diferite niveluri. În mod frecvent, cu deosebire în ultimele două decenii, în funcţie de condiţiile in care evoluează mediul economico-social, au fost pe larg dezbătute probleme cum sunt: relaţia şcoală-lumea muncii, în general şi şcoală-între prinde re cu deosebire; identificarea nevoilor de calificare; relaţia educaţie-formare profesională şi respectiv formare profesională iniţială-formare profesională continuă; formarea formatorilor; conţinuturile învăţării şi curriculum pentru diferite profesii; relaţia calificare profesională-competenţă; descentralizare, responsabilitate şi subsidiaritate în derularea formării profesionale; parteneriat [naţional-transnaţional] şi cofinanţare a formării profesionale; identificarea grupurilor ţintă fie din optica unor nevoi (domenii) noi de competenţă şi calificare, fie din cea a categoriilor cu riscul cel mai mare în faţa progresului tehnologic sau pe piaţa muncii; raportul investiţie publică-investiţie privată în formare şi altele. Multe dintre aceste teme au devenit obiectul unor programe pilot de modernizare a formării profesionale la nivelul U.E. sau la nivel naţional.

1.3. În acest context sumar schiţat, în cei peste 35 de ani de construcţie şi consolidare a U.E., o atenţie prioritară s-a acordat şi se acordă **dimensiunii europene a educaţiei şi formării profesionale,** a ceea ce am putea denumi **europenizarea** acestui domeniu strategic la cote înalte de exigenţe sub aspect calitativ, al finalităţii şi eficienţei.

În Tratatul de la Roma, problematica formării profesionale, deşi nu absentă, dar oarecum ambiguă, se referea expres doar la unele domenii, favorizând interpretări diferite (Alain d'Iribanne, 1994).

În perioada 1969-1974, Parlamentul European proclamă dreptul Europei "de a deveni o comunitate politică" în acest scop, decide intensificarea eforturilor de **cooperare în domeniul educaţiei.** (Henry Janne,"Set up a Community Education-Policy", februarie 1973; Ralf Dahrendorf, Education an European Community, martie 1974). După 1975, concepţia comunitară cu privire la educaţia şi formarea profesională apare mai cristalizată. De altfel, în 1975 a fost creat European Centre forthe Development of Vocational Training

(CEDEFOP), condus de un consiliu cvadripartit format din reprezentanții sindicatelor, patronatului, guvernelor naționale şi ai Comisiei Europene. Este perioada în care prind viață multe inițiative şi programe comunitare de parteneriat şi cooperare în formarea profesională (programe pilot; schimburi de experiență;cofinanțare şi susținere prin Fondul Social European a eforturilor din învățământ şi formare profesională; crearea unei rețele de informații etc), toate (sau majoritatea dintre ele) văzute prioritar din perspectiva pieței muncii, asigurării egalității de şanse şi non discriminării în fața educației, a protecției prin educație şi formare a grupurilor defavorizate.

*Cu titlu de exemplu, amintim că erau explicit incluse în Tratat doar unele probleme cum sunt: coordonarea formării profesionale în agricultură (art.11); recunoaşterea calificării şi diplomelor în unele domenii (art.57); formarea profesională inițială şi continuă în domeniul social (art.118); în fine, promovarea unor politici de formare profesională care să contribuie la dezvoltarea economiilor naționale şi a pieței muncii.*

*Din multitudinea de programe comunitare prezentăm câteva, pe care le considerăm relevante sub aspectul orientării şi a acumulării condițiilor lansării unor programe de anvergură în anii '90:*

- ***COMETT,*** *lansat în 1986 este primul program cuprinzător destinat promovării transferului inovațiilor tehnologice. Unul din obiectivele sale a fost dezvoltarea pe baza cooperării dintre companii şi universități, transferul via formare profesională a rezultatelor CD către întreprinderi. Un alt obiectiv privea creşterea contribuției învățământului superior la formarea continuă. COMETT era corespondentul pentru educație şi formare profesională a programului ESPRIT de dezvoltare a cercetării ştiințifice.*
- ***EUROTECNET,*** *lansat în 1987, dezvoltat în 1990. Obiectivul rezidă în luarea în considerare a impactului schimbărilor tehnologice asupra sistemului de calificare şi metodelor de formare. Intr-o anumită măsură prin EUROTECNET s-au pregătit condițiile şi inovarea formării care constituie inima programului LEONARDO.*
- ***PETRA,*** *lansat în 1988, dedicat pregătirii tineretului pentru a-i facilita integrarea în activitate; pe cât posibil a militat pentru acordarea, după învățământul obligatoriu, a unei perioade de 1-2 ani pentru pregătire profesională. Constituie un suport al politicii comunitare de combatere a şomajului tineretului prin stabilirea de noi standarde de formare profesională în țările membre şi instituționalizarea (sistematizarea) cooperării între formarea inițială şi cea continuă; treptat s-au promovat metode de cooperare şi transfer.*
- ***FORCE,*** *lansat în 1991, are ca obiectiv principal dezvoltarea formării continue, a planurilor şi programelor în cadrul companiilor; încurajarea investiției în formarea personalului, a parteneriatului între actorii sociali.*

În anii '80 este "lansată" pe piață "prima generație" a programelor comunitare care aveau drept obiective: studierea condițiilor şi identificarea nevoilor de calificare; răspunsuri concertate (comune) la problemele cu care statele membre sunt confruntate; compatibilitatea soluțiilor naționale din perspectivă europeană; informare; inovare şi transfer de cunoştințe etc.

Toate programele lansate, începând din 1985, au o importantă dimensiune **transnațională:** cooperare şi priorități; schimburi de programe de formare; schimburi de profesori, chiar studenți; experți; elaborarea unei rețele de cooperare permanentă între statele membre; programe-pilot; studii şi anchete; rețele de relații de schimb transnaționale (unități naționale de coordonare; relații întreprinderi-universități; dialog; parteneriat); care au căpătat statut permanent (Patrick Clemanceau, Community Vocational Training Programmes, 30 years' Corporation, Action, Concertation).

Potrivit opiniilor unor remarcabili specialişti în domeniu, educația şi formarea profesională în statele membre ale U.E. şi la nivelul Uniunii în cei peste 35 de ani de existență, ca urmare a măsurilor şi acțiunilor supranaționale, naționale şi transnaționale au evoluat semnificativ spre **construcția** unui sistem european pe cât posibil cât mai coerent, în care însă **caracteristicile naționale** ale sistemelor îşi au ponderea lor, sunt, în fapt, prevalente (Alain d'Iribanne, 1994; Antonio Ruberti, 1994).

În Tratatul de la Maastricht (1992) şi în Cartea Albă (1993) sunt formulate noi exigențe din perspectiva relațiilor reciproce: **formare profesională → creştere → competitivitate → ocupare a forței de muncă.** Prin acțiunile întreprinse se urmăreşte identificarea unor instrumente de **dinamizare** a **sistemului de ocupare a forței de muncă,** de **minimizare** - prin formare profesională - a **riscurilor** generate de piața muncii. Demn de menționat este faptul că, în concepția elaboratorilor, **sistemul ocupării forței de muncă acoperă un front larg şi anume: educația şi formarea, protecția socială; organizarea muncii; piețele interne ale întreprinderilor, piața muncii** (Antonio Ruberti, 1994).

De altfel, una din concluziile reuniunii de la **Essen** priveşte îmbunătățirea oportunităților de ocupare ale forței de muncă prin promovarea investiției în formarea profesională. În acest scop un rol esențial revine însuşirii calificărilor profesionale, cu deosebire de către tineri. Pe cât posibil cât mai mulți oameni trebuie să se bucure de formare inițială şi continuă care să-i facă capabili ca prin învățare pe durata întregii vieți să se adapteze schimbărilor determinate de progresul tehnologic în vederea reducerii riscului pierderii locului de muncă (Employment in Europe, 1995, part.II).

*Obiectivele formării profesionale definite prin Tratatul de la Maastricht (1992) sunt:*

- *facilitarea adaptării la schimbarea industrială prin formarea profesională şi reconversie;*
- *îmbunătăţirea formării profesionale iniţiale şi continue în vederea promovării integrării şi reintegrării pe piaţa muncii;*
- *facilitarea accesului la formarea profesională şi promovarea mobilităţii formatorilor şi a celor formaţi, în special a tinerilor;*
- *încurajarea cooperării în domeniul formării între sistemul de educaţie şi cel de formare profesională şi întreprindere;*
- *dezvoltarea schimburilor de informaţii şi experienţă pe probleme comune ale sistemelor de formare profesională din ţările membre.*

Din perspectiva obiectivelor menţionate pe de o parte, a interdependenţelor sale cu alte agregate macroeconomice pe de alta, educaţia şi formarea profesională îndeplineşte o funcţie triplă. În primul rând, este instrumentul principal al **politicilor active ale pieţei muncii** (White Paper, 1993); identificarea nevoilor de calificare; adaptarea continuă a calificărilor la nevoile pieţei; flexibilizarea ocupării şi a pieţei muncii, combaterea şomajului, înainte de toate a celui de lungă durată, de descurajare şi desocializare; crearea unor condiţii mai bune pentru tinerii recent intraţi pe piaţa muncii; sporirea şanselor de ocupare a grupurilor defavorizate pe piaţa muncii - care devin grupuri ţintă, prioritar pentru politicile de formare profesională.

În al doilea rând, calitatea forţei de muncă obţinută în urma procesului de formare iniţială şi continuă este factor de primă mărime a unei creşteri economice sănătoase, eficiente, capabile să stimuleze şi să susţină crearea de noi locuri de muncă, intensitatea ocupării (employment intensity) şi securitatea mai mare a locurilor de muncă, creşterea eficienţei, să asigure totodată o securitate mai mare venitului din muncă şi o repartiţie mai echitabilă.

În al treilea rând, contribuie la sporirea **competitivităţii** cu deosebire prin multiplicarea şi diversificarea posibilităţilor de asimilare - capitalizare şi difuzare a noilor tehnologii inclusiv în domeniul învăţării. O competitivitate sporită se traduce, în cele din urmă, prin noi posibilităţi de creştere economică şi ocupare a forţei de muncă.

Cu toate valenţele sale, formarea profesională oricât de importantă şi dezvoltată ar fi, nu poate singură să dea răspuns şi să soluţioneze pachetul de probleme cu care economiile şi societăţile contemporane se confruntă. Este numai una din axele principale de referinţă în jurul căreia se pot construi politici coerente de creştere şi dezvoltare, pot fi depăşite unele din constrângerile mediului social-economic, articulate şi valorizate dimensiunile economice şi cele sociale, cele naţionale şi regionale, cele naţionale şi comunitare etc.

1.4. Pe acest fond general, sumar schiţat,cu probleme deosebite sub aspectul unor obiective şi priorităţi concrete, al ariei tematice, al acuităţii şi

urgenței soluționării unora dintre acestea, al restricțiilor financiare, nu de puține ori blocante pentru sistemele de educație şi formare profesională, se confruntă țările asociate din centrul şi estul Europei: Bulgaria, Cehia, Polonia, România, Slovacia, Ungaria. Acestea sunt obligate să facă concomitent față provocărilor care rezultă din:

- impactul tranziției asupra puterii lor economice şi capacității de a investi în capitalul uman;
- eliminarea unui sistem economico-social şi edificarea unuia nou bazat pe alte reguli de joc (stabilizare macroeconomică, ajustare structurală şi restructurare, mutații în structurile ocupaționale, şomaj cronic de proporții, înainte de toate şomaj de lungă durată, eficiență şi competitivitate redusă, îngustarea posibilităților de acces pe piețele U.E.);
- concurență neloială, monopol în producția şi distribuția unor produse asociate cu proporții însemnate ale economiei subterane, corupției, veniturilor invizibile etc;
- accelerarea, la scară internațională şi comunitară a schimbărilor tehnologice, ceea ce acutizează problematica modernizării şi retehnologizării interne;
- exigențe calitative legate de participarea la piața internă (comunitară), în egală măsură legislativ-instituționale, dar şi de capacitatea concurențială redusă;
- libera circulație a persoanelor şi forței de muncă şi depăşirea unor discriminări Est-Vest şi între țările din Est care "funcționează" pe piața U.E.;
- puternice elemente de criză ale sistemului de educație şi formare profesională în momentul startului tranziției, cu deosebire din optica relațiilor cu piața muncii şi a dezvoltării individului, nu de puține ori accentuate de dezarticulări în măsurile şi acțiunile de formare profesională;
- destructurarea sistemului de relații dintre şcoală şi lumea muncii, ca şi în bună parte a sistemului de valori pe care şcoala le promovează şi la care se raportează;
- mentalități şi comportamente inhibatoare, descurajante în planul investiției umane, indiferent de nivelul la care ne situăm.

Pentru a răspunde unor asemenea provocări şi a depăşi impasul în care s-ar putea afla din perspectiva investiției în capitalul uman, este evident că şi în aceste țări, **educația şi formarea profesională trebuie să devină în fapt priorități naționale** şi tratate ca atare, folosindu-se în acest scop atât resursele naționale, bugetare şi atrase, cât şi cele din programele comunitare, inclusiv din Fondul Social European (E.F.S.) şi Fondurile Comunitare Structurale (S.C.F.).

**Fondurile Comunitare Structurale (S.C.F.)**

***I. Obiective pentru perioada 1994-1998:***

1. *dezvoltarea şi ajustarea structurală a regiunilor cel mai puțin dezvoltate;*
2. *reconversia regiunilor sau a unor zone din regiuni afectate puternic de declinul industriei;*
3. *combaterea şomajului de lungă durată şi facilitarea integrării profesionale a tinerilor şi a persoanelor amenințate de excluderea de pe piața muncii;*
4. *facilitarea adaptării lucrătorilor la schimbările industriale şi la cele din sistemul de producție;*

*5a. accelerarea adaptării structurilor agricole: 5b. dezvoltarea zonelor rurale.*

***II. Principiile de bază ale acțiunii:***

- *concentrarea: pe problemele prioritare şi grupurile țintă prin mijloacele abordării regionale;*
- *parteneriat..cu autoritățile naționale şi regionale, cu organismele responsabile pentru pregătirea şi implementarea programelor;*
- *adiționalitate... prin cofinanțarea națională şi regională a programelor şi proiectelor;*
- *monitorizarea.... pe timpul derulării programelor şi evaluarea rezultatelor.*

***III. Resursele disponibile***

*Bugetul total al fondului structural pentru perioada 1994-1999: 141471 miliarde ECU, din care: 96346 milioane ECU pentru obiectivul nr. 1, ceea ce echivalează cu o concentrare de cca 70% în 1999 a S.C.F. pe obiectivul nr. 1.*

*(Antonio Kastrissianikis, 1994).*

**Contribuția Fondului Social European (E.S.F.) la investiția în formarea profesională**

*Concomitent cu măsurile directe de creare a locurilor de muncă,* ***E.S.F.*** *alocă o parte importantă din resursele sale (aproximativ 47 miliarde ECU în perioada 1994-1999) pentru susținerea eforturilor de formare profesională a statelor membre.*

*Obiectivul nr.3 al fondurilor structurale (aproximativ 27% din E.S.F.) este orientat către tineri, şomeri de lungă durată, spre cei care au dificultăți la intrarea pe piața muncii (handicapați, de exemplu) şi către femei. Scopul principal este îmbunătățirea posibilităților de angajare (emploiabilitate) a categoriilor de forță de muncă avute în vedere. În ce priveşte* ***tineretul,*** *în cele mai multe state membre se pune un accent deosebit* ***pe dezvoltarea unor scheme de ucenicie şi pe schimbarea atât a conținutului teoretic cât şi practic al formării profesionale*** *(s.n.). Inițiativa de angajare (The Employment Inițiative) va da posibilitatea ca din E.S.F. să fie sprijinite grupurile țintă.*

*Asigurarea **egalității şanselor** este un obiectiv general al fondurilor structurale. În special al E.S.F. (în cadrul obiectivului nr. 3). urmărindu-se promovarea unui mai larg acces al femeilor la schemele de formare profesională, incluzând ucenicia, dezvoltarea unor programe specifice pentru femei acolo unde este cazul, servicii de asistență, cum ar fi îngrijirea copiilor.*

*Obiectivul nr. 4 al E.S.F. este dirijat în special către identificarea noilor nevoi de calificare şi adoptarea corespunzătoare a calificărilor muncitorilor. Sunt astfel sprijinite eforturile statelor membre de dezvoltare a formării profesionale pe durata întregii vieți şi adoptarea la schimbările provocate de către progresul tehnologic (una din prioritățile stabilite la Essen). Scopul acesteia este o mai puternică încurajare a investițiilor în resursele umane în vederea atât a conservării locurilor de muncă cât şi a creşterii competitivității. O altă prioritate vizează sprijinirea IMM în anticiparea nevoilor de calificare şi pregătirea profesională corespunzătoare a angajaților. Ideile novatoare privind adoptarea sistemelor de formare din perspectiva evoluției viitoare, a unei abordări preventive vor fi susținute prin programul ADAPT.*

*E.S.F. are, de asemenea, o contribuție majoră la măsurile de formare națională în contextul programelor regionale (obiectivele nr. 2 şi 5b. şi inițiativele regionale) şi acordă un sprijin deosebit regiunilor cel mai puțin dezvoltate în vederea întăririi şi îmbunătățirii sistemelor de educație şi formare profesională, de a încuraja legături mai strânse între lumea şcolii şi lumea afacerilor.*

*(Employment in Europe, Part II, 1995)*

Evident, corespunzător orientărilor U.E., E.S.F. va continua să aibă în perioada 1994-1999 - perioadă în care țărilor asociate li s-au oferit importante oportunități de participare la programele comunitare de educație şi formare profesională (Socrates, Youth for Europe, Leonardo da Vinci ş.a.) o importantă contribuție la formarea profesională inițială şi continuă în general, a diferitelor regiuni şi grupuri țintă cu deosebire. Este un mecanism de suplimentare a fondurilor naționale, de favorizare şi susținere a europenizării educației şi formării profesionale.

1.5. Potrivit **Acordului european de asociere la U.E.,** intrat în vigoare la 1 februarie 1995, România este angajată în procesul de pregătire a condițiilor pentru atingerea criteriilor de performanță necesare şi compatibilitatea evoluțiilor interne cu cele ale U.E. După 2 ani de aplicare este, poate, un teren insuficient defrişat problematic şi prea lent în raport cu nevoile reale. Dacă pentru o serie de domenii, cu predilecție economice, efectele şi costurile integrării suportă încă discuții, studii atente şi evaluări pentru diferite orizonturi de timp, în domeniul educației şi formării profesionale, cel puțin ca orientări globale, ca direcții de acțiune, lucrurile par mai clare, dar nu mai simple (art.77). Mai **clare** din perspectiva dimensiunii europene a educației şi formării profesionale, a conținuturilor, evaluării etc. La fel de **complicate** din punct de

vedere al coerenței acțiunilor interne: a articulării programelor de reformă a învățământului cu programul general de reformă economică şi socială; a arhitecturii sistemului de formare profesională; a conținuturilor formării profesionale din perspectiva relațiilor cu piața muncii; a relațiilor educație-formare profesională inițială - formare profesională continuă; a evaluării şi certificării calificărilor şi implicit a recunoaşterii diplomelor; a descentralizării; a parteneriatului şi cofinanțării; a evaluării rezultatelor programelor pilot şi a difuzării lor; a relațiilor şcoală-întreprinderi; a identificării grupurilor țintă etc. Acestea sunt unele din problemele principale a căror soluționare corectă garantează înscrierea reformelor din învățământ pe traiectoria europenizării formării.

Şi pentru a conchide, spunem o dată cu Jean Sirnelli, preşedintele Comisiei Franceze pentru UNESCO, educația şi formarea profesională nu este numai cheia dezvoltării în general, ci şi cheia tranziției la un nou tip de economie şi societate (Jean Sirnelli, 1992). Dar, am adăuga noi în acest proces este nevoie de mult discernământ şi răspundere deoarece deciziile sunt luate cel mai adesea din rațiuni de oportunitate politică pe de o parte şi din constrângeri financiare pe de altă parte decât pe baza unei reflecții profunde şi fundamentate" (Jacques Hallak, 1992), ceea ce pe termen mediu şi lung se poate dovedi contraproductiv la scară individuală, microeconomică şi societala.

# 2. PUNCTUL DE START. O IMAGINE GLOBALĂ

*"Investiția în resursele umane, ghidată de dezvoltarea unei culturi de anticipație, trebuie să devină punctul central al strategiilor noastre de afaceri şi ocupare. Schimbările demografice servesc numai pentru a pune în lumină scala acestei provocări. Forța de muncă îmbătrâneşte, iar tehnologia devine din ce în ce mai tânără.'*

*(Employment in Europe, 1996)*

În încercarea de depistare şi ierarhizare a problemelor, priorităților, capacității instituționale a sistemului şi a politicilor de formare profesională, în România, din perspectiva integrării europene, apreciem necesare o serie de analize comparative.

În acest scop, vom folosi doar câțiva indicatori pe care însă îi considerăm relevanți atât pentru caracterizarea calității resurselor umane şi a relațiilor sale cu o creştere economică sănătoasă cât şi pentru evaluarea drumului pe care-l mai avem de parcurs, a eforturilor conjugate ce se cer întreprinse în acest domeniu.

## 2.1. Indicatorul dezvoltării umane (I.D.U.)

*I.D.U. - După cum se ştie, I.D.U. este un indicator sintetic care exprimă în formă concentrată deopotrivă* ***calitatea resurselor umane şi*** *a* ***creşterii economice.*** *Este un indicator agregat construit pe baza a patru indicatori parțiali; dintre care doi (II+III) sunt combinați:*

*I. speranța de viață (longevitatea);*
*II. gradul de alfabetizare;*
*III. rata de cuprindere în învățământ;*
*IV. PIB/locuitor calculat la paritatea puterii de cumpărare.*

*(Raportul Dezvoltării Umane în România, 1996, Bucureşti, 1996).*

Potrivit metodologiei PNUD, pentru construirea IDU se stabilesc valori minime şi maxime pentru fiecare dintre aceşti indicatori parțiali:

I. speranța de viață: 25 şi respectiv 85 ani;

II. nivelul de educație este stabilit, la rândul său prin combinarea ratei de alfabetizare a populației (2/3 ca pondere) şi rata combinată de cuprindere în învățământ (1/3). Astfel, rata de alfabetizare are valori între 0-100%; rata combinată de cuprindere în învățământ, între 0-100%;

III. PIB/locuitor, calculat la paritatea puterii de cumpărare, valori între 100-40000 dolari SUA/capita.

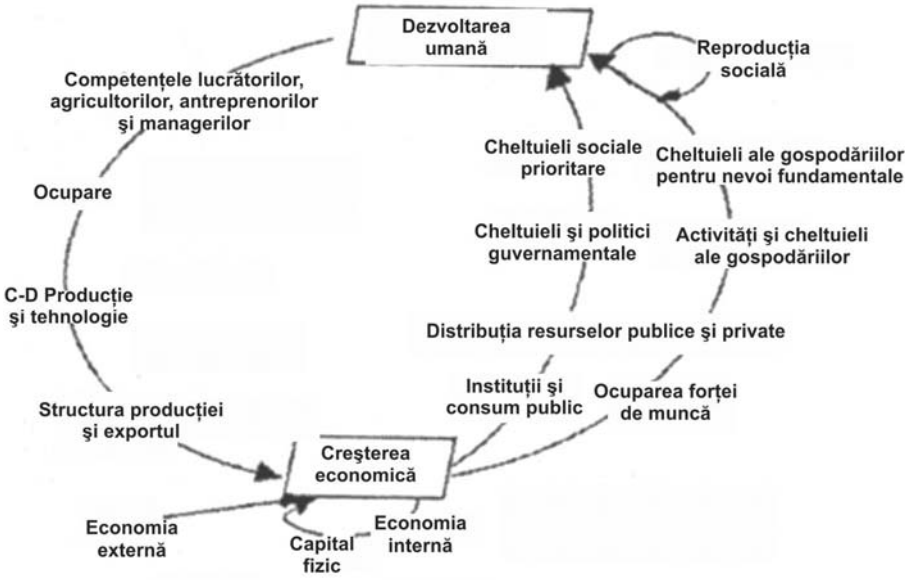
I.D.U. este o simplă medie a indicilor speranței de viață, a nivelului de educație şi a celui al PIB/capita (PPC).

Concret, este calculat prin împărțirea sumei celor trei indicatori la 3 (Human Development Report, 1996).

Alegerea noastră este legitimată şi de orientările înscrise în Cartea albă a U.E. (1993) şi ale Reuniunii de la Essen care pun un accent deosebit pe sistemul de interdependențe, de feed back dintre educație - formare profesională pe de o parte şi creştere economică - competitivitate - ocupare pe de alta. De asemenea, accentuează rolul deosebit al formării profesionale în construcția, dezvoltarea şi consolidarea U.E., în promovarea, fără discriminare a valorilor economice, politice, social-culturale şi morale ale U.E.

Formarea profesională este concomitent **finalitate** a creşterii economice de calitate, inclusiv a competitivității (sub aspectul dimensiunii şi structurii investiției umane, a conținutului formării, a adaptării la nevoile societății etc); un **mijloc** de stimulare şi susținere a creşterii economice; un **mecanism; un dispozitiv de flexibilizare** a pieței muncii; de ajustare a cererii şi a forței de muncă pe această piață.

***Schema nr. 1 – Relația dintre dezvoltarea umană şi creştere***




*Sursa: Human Development Report, 1996, UNDP Oxford University Press, 1996, p. 68*

**Tabelul nr. 1 - Indicele dezvoltării umane (IDU) în țările membre ale U.E. În țările asociate în anul 1993*)**

| | I.D.U. | PIB/capita ($ PPC) | Rata de alfabetizare pt. adulți (%) | Speranța de viață la naştere (ani) | Diferența dintre rangul PIB şi rangul I.D.U. |
|---|---|---|---|---|---|
| 1 | 2 | 3 | 4 | 5 | 6 |
| Olanda | 0,938 (4) | 17340(72) | 99,0 | 77,5 | 18 |
| Finlanda | 0,935 (6) | 16320(25) | 99,0 | 75,8 | 19 |
| Franța | 0,935 (7) | 19140(14) | 99,0 | 77,0 | 7 |
| Suedia | 0,933 (9) | 17900(21) | 99,0 | 78,3 | 12 |
| Spania | 0,933(10) | 13660(31) | 98,0 | 77,7 | 21 |
| Belgia | 0,929(12) | 19540(12) | 99,0 | 76,5 | 0 |
| Austria | 0,928(13) | 19115(15) | 99,0 | 76,3 | 2 |
| Marea Britanie | 0,924(16) | 17230(23) | 99,0 | 76,3 | 7 |
| Danemarca | 0,924(17) | 20200(11) | 99,0 | 75,3 | -6 |
| Germania | 0,920(18) | 18840(16) | 99,0 | 76,1 | -2 |
| Irlanda | 0,919(19) | 15120(29) | 99,0 | 75,4 | 10 |
| Italia | 0,914 (20) | 18160(20) | 97,4 | 77,6 | 0 |
| Grecia | 0,909(21) | 8950(41) | 93,8 | 77,7 | 20 |
| Media nivelului înalt de dezvoltare | 0,901 | 14922 | 97,2 | 73,8 | x |
| Luxemburg | 0,895 (27) | 25390(1) | 99,0 | 75,8 | -26 |
| Portugalia | 0,878 (35) | 10720(35) | 86,2 | 74,7 | 0 |

| ȚARA | Speranța de viață şcolară (1992) | Rata brută de şcolarizare în: | | |
|---|---|---|---|---|
| | | învățământ primar (gradul I) | învățământ secundar (ciclul 1 +ciclul 2) | învățământ superior |
| Suedia (92) | 13,7 | 101 | 96 | 38,3 |
| Danemarca (92) | 15,7 | 98 | 114 | 40,9 |
| România (92) | 10,8 | 86 | 82 | 11,8 |
| Bulgaria (93) | 11,6 | 86 | 68 | 32,2 |
| Slovacia (93) | ... | 101 | 89 | 17,1 |
| Ungaria (93) | 12,2 | 95 | 81 | 16,9 |
| Cehia (93) | ... | 99 | 86 | 15,5 |
| Polonia (93) | 12,1 | 98 | 84 | 25,5 |

– ***învățământ primar*** *- gradul 1, corespunzător Clasificării Internaționale Standard a Educației (CISEi); are ca principală funcție asigurarea elementelor de bază ale educației;*
– ***Învățământ secundar,*** *învățământ de gradul 2 care cuprinde:* ***ciclul 1*** *- gimnazial ($CISE_2$) bazat pe cel puțin 4 ani de pregătire;* ***ciclul 2*** *($CISE_3$), asigurând educația generală şi/sau specializată;*
– ***Învățământ superior*** *- învățământ de gradul 3 ($CISE_{5,6,7}$) având drept condiție de admitere absolvirea învățământului secundar.*

*Sursa: Annuaire Statistique UNESCO, 1995, p.3-59.*

**Tabelul nr. 2 - Speranța de viață şcolară şi rata brută de şcolarizare în țările membre ale U.E. şi în țările asociate**

| ȚARA | Speranța de viață şcolară (1992) | Rata brută de şcolarizare în: | | |
|---|---|---|---|---|
| | | învățământ primar (gradul I) | învățământ secundar (ciclul 1 +ciclul 2) | învățământ superior |
| Austria (93) | 14,6 | 103 | 107 | 43,2 |
| Belgia (91) | 14,6 | 99 | 103 | ... |
| Marea Britanie (92) | 14,9 | 112 | 92 | 37,4 |
| Olanda (92) | 15,5 | 97 | 123 | 44,8 |
| Spania (92) | 14,6 | 105 | 110 | 41,1 |
| Franța (93) | 14,6 | 106 | 106 | 49,5 |
| Finlanda (93) | ... | 100 | 119 | 63,2 |
| Luxemburg (90) | ... | 91 | 74 | ... |
| Germania (93) | 14,6 | 97 | 101 | 35,6 |
| Grecia (90) | 13,2 | 98 | 99 | 25,9 |
| Irlanda (92) | 13,1 | 103 | 105 | 34,2 |
| Italia (93) | ... | 98 | 81 | 23,4 |
| Portugalia (91) | ... | 120 | 81 | 37,3 |

I. **Un prim** grup de concluzii priveşte poziția României sub aspectul **dezvoltării umane** [cu o valoare a IDU de 0,738 şi a PIB/locuitor (PPC) de 3727], România ocupă o poziție mai mult decât modestă în geografia mondială a dezvoltării umane.

În context european, este de reținut faptul că **13 din cele 15 țări,** în prezent **membre ale U.E.,** sunt incluse în grupa țărilor cu nivel **înalt** al dezvoltării umane. Numai Luxemburg (0,895) şi Portugalia (0,878) au valori ale I.D.U. sub media grupei **(0,901),** dar mult peste nivelul mondial (0,746).

În ce priveşte **țările asociate,** cu două excepții - Bulgaria şi România - au valori sensibil mai mari decât media mondială (0,746), situate între 0,819 în Polonia şi 0,872 în Cehia; Bulgaria (0,773) şi România (0,738) se încadrează în grupa țărilor cu nivel mediu al I.D.U. (0,647). Dar, în acest caz este de observat că în timp ce I.D.U. În Bulgaria are o valoare egală cu media țărilor central şi est europene (0,773), România se află sub media acestor țări.

Al **doilea** grup de concluzii priveşte diferențele de rang dintre valorile PIB/locuitor şi I.D.U.:

I. În cele mai multe dintre țările membre ale U.E. aceste diferențe joacă în favoarea PIB/capita, cu excepția Germaniei, Danemarcei şi Luxemburgului;
II. Numai în trei cazuri - Belgia, Italia, Portugalia – rangul celor doi indicatori este acelaşi, iar diferența 0;
III. diferențele de rang sunt de regulă mai mici în țările asociate decât în cele membre ale U.E.

În fine, în al treilea rând, datele din tabel permit unele constatări privind ponderea pe care fiecare din indicatorii parțiali o deține în definirea I.D.U. În

timp ce, cu unele excepții, rata de alfabetizare are o importanță relativ egală pentru țările membre ale U.E. şi cele asociate, ceilalți doi indicatori - PIB/capita şi speranța de viață - au valori sensibil diferite, în favoarea țărilor membre ale U.E. Dacă în țările membre ale U.E., PIB/capita se situează între cca. 9000 dolari (Grecia) - 25000 dolari (Luxemburg), (media țărilor cu nivel înalt de dezvoltare fiind de aproape 15000 dolari/capita, în cele asociate se situează între 3700 - 8400 dolari/capita (practic, pentru unele țări cum sunt România, Bulgaria, Polonia la mai puțin de 1/2 din **nivelul minim** al țărilor din U.E.; în Slovacia şi Ungaria 50%). Numai Cehia are un PIB/capita mai apropiat de nivelul minim din U.E. (8430 dolari/capita față de 8950 dolari/capita).

### 2.2. Speranța de viață şcolară. Rata brută sau netă de cuprindere în învățământul de diferite grade

***Speranța de viață şcolară*** *este definită de UNESCO ca: numărul de ani pe care un copil sau un tânăr îl va petrece probabil la şcoală sau universitate, inclusiv anii repetați. Se calculează prin adiționarea ratelor de şcolarizare pe vârste din învățământul de gradul I, II şi III.*

***Rata brută de şcolarizare:*** *populația înscrisă în învățământul de diferite grade indiferent de vârsta copiilor, în procente din populația şcolarizată.*

***Rata netă de şcolarizare*** *(de cuprindere): populația de vârstă corespunzătoare înscrisă în învățământul de diferite grade, ținând cont de durata învățământului (Anuare UNESCO, 1995, p.1-10).*

Chiar dacă datele nu sunt complete şi nici cele mai recente, ele permit evidențierea unor diferențe de natură să îngrijoreze şi să pună sub semnul întrebării soluționarea unor probleme în Legea învățământului şi reforma învățământului pre universitar, profesional şi superior din țara noastră. Cu atât mai mult dacă ne raportăm la unele recomandări ale CE. şi dinamica acestor indicatori în România.

| 1 | 2 | 3 | 4 | 5 | 6 |
|---|---|---|---|---|---|
| Cehia **) | 0,872 (37) | 8430 (44) | 99,0 | 71,3 | 7 |
| Slovacia ***) | 0,864 (41) | 5620 (55) | 99,0 | 70,9 | 14 |
| Ungaria **) | 0,855 (46) | 6059(51) | 99,0 | 69,0 | 5 |
| Polonia **) | 0,819(56) | 4702 (65) | 99,0 | 71,0 | 9 |
| Bulgaria **) | 0,773 (62) | 4320 (70) | 93,0 | 71,1 | 8 |
| România *) | 0,738(74)*** | 3727 (78) | 96,9 | 69,9 | 4 |
| Media țărilor cu dezvoltare medie | 0,647 | 3044 | 80,7 | 67,0 | **x** |

**) Ierarhizarea țărilor s-a făcut în funcție de valoarea IDU; Rata de alfabetizare pentru adulți, calculată ca pondere a persoanelor care ştiu să scrie şi să citească, au frecventat sau au absolvit o şcoală în totalul populației de 15 ani şi peste. **) Rezultate preliminare ale Programului European de Comparare condus de Comisia Economică a Națiunilor Unite pentru Europa, OCDE, Eurostat şi Oficiul de Statistică din Austria. ***) Potrivit evaluărilor făcute de experții români în anul 1995, în România I.D.U. a fost de 0,794, nivel care*

*continuă să plaseze țara noastră în grupul țărilor cu o dezvoltare umană medie. Indicii folosiți, potrivit metodologiei Națiunilor Unite, au avut următoarele valori: speranța de viață - 69,5 ani în scădere față de 1993; rata de alfabetizare - 97%, aproximativ la nivelul anului 1993; gradul de cuprindere în învățământ - 72,2% în 1994 şi respectiv PIB/locuitor - 4130 dolari SUA, calculați la paritatea puterii de cumpărare, în creştere cu peste 1000 dolari/locuitor față de 1993 (Raportul Dezvoltării Umane în România, 1996, Bucureşti 1996). Cifrele din paranteză indică rangul ocupat în ierarhia mondială după unul sau altul din indicatorii utilizați.*

***Sursa:*** *Human Development Report 1996, UNDP, New York, Oxford University Press 1996, p. 135-136.*

**Speranța de viață şcolară,** pe care o considerăm ca un indicator expresiv,pentru determinarea locului pe care educația şi formarea profesională îl dețin în viața națiunii şi în strategia dezvoltării, situează România pe **ultimul loc** din cele 21 de țări cuprinse în tabel. În timp ce în țările membre ale U.E., valoarea acestui indicator se înscrie între 15,5 ani în Olanda, 15,1 ani în Danemarca şi respectiv 13,1 ani în Irlanda, în România aceasta este de 10,8 ani. În general, acesta este rezultatul politicii în domeniul învățământului, în acest context exprimată în linii mari prin durata învățământului obligatoriu şi gradul de cuprindere în învățământul secundar şi superior. El este fără îndoială şi/sau reflex al structurii populației pe nivelurile de instrucție, a restricționării drastice în anii '80 a intrării în învățământul superior, ca şi al unor fenomene negative în planul şcolarizării şi formării accentuate de tranziție.

Valorile acestor indicatori în România sunt, de regulă, inferioare în raport cu cele realizate de țările U.E. şi cea mai mare parte a celor asociate. Reducerea duratei învățământului obligatoriu asociată cu abandonul şcolar, cu deosebire la vârsta de 15-16 ani, ca şi modificările din cererea economică şi socială de învățământ în procesul de tranziție afectează în cele din urmă pe termen lung calitatea resurselor umane.

Potrivit unor calcule făcute în I.E.N., speranța de viață şcolară în România în perioada 1992-2010 tinde să se reducă de **la 8,47 ani la 8,13 ani** în condițiile în care ponderea populației şcolare în totalul populației se reduce de la cea 20% la **14,6%.** Dacă ponderea populației şcolare scade la 12,5%, atunci şi indicatorul speranța de şcolarizare va înregistra o dinamică descendentă mai accelerată, de la 8,47 ani în 1992 la 7,50 ani în 2010 (Luminița Chivu, 1996).

Un asemenea nivel şi dinamică descendentă a unui indicator fundamental pentru evaluarea calității resurselor umane atrage atenția cel puțin asupra a două elemente ale arhitecturii şi funcționării sistemului de învățământ şi formare profesională.

Primul priveşte durata învățământului obligatoriu coroborată cu limita de vârstă, până la care tânărul este reținut în procesul de învățământ (tabelul nr.3).

Alături de Italia, România are cea mai redusa durata a învățământului obligatoriu, înregistrând o reducere de doi ani față de 1989. Pe de altă parte, credem că putem vorbi de o tendință - poate cantitativ insuficient conturată - de menținere în procesul de învățământ şi formare a tinerilor o perioadă mai

lungă. Concluzii similare se desprind şi din examinarea ratei brute de cuprindere a tineretului în învățământul de diferite grade, inclusiv în cel primar. În dinamică, dacă ne referim doar la învățământul de gr.I şi II, în lipsa unor acțiuni convergente şi decise, în România se conturează un fenomen de deşcolarizare, de "decapitalizare" a capitalului uman. Conturarea unei asemenea tendințe nocive este unul din argumentele examinării în continuare şi a ratei nete de cuprindere în învățământ a populației de vârstă şcolară.

**Tabelul nr. 3 - Durata învățământului obligatoriu în unele țări membre ale U.E. şi în țările asociate**

| ȚARA | Durata învățământului obligatoriu | Limita de vârstă |
|---|---|---|
| Austria | 9 | 6-15 |
| Franța | 10 | 6-16 |
| Germania | 12 | 6-18 |
| Italia | 8 | 6-13 |
| Spania | 10 | 6-15 |
| Marea Britanie | 11 | 5-16 |
| Belgia | 12 | 6-18 |
| Olanda | 11 | 5-16 |
| Irlanda | 9 | 6-15 |
| Grecia | 9 | 6-15 |
| Portugalia | 9 | 6-15 |
| Luxemburg | 9 | 6-15 |
| Danemarca | 9 | 7-16 |
| Bulgaria | 9 | 6-15 |
| Cehia | 9 | 6-15 |
| Slovacia | 9 | 6-15 |
| Polonia | 9 | 7-15 |
| Ungaria | 9 | |
| România | 8 | 7-15 |

***Sursa:*** *Annuaire Statistique, UNESCO, 1996. Study on the opening of the Leonardo da Vinci Programme to the Countries of the Central and Eastern Eurode, Final Report, June 1996; National Studies, NCVQ, 1996.*

### 2.3. Învățământul postobligatoriu

Deşi nu dispunem de date decât pentru 12 țâri membre, pentru a sublinia eforturile care se cer întreprinse în domeniul învățământului şi formării profesionale, am recurs la folosirea unui alt set de indicatori şi anume: rata netă de cuprindere în învățământ a populației pe grupe de vârstă; proporția tinerilor de 15-24 ani care posedă cunoştințe de prelucrare a informațiilor; ponderea populației active care a urmat o formă de învățământ **postobligatoriu.**

Cu puține excepții este de-a dreptul impresionantă rata de cuprindere a tinerilor în vârstă de 15-18 ani în învățământ -70-95%, de asemenea, ponderea populației active în vârstă de 25-34 ani care au absolvit o formă de învățământ

postobligatoriu; în fine, pentru a ne limita doar la aceste comentarii, am reține ca pozitivă şi proporția tinerilor de 15-24 ani care posedă cunoştințe de prelucrare a informațiilor.

**Tabelul nr.4 - Rata de cuprindere în învățământ a populației pe grupe de vârstă, ponderea tinerilor în vârstă de 15-24 ani care posedă cunoştințe de prelucrare a informațiilor şi proporția populației active care a urmat o formă de învățământ postobligatoriu**

-%-

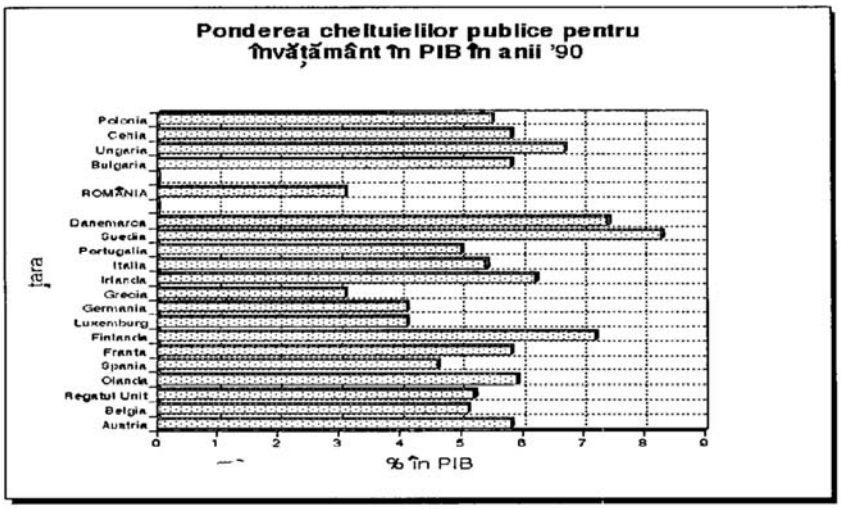
| ȚARA | Rata de cuprindere în învățământ | | | Proporția pop.de 15-24 ani care posedă cunoştințe de prelucrare a informațiilor | Învățământ postobligatoriu **); în% din: | |
|---|---|---|---|---|---|---|
| | 15-18 ani*) | 19-22 ani **) | 23-24 ani | | Pop. activă în vârstă de 25 ani | Pop. activă În vârstă de 25-34 ani |
| Belgia | 95 | 53 | 17 | 47 | 54,1 | 61,0 |
| Danemarca | 75 | 24 | 14 | 69 | 71,1 | 80,6 |
| Germania | 75 | 25 | 17 | 45 | 75,6 | 79,3 |
| Grecia | 82 | 39 | 16 | 19 | 40,8 | 61,2 |
| Spania | 78 | 40 | 21 | 28 | 29,0 | 44,0 |
| Franța | 72 | 46 | 14 | 58 | ... | ... |
| Irlanda | 78 | 13 | 3 | 50 | 45,3 | 58,3 |
| Italia | 74 | 40 | 21 | 30 | 35,6 | 45,0 |
| Luxemburg | 86 | 37 | 16 | 69 | 26 | 27,3 |
| Olanda | 83 | 35 | 14 | 64 | 65,2 | 70,8 |
| Portugalia | 67 | 42 | 19 | 19 | 15,4 | 23,0 |
| Marea Britanie | 63 | 15 | 6 | 69 | 35,8 | 45,1 |

**) 1992; **) 1991*

*Sursa: Tableau de Bord (Synoptic table), European Commission, Directorate General for Employment, Industrial Relations and Social Affaires.*

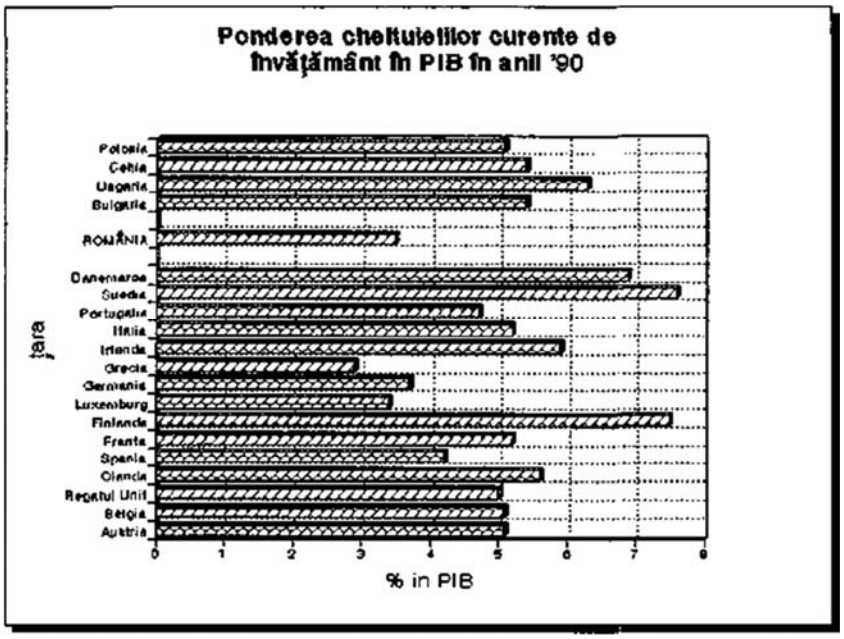
## 2.4. Cheltuieli publice pentru învățământ. Relația cheltuieli pentru formare profesională - politici active ale pieței muncii

***Graficul nr. 1***




Prin prisma ambilor indicatori (cu 1-3 excepții), în România se realizează cele mai mici valori ale ponderii cheltuielilor de învățământ în PIB, practic sub nivelul stabilit prin Legea învățământului. Chiar dacă în această perioadă învățământul şi formarea au beneficiat prin programele de reformă şi de asistență financiară internațională (PHARE, TEMPUS) sau de credite ale Băncii Mondiale, toate în derulare de altfel, pentru implementarea unor componente ale reformei este clar că resursele financiare alocate nu au suficientă capacitate de susținere a dezvoltării educației şi formării profesionale pe traiectorie europeană, pentru a face din aceasta cu adevărat un sector strategic, o prioritate națională, cu mari potente de creştere, competitivitate, flexibilizare a pieței muncii şi ocupare. Nu putem să nu adăugăm la aceasta "anularea" practică, sub cele mai diferite aspecte, a întreprinderii în formarea profesională şi înclinația redusă a partenerilor sociali, în primul rând la nivel local, de a investi în formarea profesională. Sub acest aspect nu funcționează nici piața internă a întreprinderilor, nici relațiile şcoală-întreprindere.

***Graficul nr. 2***



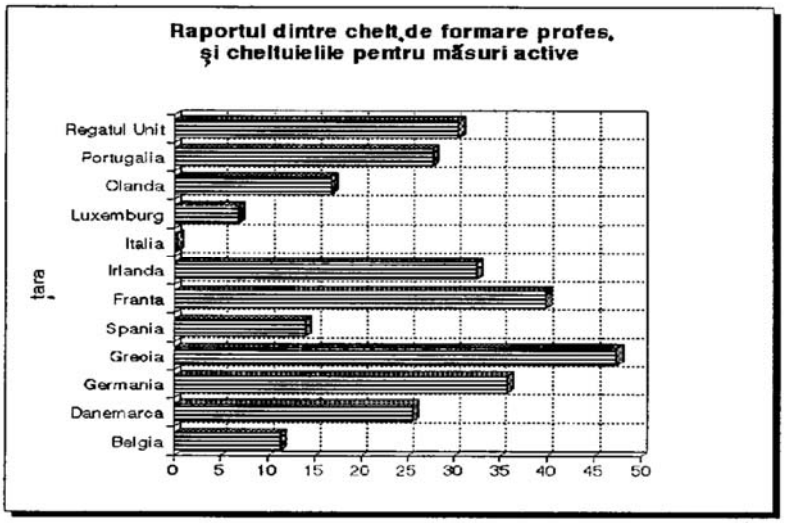

Această din urmă constatare este susţinută şi de analiza locului pe care **formarea profesională** îl deţine în **politicile active de ocupare** - ca instrument de prim ordin al flexibilizării funcţionale a pieţei muncii - şi respectiv a **raportului dintre măsurile active şi cele pasive în procesul de ocupare.**

Recurgem pentru aceasta la doi indicatori:

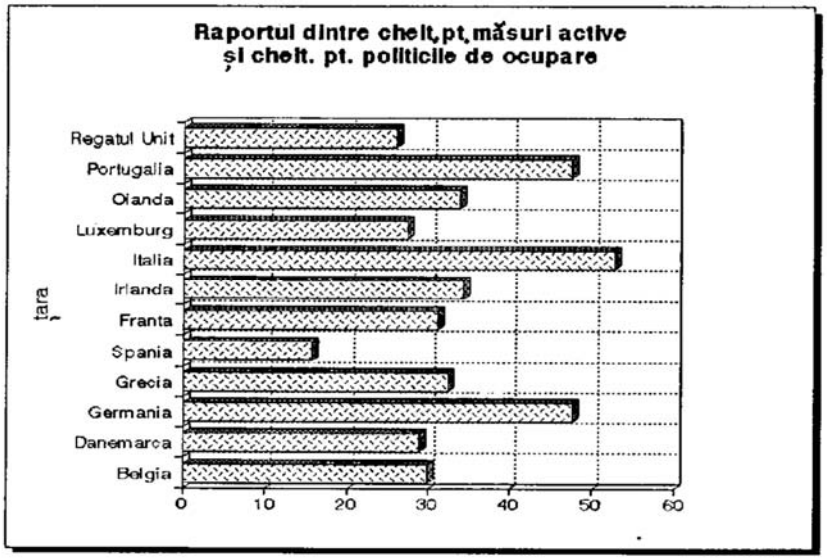
a. raportul dintre ponderea în PIB a cheltuielilor de formare profesională în total măsuri active ale pieţei muncii (anexa 2, col.6);
b. raportul dintre ponderea în PIB a cheltuielilor pentru măsuri active şi respectiv a celor pentru ocupare (anexa 2, col.7).

Limitându-ne doar la analiza acestor doi indicatori, observăm că, în ce priveşte ponderea cheltuielilor de formare profesională în total măsuri active, ţările (col. 12) se întind pe un diapazon cu o deschidere largă, 0,4% în Italia, şi 47,4% în Grecia. În acest perimetru, absolut convenţional, putem grupa ţările în câteva categorii: o primă categorie, practic o ţară Luxemburg, cu o pondere sub 10% (6,9%); a doua grupă, între 11%-17% (Belgia:11,4%; Spania:14,0%; Olanda:16,7%); a treia grupă, între 25%-30%: (25,6%, Danemarca; 20,7%, Portugalia; 30,5%, Marea Britanie); în fine, un ultim grup în care acest indicator, depăşeşte practic, o treime - Irlanda, 32,4%; Germania, 35,8%; Franţa, 39,8% şi Grecia, 47,4%.

***Graficul nr. 3***




***Graficul nr.4***



# 3. POLITICI DE FORMARE PROFESIONALĂ ÎN ŢĂRILE UNIUNII EUROPENE. OBIECTIVE. PRINCIPII.CARACTERISTICI

*"Europa trebuie să-şi perfecţioneze sistemele de învăţământ şi instruire în aşa fel încât acestea să ţină pasul cu ritmul revoluţiei care are loc în tehnologie şi comunicaţii. Firmele trebuie să asigure mai multe posibilităţi de instruire. Sindicatele trebuie să considere dezvoltarea calificării ca parte integrantă a acordurilor colective. Şi, împreună cu guvernul, trebuie să creeze şomerilor posibilitatea de a căpăta instruire bazată pe tehnologie".*

*(Employment in Europe, 1996)*

## 3.1. Obiective. Politici de formare profesională

Studierea politicilor de formare profesională în ţările U.E. se dovedeşte o întreprindere dificilă. Şi aceasta deoarece în jurul şi pe fondul unei arii problematice, legislativ-instituţionale cuprinzătoare, comună mai mult sau mai puţin tuturor statelor membre, se remarcă totuşi o mare varietate de reglementări, practici, opţiuni şi mecanisme naţionale, regionale. Am putea vorbi, dacă luăm în considerare nucleul dur al tuturor acestor programe în interdependenţa şi succesiunea lor, de **unitate în diversitate. Unitate** în ce priveşte obiectivele şi orientările globale, principiile constructiv-funcţionale, participarea actorilor sociali la procesul de formare, implicarea tot mai pronunţată a sectorului privat în acest domeniu, priorităţile şi respectiv grupurile-ţintă la nivel comunitar etc. **Diversitate** sub aspectul unor obiective concrete de interes naţional, regional sau local, al instituţiilor implicate, al mecanismelor puse în practică pentru atingerea obiectivelor, a grupurilor defavorizate sau prioritare etc. Şi nici nu ar putea fi altfel atâta vreme cât sistemele de educaţie şi formare profesională, oricât ar fi de dinamice şi deschise inovării, pe de o parte sunt confruntate cu acelaşi gen de probleme, iar pe de altă parte poartă amprenta contextului istoric în care s-au format, al organizării administrative, al tradiţiilor, modelului cultural etc.

"Ţările Europei Occidentale (şi nu numai ele n.n.) se caracterizează înainte de toate printr-o mare diversitate a istoriei lor, a instituţiilor şi contextelor lor sociale şi culturale, a sistemelor de formare profesională... Dar, în decursul ultimelor decenii, aceste sisteme de formare au fost confruntate cu probleme asemănătoare, ceea ce a condus la orientări convergente într-un număr de domenii" (Olivier Bertrand, 1995). Ca atare, în reformarea sistemelor de pregătire vocaţională, începând cu sfârşitul anilor '80 şi începutul anilor '90 se remarcă o schimbare de optică în plan conceptual şi pragmatic; devine una din problemele prioritare ale tuturor celor implicaţi, deopotrivă în calitate de

solicitanți sau de ofertanți de calificări. Ca o notă particulară am putea reține în primul rând, faptul că reforma formării profesionale - în lumina unor standarde comunitare, recunoscute internațional - se derulează concomitent cu **prelungirea duratei** studiilor, cu tendința de menținere a tinerilor în sistemul formal de pregătire până la vârsta de 18 ani. În al doilea rând, orientarea se face spre realizarea unor legături permanente, a unui sistem informațional şi de comunicație între şcoală pe de o parte şi piața muncii pe de alta. Identificarea nevoilor de calificare rămâne o problemă centrală a acestui binom, problemă care se cere în continuare studiată de toți factorii interesați (întreprinderi, parteneri sociali, şcoală, familie etc). Este, totodată, o problemă de eficiență a formării profesionale, în general a politicilor pieței muncii cu notele sale particulare: pe familii ocupaționale, pe regiuni, zone, întreprinderi etc.

Cât priveşte **țările asociate,** problemele sunt şi mai complicate. Acestea sunt obligate să facă față unor provocări multifactorial determinate: impactul trecerii la economia de piață, al restructurării şi ajustării structurale asupra volumului şi structurile ocupaționale; şomaj cronic de lungă durată de proporții; blocaje instituționale şi comportamentele în sistemul de formare profesională moştenite; lipsa studiilor privind evoluțiile previzibile ale pieței muncii din optica nevoilor de calificare, criza de resurse - financiare, umane, materiale, tehnologii noi de învățare etc; incoerența măsurilor, luate în primii ani ai tranziției, care au afectat interconexiunile sistemului de educație şi formare, au introdus chiar alte dezechilibre (Cezar Bârzea şi colectiv, 1993, Cătălin Zamfir şi Lazăr Vlăsceanu, 1995); deteriorarea calității educației şi formării mai ales sub aspectul capacității de inovare, interdisciplinarității, deschiderii către nevoile vieții, o anumită criză, contradicții între cererea economică de formare (oricum insuficient fundamentată) şi cererea socială, la rândul ei prea puțin susținută de o orientare profesională de calitate; criza formării continue, în condițiile "căderii libere" a rolului şi funcțiilor întreprinderii în formarea profesională. Evident, la această listă, care ar mai putea fi completată, se adaugă provocările universale cu care sunt confruntate, aşa cum am văzut, sistemele occidentale (concurență în creştere, progres tehnologic, informațional şi organizațional, libera circulație a persoanelor şi a forței de muncă, calitatea şi dezechilibrele învățării, evaluarea calificărilor şi recunoaşterea lor etc.).

Indiferent însă de mediul în care funcționează, de diferențele inerente existente, se conturează totuşi **trei** tipuri de sisteme de formare. Evident că aceasta este o clasificare **convențională** care încearcă o grupare în funcție de unele caracteristici comune. În plus.în nici unul din cazuri nu sunt excluse relațiile şi interferențele dintre ele. Dimpotrivă, credem că din perspectiva alinierii la standarde moderne, anticipative, cu efecte utile există o tendință clară de apropiere, de interşanjabilitate a unor elemente. Cele **3 tipuri** de sisteme de formare sunt.

a. formarea profesională desfăşurată în instituții publice structurate la nivel național, finanțată preponderent din fonduri publice; întreprinderea deține încă un loc minor în formarea profesională.
   Este modelul cu cea mai mare pondere în Franța, țările latine şi cele scandinave, şi în cea mai mare parte a țărilor asociate. În acest din urmă caz este de remarcat **deteriorarea** participării întreprinderii la formarea profesională în raport cu situația anterioară. Am putea spune că, în general, aceasta este cvasiabsentă de pe piața calificărilor. Limite ale acestui model au început să-şi facă deja apariția;
b. formarea profesională în sistemul **dual** sau prin **alternanță** în care accentul cade pe formarea în întreprinderi, pe parteneriatul şcoală-întreprindere şi respectiv între actori sociali, statuat pe bază de acorduri (contracte) între cei interesați (Germania, Austria, Elveția, Danemarca);
c. al treilea sistem, formarea profesională se face în general în instituții şcolare de învățământ general şi profesional, dar care nu este suficient de structurat la nivel național (Marea Britanie, Irlanda).

### 3.2. Obiective

Sub impactul unor împrejurări comune (noi tehnologii şi revoluția informațională, concurență, şomaj şi precarizarea ocupării, reînnoirea mai lentă a populației active ca urmare a procesului de îmbătrânire demografică etc), putem vorbi de o deplasare respectiv **focalizare** a orientărilor şi politicilor de formare profesională pe câteva obiective majore. Care sunt acestea?

Principalele **obiective** ale formării profesionale ar putea fi structurate în conformitate cu matricea nr.1.

**Matricea nr.1 - Politici de învăţământ şi formare profesională. Noi elemente în ţări ale Uniunii Europene (12), în anii 1991-1993**

| Ţara | Obiective strategice | Descentralizare-autonomie | Parteneriat (implicarea partenerilor sociali) | Participarea sectorului privat. Mecanisme | Calitatea formării |
|---|---|---|---|---|---|
| Belgia | .... | Responsabilitatea pentru conţinutul învăţământului şi formarea profesională revine comunităţii, fiind **administrate** de organizaţiile locale. | Rolul partenerilor sociali este **instituţionalizat la nivel federal, regional, zonal şi de întreprindere**; în fiecare caz (nivel) în parte funcţiile partenerilor sociali constau în:<br>-fixarea de obiective;<br>-planificare;<br>-finanţare;<br>-realizarea-urmărirea politicilor de | Sectorul privat asigură:<br>- instruirea iniţială un sistem de tip alternativ;<br>- educaţia permanentă a salariaţilor;<br>- profesori şi dotări pentru învăţământul destinat adulţilor şi şomerilor (cu sprijin public). | Pentru menţinerea calităţii formării se folosesc o gamă variată de măsuri de tipul:<br>- creşterea nivelului de calificare;<br>- locuri de muncă pentru şomeri, după absolvirea unui program de instruire;<br>- atestate de calitate pentru instructori şi |

| Țara | Obiective strategice | Descentralizare-autonomie | Parteneriat (implicarea partenerilor sociali). | Participarea sectorului privat. Mecanisme | Calitatea formării |
|---|---|---|---|---|---|
| | | | instruire;<br>- calificare. | | inspectori de învățământ. |
| Danemarca | ... | Cadrul general și obiectivele politicii în domeniul sunt stabilite la nivel **național** și **zonal** de către comitetele comerciale; **colegiile de formare profesională și comitetele locale** de formare profesională răspund de planificarea și realizarea pregătirii. | Rolul partenerilor sociali este instituționalizat la nivel **național, zonal,local și de firmă**. Se implică în:<br>-planificarea, calitatea și **conținutul practic** al instruirii;<br>-examinarea în perioada ucenicie;<br>-stabilirea necesarului de calificare;<br>-unii organizează cursuri de pregătire. | Asigură instruirea inițială și permanentă în sistem alternativ pentru salariați, tineri și șomeri. | Proiecte elaborate de un **centru național de evaluare** examinează:<br>-diferite aspecte ale calității învățământului și instruirii, pe baza unor criterii cum sunt de exemplu:<br>-% reușitelor la examene;<br>-organizarea și predarea;<br>-evaluarea utilizatorului;<br>-atestate de calitate pentru |

| Țara | Obiective strategice | Descentralizare-autonomie | Parteneriat (implicarea partenerilor sociali) | Participarea sectorului privat. Mecanisme | Calitatea formării |
|---|---|---|---|---|---|
| | | | | | formatori. |
| Germania | ... | Sistem **dual**: pregătirea profesională inițială repartizată între **două agenții**: legea **federală** guvernează instruirea inițială în cadrul întreprinderii și școlii profesionale; **landurile** sunt responsabile pentru școli. Ocupațiile recunoscute de stat, în număr de **373**, sunt definite în **conformitate cu necesitățile pieței muncii**, în sistem de colaborare (parteneriat) | Instituționalizat prin: -comitete la nivel federal, de land și regional; -comitete de întreprindere; -în cadrul firmelor și prin acorduri colective zonale. Indiferent de nivel, funcțiile lor privesc: -recomandări referitoare la respectarea cerințelor și a calității; -conținutul și durata instruirii pe profesii; -organizarea | Sectorul privat asigură instruirea inițială pentru tineri din sistemul dual alternativ. Formarea profesională continuă se desfășoară în **sistem deschis** cu mulți furnizori (întreprinderi asociații, școli). | În sistemul **dual** ucenicii sunt instruiți pentru **profesii recunoscute de stat**. Conținul formării inițiale și nivelul cerințelor au caracter de **standard-de minime**. Noile necesități sunt luate în considerare în **instruirea inițială** prin: **modernizarea** conținuturilor și standardele formării profesionale de bază |

| Ţara | Obiective strategice | Descentralizare-autonomie | Parteneriat (implicarea partenerilor sociali) | Participarea sectorului privat. Mecanisme | Calitatea formării |
|---|---|---|---|---|---|
| | instruire pt. pregătirea forţei de muncă în consens cu necesităţile de calificare din sectoarele competitive ale economiei. Aplicarea unor programe de instruire şi ocupare. | | | | Există şi unele inspecţii şi atestări pentru procedeele de instruire din exterior. |
| Italia | ..... | Cadrul politicii de pregătire este stabilit - la nivel **naţional** (principii, domenii orientative, specifice şi prioritare, reglementări ale profesiilor, activităţi de cercetare). | Instituţionalizată prin participarea în **comitetele de elaborare** a politicilor la nivel naţional şi regional: -calitatea formării; -relevanţa | Promovează şi finanţează activităţile de instruire pentru salariaţii proprii. | Evaluare a programelor de instruire, în special ale celor finanţate de Fondul Social European. S-a lansat un număr de iniţiative de |

| Țara | Obiective strategice | Descentralizare-autonomie | Parteneriat (implicarea partenerilor sociali) | Participarea sectorului privat. Mecanisme | Calitatea formării |
|---|---|---|---|---|---|
| Grecia | ... | Politica de formare profesională este stabilită la **nivel național**. Efectuarea instruirii se realizează de către autoritățile publice naționale, instituții de învățământ și companii private. | Partenerii sociali participă în: -consilii naționale consultative privind politica formării profesionale și cercetării în domeniu; -comitete de atestare; -stabilirea și punerea în practică a programelor în situații cum sunt: -activități novatoare de instruire; -obligativitatea colaborării la nivel național sau transnațional; -au contribuții financiare la | Asigură instruirea pentru tineri prin: **sistemul alternativ dual de pregătire inițială** pentru lucrători sprijiniți din fondurile publice. Participă și la activități de cercetare și private pilot. | Set de criterii pentru evaluarea cererilor de subvenții ale întreprinderilor pentru programul de instruire: -relevanța instruirii pentru obiectivele întreprinderii; -materiale de instruire, metode, conținut, durata, disponibilul de instructori. Atestarea programelor de către organizații autorizate cu condiția res- |

| Ţara | Obiective strategice | Descentralizare-autonomie | Parteneriat (implicarea partenerilor sociali) | Participarea sectorului privat. Mecanisme | Calitatea formării |
|---|---|---|---|---|---|
| | | | **finanţare publică**, dar administrate de partenerii sociali. | | formării profesionale: conţinut, programe, formarea instructorilor, standarde minime pentru instructori, orientare profesională; evaluarea periodică a sistemului. |
| Franţa | În 1989 a fost stabilit obiectivul ca 80% din populaţie să fie pregătită la nivel de bacalaureat şi 100% la nivel de calificare într-o meserie (CAP=Certifi- | Cadrul legal este stabilit de **stat**. Statul împreună cu consiliile regionale finanţează programele **publice** de instruire. Există o gamă diversă de organizaţii implicate în instruirea | Partenerii sociali sunt implicaţi la nivel **naţional, regional şi de firmă.** Participă şi contribuie la luarea deciziilor privind: planificarea, finanţarea, administrarea | Sectorul privat asigură locuri de instruire pentru tinerii care participă la sistemele de instruire naţională şi pentru salariaţi. | În curs de dezvoltare sisteme de control ale calităţii orientate spre: terminologiile programelor; relevanţa; natura serviciilor de instruire. În curs de |

| Ţara | Obiective strategice | Descentralizare-autonomie | Parteneriat (implicarea partenerilor sociali) | Participarea sectorului privat. Mecanisme | Calitatea formării |
|---|---|---|---|---|---|
| | | Formarea profesională poate fi organizată de: -camerele profesionale; -municipalităţi; -organizaţii private, toate **autorizate** de Ministerul Naţional al Învăţământului. | | | |
| Olanda | Obiective strategice: -participarea la instruirea lucrătorilor slab calificaţi; -participarea la instruirea lucrătorilor din IMM; -transparenţa pieţei instruirii. | La nivel **naţional**, responsabilitatea formării profesionale este împărţită între guvern şi **federaţiile centrale ale patronatului şi salariaţilor**. Consiliile regionale de ocupare a forţei de muncă | Partenerii sociali sunt implicaţi în mod activ în: -definirea/menţinerea structurii naţionale de calificare în cooperare cu reprezentanţii sectorului educaţional; | Sectorul privat asigură **în sistem alternativ** formarea iniţială a salariaţilor. | Există reglementări şi orientări legale în dome- niul calităţii. Încurajarea vizitelor făcute de "examinatori exteriori" pentru evaluarea calităţii managementului. |

| Ţara | Obiective strategice | Descentralizare-autonomie | Parteneriat (implicarea partenerilor sociali) | Participarea sectorului privat. Mecanisme | Calitatea formării |
|---|---|---|---|---|---|
| | | | activitatea de instruire. | | pectării unor standarde minime pentru instructori. |
| Spania | Planul naţional de instruire pentru 1993-1996 (FIP) are ca principal obiectiv: **corelarea politicii de formare profesională cu necesităţile sistemului productiv prin** introducerea unui sistem naţional de calificări bazat pe diplome şi atestate profesionale. | Răspunderea pentru politica formării în cadrul FIP revine **guvernului naţional**. Regiunile sunt consultate în ce priveşte FIP. Regiunile autonome răspund de administrarea instruirii iniţiale şi a şomerilor. | Organizaţiile la nivel naţional ale partenerilor sociali sunt **membre ale Consiliului Naţional de Formare Profesională**; sunt consultate şi în ce priveşte politica naţională de formare. Participă la dezvoltarea şi aprobarea planurilor de instruire ale întreprinderilor, sprijinite prin | Sectorul privat este implicat în FIP pe traseul legării formării de necesităţile producţiei. Întreprinderile din sectorul privat sunt implicate şi în dezvoltarea calificărilor, pregătirea iniţială şi continuă. Planurile de pregătire ale instituţiilor publice inclusiv şi colaborarea cu sectorul privat. | Crearea **unei unităţi interministeriale** pentru calificarea profesională având ca obiectiv: -actualizarea calificărilor; -reţeaua de centre naţionale de formare pentru instruirea instructorilor; -crearea centrelor de instruire, inovare şi dezvoltare a |

| Ţara | Obiective strategice | Descentralizare-autonomie | Parteneriat (implicarea partenerilor sociali) | Participarea sectorului privat. Mecanisme | Calitatea formării |
|---|---|---|---|---|---|
| | cat de aptitudini profesionale). | profesională: private, autorităţi publice, patroni. | instruirii la diverse niveluri în baza acordurilor colective. | | introducere, standarde minime pentru formatori. |
| Irlanda | Până în anul 2000 să se asigure participarea în proporţie de 90% la ciclul superior de învăţământ (Educational Senior Cycle), concomitent cu extinderea conţinutului programei analitice şi orientarea profesională. Dezvoltarea învăţământului profesional şi a schemelor de | Politica de formare profesională şi realizarea ei sunt de competenţa şi responsabilitatea **autorităţilor naţionale** pt. ocuparea forţei de muncă şi pregătire (FAS). Autorităţile naţionale separate CERT şi TEAGASC au responsabilităţi în domeniile turismului şi agriculturii. | Implicaţi în stabilirea orientărilor strategice ale politicilor de instruire prin reprezentarea lor în: -consiliile naţionale de ocupare a forţei de muncă şi formare profesională; -comitetele de instruire industrială care se ocupă de politica naţională la nivel de industrie. | Sectorul privat asigură: -instruirea iniţială pentru tinerii salariaţi prin sistemul de pregătire alternativ; -instruirea continuă pentru salariaţi. | Există un standard al specificaţiilor programului de instruire, care **asigură calitatea** instruirii şi **acoperă** obiectivele, metodele, materialele, sistemele de evaluare. Comitetul Naţional pentru Standarde supraveghează calitatea managementului politic. |

| Ţara | Obiective strategice | Descentralizare-autonomie | Parteneriat (implicarea partenerilor sociali) | Participarea sectorului privat. Mecanisme | Calitatea formării |
|---|---|---|---|---|---|
| | | între guvernul federal cu cele ale landurilor şi cu partenerii sociali. | cursurilor şi examenelor. Anumite asociaţii profesionale şi sindicate sunt direct implicate în formarea profesională. | | şi **testarea** în proiecte model; calificarea personalului de instruire; dezvoltarea modulelor de instruire dală iniţială din sectorul terţiar în colaborare cu universităţi sau întreprinderi; dezvoltarea carierelor profesionale în posturi medii şi importante prin examinări suplimentare, pregătire continuă, limbaj de specialitate. |

| Țara | Obiective strategice | Descentralizare-autonomie | Parteneriat (implicarea partenerilor sociali) | Participarea sectorului privat. Mecanisme | Calitatea formării |
|---|---|---|---|---|---|
| | | Regiunile răspund de promovarea și finanțarea acțiunilor de formare pentru salariați și șomeri. | pentru satisfacerea nevoilor diferitelor sectoare; -unele organizații ale partenerilor sociali asigură și formare profesională. | | evaluare, cu scopul dezvoltării și comparării diferitelor metode. |
| Luxemburg | Sunt stabilite puncte de referință pentru politica de instruire și formare profesională; sunt definite calificările de bază; timpul alocat pregătirii. | Ministerul Învățământului răspunde de politica pregătirii profesionale inițiale și continue. Politica formării permanente este gestionată de Institutul Național pt. Dezvoltarea Instruirii Permanente. | Implicarea partenerilor sociali este asigurată prin camerele profesionale alese. Acestea participă la elaborarea și aplicarea politicii de formare profesională. | Sectorul privat participă la instruirea tinerilor prin intermediul formării inițiale alternative și al formării salariaților. | Se extinde conceptul **"calității totale"** în domeniul instruirii; sunt aplicate standardele ISO în anumite cursuri. Se examinează și alte metode de evaluare. |

| Țara | Obiective strategice | Descentralizare-autonomie | Parteneriat (implicarea partenerilor sociali) | Participarea sectorului privat. Mecanisme | Calitatea formării |
|---|---|---|---|---|---|
| | | răspund de aplicarea politicii de instruire. | .la nivel **zonal**, această implicare se concretizează în acorduri colective și decizii privind: formarea inițială, formarea continuă, concediul pt. formare profesională. | | Accesul la postul de instructor este bazat pe un set de creșterii stabilite unilateral de M.Î. -Acestea urmează însă să fie adaptate la profilele profesionale. Controlul calității este descentralizat la nivelul instituțiilor în cadrul reglementărilor/orientărilor legale. |
| Portugalia | Obiective strategice: -mărirea | Responsabilitatea revine guvernului central și este | Raspund împreună cu guvernul de aplicarea | Sectorul privat asigură, prin sistemul alternativ | Calitatea este menținută prin prevederi și |

| Ţara | Obiective strategice | Descentralizare-autonomie | Parteneriat (implicarea partenerilor sociali) | Participarea sectorului privat. Mecanisme | Calitatea formării |
|---|---|---|---|---|---|
| | treptată a accesului la formarea iniţială cu cel puţin un an, astfel încât toţi tinerii care intră pe piaţa muncii să fie calificaţi (maxim în sistemul de învăţământ şi formare profesională în corelaţie cu evoluţiile de pe piaţa muncii); -dezvoltarea instruirii permanente şi creşterea nivelului de calificare al forţei de mun- | aplicată printr-o agenţie publică naţională. Regiunile sunt consultate în ce priveşte politica formării prin consiliile consultative regionale. | dreptului constituţional la formare profesională. Rol **instituţionalizat** prin reprezentare la nivel naţional în **Comitetele economice şi sociale**; în consiliile administrative ale institutelor pentru ocuparea forţei de muncă şi formare profesională. Programe proprii de instruire iniţială şi permanentă pentru lucrători şi patroni. | de pregătire, pregătirea iniţială a tinerilor în şcoli profesionale, şcoli tehnice ş.a. Asigură, de asemenea, şi formare continuă. | orientări legale care stabilesc **standarde minime** pentru formarea iniţială. Regulamente de referinţă pentru asigurarea calităţii. În curs de elaborare noi reglementări vizând piaţa instruirii şi introducerea acestora în sistemul formării profesionale. |

| Ţara | Obiective strategice | Descentralizare-autonomie | Parteneriat (implicarea partenerilor sociali) | Participarea sectorului privat. Mecanisme | Calitatea formării |
|---|---|---|---|---|---|
| | că, în special al celor mai slab calificaţi lucrători din IMM, cei în declin. | | | | |
| Marea Britanie | Obiectivele strategice ale formării profesionale sunt **elaborate de patronat şi aprobate de guvern**: -măsurabile; -indică nivelurile minime de calificare pentru tineri şi adulţi. | Cadrul politicii de formare profesională **este stabilit la nivel naţional** şi îndeplinit prin: -Consiliile de Instruire şi Antreprenoriale (TEC), în Anglia şi Ţara Galilor; -Consiliile Antreprenoriale Locale (LEC), în Scoţia. Există o gamă largă de contribuţii ale sectorului privat care se adaugă reţelei | ... | Patronii conduc aplicarea politicii de formare, stabilesc obiectivele; conduc TEC/LEC la nivel local; la nivel **zonal** au putere de decizie prin organismele de conducere industrială în fixarea standardelor. Originalul şi sursă principală pt. instruirea **tinerilor**, schemă alternativă; pt. salariaţi săi; pt. şomeri | Cei din sistemul guvernamental trebuie să fie acreditaţi. Alte tipuri de instruire sunt avizate pe baza randamentelor în funcţie de rezultatele obţinute la concursuri pe meserii la nivel naţional. |

| Ţara | Obiective strategice | Descentralizare-autonomie | Parteneriat (implicarea partenerilor sociali) | Participarea sectorului privat. Mecanisme | Calitatea formării |
|---|---|---|---|---|---|
| | | de colegii finanţate din fonduri publice, fiecare administrată independent. | | prin programe organizate din fonduri publice. | |

***Sursa**: Monitorul ocupării forţei de muncă în Europa. Comisia Europeană, Directoratul General privind Ocuparea Forţei de Muncă, Relaţii Industriale şi Probleme Sociale, Bruxelles, 1994, p.8-12/13.*

I. **Corelarea politicilor de formare profesională** (cantitativ şi calitativ) **cu cererea economică şi cea socială de calificări,** respectiv cu nevoile pieţei muncii. Se regăseşte în proporţii şi cu accente variate în: politici naţionale de formare profesională, creşterea gradului de cuprindere în învăţământul vocaţional-profesional; în reabilitarea diferitelor forme şi filiere profesionale, ceea ce în literatură este denumită "paritatea prestigiului acestora" (parite de prestige; parity of esteem) între filierele de învăţământ general şi cele ale învăţă-mântului profesional în accepţia sa largă; programe de formare continuă; standarde profesionale minime; amplificarea supleţei siste-mului de formare; apropierea formării de tip şcolar de lumea muncii; implicarea mai directă şi susţinută a operatorilor economici direcţi; concertare între nivelurile strategice, în esenţă politice şi cele operaţionale.
II. **Formarea profesională continuă** a forţei de muncă, educaţia adulţilor în pas cu schimbările din sistemul tehnologic şi productiv. Alternanţa muncă-învăţare ca o formă de ocupare-participare a tuturor actorilor sociali la acest proces vital pentru fiecare individ şi societate în ansamblu ei.
III. Ameliorarea **orientării profesionale** a tinerilor şi adulţilor pe parcursul întregii vieţi active în egală măsură din perspectivă societală cât şi individuală, a apropierii dintre potenţialităţi, aspiraţii, nevoile şi resursele economice.
IV. Combaterea prin educaţie şi formare profesională a fragmentării sociale, segmentării pieţei muncii, excluderii şi deteriorării coeziunii sociale.
V. Sporirea ratei de cuprindere şi a duratei de reţinere în învăţământ a tineretului. Modernizarea conţinutului formării din optica pregătirii continue, a capacităţii şi (inclusiv a disponibilităţii) însuşirii de noi calificări şi competenţe de-a lungul întregii vieţi.
VI. Sporirea transparenţei pieţei calificărilor într-o mai strânsă comuniune în nevoia de calificare.

### 3.3. Principii

Examinarea sistemelor de educaţie şi formare profesională permite evidenţierea unor principii relevante, general valabile de construcţie şi funcţio-nare a acestora. Este vorba de un set de principii care în interdependenţa lor dau, credem noi, nota de **modernitate, modernizare şi deschidere spre inovare a formării profesionale.** Cu precizarea că ierarhizarea acestora, în măsura în care ar putea fi vorba de o ierarhie într-un pachet care se vrea coerent, nu are relevanţă în studiul nostru, să vedem care sunt aceste principii.

I. Descentralizarea formării asociată cu deconcertarea competenţelor în materie de formare între nivelul naţional şi cel regional, zonal, de firmă şi implementarea principiului subsidiarităţii. Se remarcă grija pentru o anume coerenţă în concepţia şi orientarea formării; a standardelor ocupaţionale, a conţinuturilor formării, a sistemelor de evaluare la diferitele niveluri de organizare-derulare a formării profesionale. Evident, gradul de elaborare la diferite niveluri este diferit (matricea nr. 1). Se urmăreşte concomitent o dublă ţintă: stimularea, prin formare, a mobilităţii profesionale precum şi o mai puternică apropiere de realităţile locale, ceea ce este de natură să susţină ocuparea, crearea de noi locuri de muncă.

II. Parteneriat - implicarea în acţiunile şi măsurile care vizează formarea profesională a tuturor partenerilor sociali la nivel comunitar, naţional, regional, zonal, local şi de firmă. Aceasta echivalează cu implicarea acestora, în funcţie de nivelul de organizare, la elaborarea concepţiei şi orientărilor, a structurii şi identificării nevoilor, la organizarea, urmărirea şi evaluarea formării. Înseamnă, totodată, coparticipare la finanţare, administrarea în formulă tripartită a fondurilor alocate (bugetul public şi respectiv din alte surse atrase) ş.a.

III. Participarea sectorului privat la acţiunile de formare. Un principiu care răspunde concomitent mai multor nevoi: apropierii de cerinţele reale ale întreprinderii; deschide orizonturi noi pentru modularizare – individualizare şi formare profesională; gestiune previzională mai riguroasă a resurselor umane ale firmei; stimulării motivaţiei; întreţinerii şi dezvoltării capitalului uman al firmei.

IV. Calitatea, evaluarea şi atestarea calificării. Un segment în care se poartă discuţii. Are două faţete. Una la nivel comunitar care presupune evaluarea calificărilor şi recunoaşterea diplomelor - o condiţie *sine qua non* a egalităţii şanselor liberei circulaţii a forţei de muncă şi a evitării marginalizării unor categorii de forţă de muncă (necalificaţi, imigranţi, femei). A doua la nivel naţional, care implică existenţa unor standarde ocupaţionale şi de calificare cel puţin minimale, ca etalon în apropierea şi certificarea calificărilor obţinute prin diferite sisteme. După cum potrivit experienţei acumulate, cel puţin pentru calificările cu vocaţie naţională pot exista instituţii abilitate cu competenţe în domeniul evaluării/atestării (Consiliul Naţional al Formării Profesionale (NCVQ) din Marea Britanie, de exemplu).

V. În fine, ultimul principiu, cu siguranţă nu şi cel din urmă, priveşte **egalitatea de şanse, nondiscriminarea în exercitarea dreptului la educaţie, alegerea profesiei şi formare profesională.** Aceasta înseamnă, pe de o parte, şanse egale pentru categoriile defavorizate, etnic, demografic sau pe piaţa muncii, iar pe de alta, acţiuni şi măsuri - informare, consultanţă, sprijin etc- astfel încât discrepanţa dintre egalitatea de şanse, recunoscută ca un drept constituţional şi egalitatea de acces să fie minimă.

***Asigurarea calității pregătirii profesionale Marea Britanie***

*Concepția britanică se caracterizează prin focalizarea eforturilor în direcția obținerii de randamente superioare. S-au făcut considerabile eforturi pentru a dezvolta standarde de competență care se reflectă în calificările profesionale, iar instruirea profesională urmăreşte realizarea acestora (a standardelor de competență profesională). Contractele de pregătire profesională, bazate pe fonduri publice menționează că pregătirea trebuie să se finalizeze într-o calificare. Consiliile de pregătire şi întreprindere (TECS) au rolul de a monitoriza această acțiune.*

***Portugalia***
*Calitatea este menținută prin prevederi legale care stabilesc un set minim de standarde. Se urmăreşte identificarea nevoilor curente pentru a concerta piața calificărilor cu introducerea sistemului de atestare (certificare) a pregătirii profesionale.*

***Franța***
*Guvernul este responsabil cu administrarea şi managementul organizațiilor de pregătire profesională. Oficiul profesional de atestare al organismelor de formare profesională (OPQF) poate emite avize cu privire la "furnizorii" de pregătire pe baza declarării de către aceştia a structurilor lor organizatorice, a aprecierilor clienților şi a competenței formatorilor. Prin standarde se defineşte profilul ocupațiilor şi cadrul de pregătire. Certificatul de atestare a calităților (AFAQ) acordat organismelor care asigură pregătirea profesională răspunde standardelor internaționale de calitate ISO 9000, îi încurajează să dezvolte sisteme de asigurare a calității, acordându-le dreptul (libertatea) de a-şi preciza procedurile şi a stabili metode de asigurare a calității.*
(Employment in Europe, Part II, 1995).

Multe discuții suscită recunoaşterea calificării obținute pe baza **experienței în muncă** şi/sau sistemul informai de pregătire. Soluțiile diferă de la țară la țară.

***Recunoaşterea experienței în muncă şi a formării profesionale informale***

***Finlanda*** *a adoptat recent un sistem de recunoaştere a pregătirii profesionale, indiferent de modul în care aceasta a fost dobândită. Atât cei care au dobândit calificarea la locul de muncă, pe baza experienței de muncă, cât şi cei care au urmat cursuri de pregătire profesională au posibilitatea să susțină acelaşi examen şi să poată primi un atestat oficial de calificare, acordat de o comisie de examen formată din profesori, reprezentanți ai patronatului şi ai angajaților (sindicate).*
***Marea Britanie*** *are un sistem național de calificare profesională (NVQ - National Vocational Qualifications) care stabileşte* ***standardele*** *de* ***competență*** *şi care pot fi obținute fie prin sistemul formal de pregătire profesională, fie*

*informai, pe baza experienței în muncă. Activitatea NVQ se desfăşoară prin intermediul centrelor care operează sub controlul organului care certifică calificarea. Competența este stabilită (şi verificată) pe baza observărilor la locul de muncă a persoanelor în activități specifice, prin teste orale şi scrise.*

*În **Austria,** cei care nu au urmat cursuri de formare,dar au experiență în muncă, pot susține un examen de calificare profesională, cu condiția să aibă cel puțin 21 de ani, să poată face dovada calificării şi cunoştințelor pe care le posedă. În plus, cei care au un nivel ridicat de pregătire profesională secundară şi au 3 ani experiență în muncă au dreptul să-şi spună "ingineri". După încă 3 ani de experiență pot susține examen de calificare pentru diploma respectivă.*

(Employment in Europe, Part II, 1995)

### 3.4. Caracteristici

Sistemul de educație şi formare profesională este un sistem dinamic în raport cu sine însuşi (dinamica internă), respectiv cu schimbările din economie şi societate (dinamica externă). Este deopotrivă rezultat şi factor al schimbării. Şi aceasta în ciuda înclinației sale "naturale" spre rigiditate, spre conservare a structurilor şi conținuturilor (Edgar Faure, 1974; George Videanu 1989). Evoluțiile din ultimile două decenii, cu deosebire după 1990 - concretizate în măsuri de politică educațională şi formativă - scot în prim-plan o serie de caracteristici cu relevanță şi perspective comparativ cu cele mai mult sau mai puțin tradiționale. Asupra câtorva dintre acestea vom insista în continuare cu convingerea că pot servi ca puncte de reflecție sau axe de reformare - modernizare a formării profesionale din țara noastră (matricea nr. 2).

**Matricea nr. 2 - Adaptarea sistemului de formare profesională la schimbare în țările U.E. (12), în anii 1991-1994**

| ȚARA | Nevoile de calificare | Noi tehnologii de instruire | Schimbări în sectorul industrial |
|---|---|---|---|
| Belgia | Studierea nevoilor de calificare de către comunități cuprinde:<br>- analiza posturilor vacante;<br>- programe de pensionare;<br>- studiul pieței muncii;<br>- studiul sistemului de învățământ şi formare; probleme specifice. | | Lucrătorii afectați de schimbările din industrie constituie un **grup de risc** şi au prioritate pentru recalificare în cadrul programelor şi măsurilor cu **finanțare publică.** |
| Danemarca | Comitete profesionale şi de ramură studiază nevoile de instruire şi calificare: analize privind calificarea; contact strâns cu firmele. | Instruire bazată pe folosirea calculatorului şi materialelor video interactive utilizată de unii patroni şi instructori din sectorul public. Noi forme şi metode de învățare în sectorul public. | Lucrătorii afectați de schimbările din industrie reprezintă un **grup prioritar** pentru recalificare prin programe cu finanțare publică. |
| Germania | Evaluarea nevoilor de calificare este făcută de guvernul federal şi de autoritățile care se ocupă | In curs de dezvoltare materială pentru învățarea la distanță:<br>- programe de învățare | Programe cu finanțare publică pentru lucrătorii afectați de schimbările industriale (grup prioritar). |
| Portugalia | S-a instituțibnalizat o analiză la nivel național privind:<br>- nevoile de calificare pe termen mediu şi lung cu luarea în considerare a grupelor profesionale;<br>- prognozele necesarului de forță de muncă în diferite sectoare, preponderent în noile profile profesionale. Necesitățile de calificare pe termen sunt stabilite în baza informațiilor firmelor. | Atenție importantă se acordă integrării noilor tehnologii în programele de învățământ şi formare profesională,ca şi instruirii specifice în noile tehnologii. | Lucrătorii afectați de schimbările din sectorul industrial sunt un **grup prioritar** pentru programele de pregătire cu finanțare publică. |
| Marea Britanie | Analiză anuală a tendințelor din domeniul calificării pe piața muncii (bazată pe schimbările din structurile | S-a pus în aplicare o nouă tehnologie pentru a dezvolta o infrastructură **deschisă şi flexibilă:**<br>- producerea de | Consultanță şi îndrumare companiilor afectate de schimbările în industrie. Lucrătorii din zonele cu forță de muncă exceden- |

| | | | |
|---|---|---|---|
| | profesionale). Există analize sistematice ale necesarului de calificare la nivel de sector asupra standardelor de calificare pe baza studierii pieței locale a muncii. Aceste analize sunt | materiale (texte, benzi audio şi video etc); -consultanța şi analiza nevoilor de calificare pentru companiile care dezvoltă la comandă materiale şi sisteme de învățare; | tară au acces imediat la programele de formare profesională finanțate public. |
| | întreprinse de TEC/LEC şi comunicate instituțiilor de formare profesională. Unele analize şi studii privind nevoile de calificare sunt efectuate de patronat. | - învățământ deschis: (Politehnica deschisă, Universitatea deschisă, Colegiu deschis). Parteneriatul între învățământul superior şi cercurile de afaceri este sprijinit pentru a facilita transferul de tehnologie, instruirea suplimentară, schimbările dintre baza ştiințifică şi industrie. | |

*Sursa: Monitorul ocupării forței de muncă în Europa, Comisia Europeană, Directoratul General privind Ocuparea Forței de Muncă, Relațiile Industriale şi Probleme Sociale, Bruxelles, 1994, p. 16/17-18/19.*

I. Sporirea **capacității de adaptabilitate** a sistemului în ansamblul sau la schimbările rapide şi nu de puține ori imprevizibile sau/şi şocante din tehnică, economie, organizare, societate. Aceasta se raportează la o mare varietate de probleme în interdependența lor, cum ar fi: relația cu piața muncii, studierea, cunoaşterea nevoilor de forță de muncă şi transmiterea lor în timp convenabil către sistemul de formare; relațiile educație generală - formare profesională; formare profesională inițială şi formare continuă; conținuturile formării şi instruirii; parteneriat în studierea nevoilor; noi formule de organizare a formării: modularizare, individualizare şi susținerea înscrierii pe traiectoria unor filiere profesionale; evitarea specializării premature; instituții specializate de studiere a pieței muncii, de elaborare-avizare a standardelor ocupaționale, de evaluare şi atestare a calificării şi multe altele.

II. Promovarea cu consecvență a **noii tehnologii** de instruire, a noi materiale didactice, a interdisciplinarității şi învățării interactive concomitent cu perfecționarea formatorilor; accent pe programe multimedia şi programe-pilot; pe programe de învățare la distanță şi respectiv pe programe lingvistice şi însuşirea limbajului-cheie al uneia sau alteia familii profesionale; cunoştințe antreprenoriale; noi deprinderi şi comportamente (implicare, asumarea răspunderii, adeziune la schimbare, autonomie etc.) *("savoiretre"; "savoiragir").*

III. Elasticizarea accesului la formarea profesională inițială şi continuă, evitarea (eliminarea) discriminărilor; contact permanent, pe cât posibil instituționalizat, între şcoală şi întreprindere; orientare şi consultanță persoanelor şi întreprinderilor, mediere.

IV. Accelerarea procesului de transfer şi difuzare a cunoştințelor, a noilor tehnologii de învățare, capitalizare şi diseminarea oricărei inovații în domeniu.

În acest context, cea mai semnificativă mutație, în ce priveşte conceptele cu care se operează proiectarea şi realizarea politicilor de formare profesională într-o viziune sistemică, globală ni se pare deplasarea tot mai accentuată de la noțiunea de **calificare la cea de competență,** chiar dacă fiecare dintre termenii amintiți nu acoperă acelaşi front tematic pentru toți partenerii (Formation Professionelle, Revue Europeenne, nr. 1/1994). Această, problemă, amplu dezbătută în ultimii ani, a făcut obiectul unor prestigioase reuniuni internaționale. Chiar dacă nu s-a conturat o unitate de opinii se pare că cei mai mulți preferă termenul **"competență", "portofolii de competențe"** celui de calificare profesională, considerat mai mult sau mai puțin depăşit de dinamica vieții social-economice (Peter Grootings, 1994).

La nivel european pasajul de la "calificare la competență" este mai mult decât o schimbare de termeni, este poate o măsură şi o orientare a ceea ce va deveni formarea profesională într-o perspectivă nu prea îndepărtată. Este de natură să pună mai bine în lumină relațiile dintre educație şi formare profesională pe de o parte, dintre aceasta din urmă -piața muncii şi societate pe de altă parte; să integreze într-un portofoliu diferite tipuri de competențe, ceea ce va inocula o mai mare flexibilitate față de muncă. Va evita riscurile unei calificări mai mult sau mai puțin specializată, supusă uzurii rapide a fondului principal de cunoştințe şi *"savoir* fa/re"-ului. Sigur, definirea calificării se înscrie într-un context specific fiecărui sistem național de învățământ şi formare profesională. Depinde de: relațiile existente între sistemele profesionale şi piața muncii, de sistemele de relații industriale, de formele de organizare a muncii. În dependență de relațiile dintre factorii menționați, în diferite țări, calificările sunt apreciate fie în funcție de diplomele şcolare, fie în funcție de variatele categorii profesionale de pe piața muncii, fie după clasificările din sistemul de remunerare, după postul de muncă sau în diverse combinații ale acestor elemente.

Conceptul de **competență profesională** se raportează la sistemul de cunoştințe generale, tehnice şi profesionale, la deprinderile şi aptitudinile necesare exercitării unei profesii, la capacitatea de a lucra autonom şi flexibil, la aptitudinea, disponibilitatea şi capacitatea de intervenție în mediul profesional, în organizarea muncii (Gerhard P. Bunk, 1994). Implică deci capacitate de execuție, de asumare a răspunderii, de autonomie, intervenție şi comunicare, relații interumane de creativitate (matricea nr.3).

Pornind de la tabloul sinoptic al cunoştințelor profesionale şi al calificării profesionale - legate mai ales primele de organizarea tayloristă a muncii -,

considerăm util să prezentăm mai detaliat componentele competenței profesionale şi în final schema corelațiilor dintre unitățile structurale din economie-calificare şi competența profesională.

**Matricea nr. 3 - Cunoştințe profesionale, calificare profesională, competență profesională**

| | **Cunoştințe profesionale** | **Calificare profesională** | **Competență profesională** |
|---|---|---|---|
| Elemente profesionale | cunoştințe deprinderi aptitudini | cunoştințe deprinderi -aptitudini | cunoştințe deprinderi aptitudini |
| Importanță | definite pentru fiecare profesie | flexibilitate în profesie | mediu profesional şi organizare |
| Caracterul activității | muncă de execuție determinată | muncă de execuție indeterminată | lucru de elaborare liber |
| Gradul de organizare | organizare exogenă | autonom | organizare autodefinită |

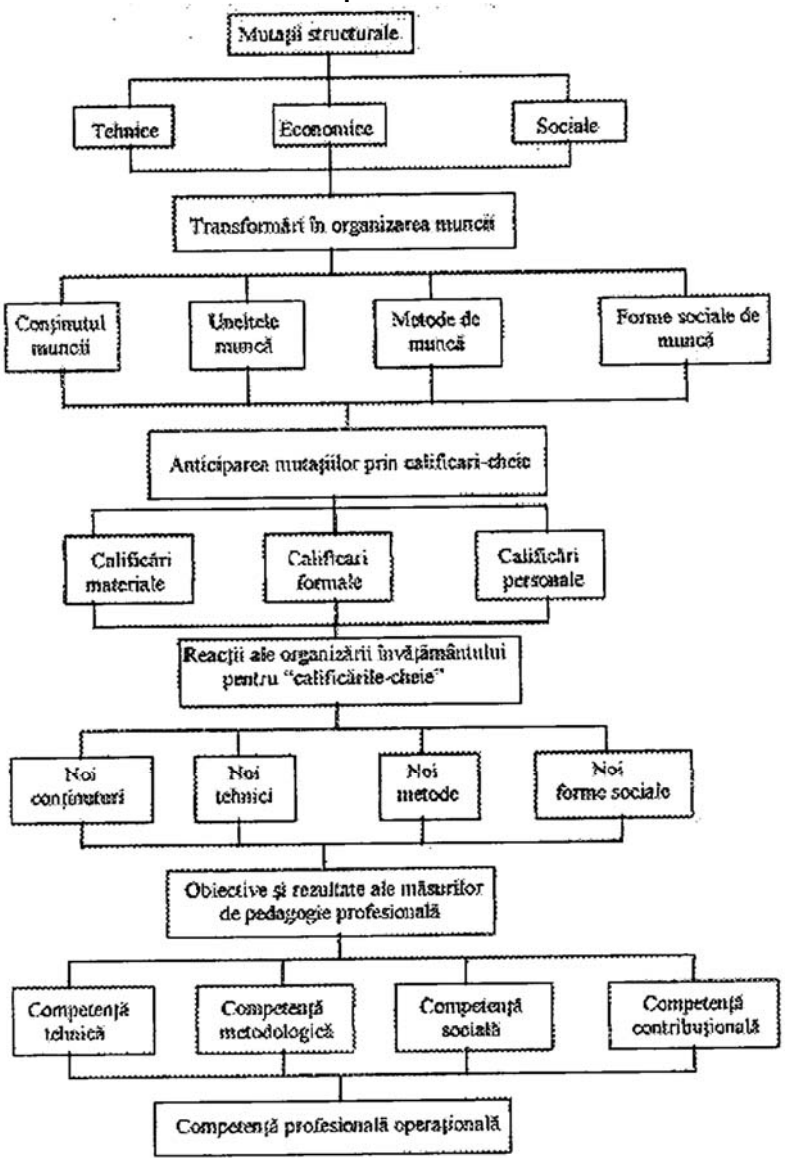
*Sursa: CEDEFOP, Formation Professionnelle, Revue Europăenne, nr. 1/1994, p.9.*

**Matricea nr. 4 - Componentele competenței profesionale (sau elementele constitutive ale portofoliului de competențe)**

| Competență tehnică-continuitate<br><br>-cunoştințe<br>-deprinderi<br>-aptitudini | Competență metodologică -flexibilitate<br><br>metode | Competență socială -sociabilitate<br><br>comportamente | Competență contribuțională -participare<br><br>angajare |
|---|---|---|---|
| nivel inter-disciplinar<br>nivel profesional<br>aprofundare profesională<br><br>extindere profesională<br><br>nivel de întrepr.<br><br>nivel de experiență | metode de muncă variate şi variabile<br><br>soluții în funcție de situația concretă<br><br>metode de rezolvare a problemelor<br><br>autonomie, reflecție asupra lucrului, planificării, executării şi controlului<br><br>flexibilitate | **nivel individual**<br>performanță<br>suplețe<br>capacitate de adaptare<br>disponibilitate<br><br>**nivel interpersonal**<br>spirit de cooperare<br>loialitate<br>cinste<br>seryiabilitate<br>spirit de echipă | capacitate de coordonare<br>capacitate de organizare<br>capacitate de combinare<br>capacitate de convingere<br>capacitate de decizie<br>responsabilitate |

*Sursa: CEDEFOP, Formation Professionnelle, Revue Europeenne, nr. 1/1994, p.10.*

**Schema nr. 2 - Corelații între mutatii structurale, calificare şi competente profesionale**




*Sursa: CEDEFOP, formation professionnelle, Revue Europenneno. 1/1994, p. 13*

Schema nr. 2 permite sesizarea corelațiilor dintre mutațiile structurale din economie - calificarea profesională şi portofoliul de competențe profesionale. În condițiile concrete de dezvoltare a economiilor contemporane, de "demonetizare" a unor concepte şi "reapreciere" a altora, are o utilitate deloc neglijabila pentru proiectarea şi arhitectura sistemelor de formare şi mai ales a filierelor profesionale. Este poate terenul de apropiere al cererii economice şi al celei sociale de calificări.

Fără a intra într-o descriere de detaliu, reținem atenția doar asupra principalelor traiecte, canale de comunicare între variabile incluse în schemă.

- Primul bloc priveşte relația **mutații structurale** (tehnice, economice, sociale) - organizarea muncii sub aspectul conținutului, uneltelor şi metodelor de muncă, al formelor sociale de organizare (relațiile interumane).
- Al doilea bloc - este vorba de organizare - nevoi de calificare cu accent pe calificările cheie -, identificarea nevoilor de formare profesională.
- Al treilea bloc priveşte **transmiterea** noilor nevoi de calificare a sistemului de formare şi **reacția** acestuia pe diverse planuri (conținuturi, tehnici, metode, forme sociale de organizare etc).
- În fine, al patrulea bloc, cu un caracter integrator include, practic, inovațiile introduse în sistem, reflectate în rezultate, în **portofoliul de competențe** care desemnează, în fapt, profilul profesional al individului la un moment dat şi oferă o bază socială pentru îmbogățirea/lărgirea filierelor profesionale.

### 3.5. Revigorarea formării profesionale continue, caracteristică şi cerință a formării profesionale

Este una din dimensiunile cu pondere importantă în programele U.E., a statelor membre. În acelaşi timp, este o problemă care câştigă teren în țările asociate, încercând pe de o parte valorificarea şi valorizarea a ceea ce este peren în sistemele lor de educație şi formare, iar pe de alta apropierea de standardele europene. Aşa cum este concepută şi derulata, permite concentrarea eforturilor asupra unor grupuri prioritare şi respectiv defavorizate, promovarea unor mecanisme noi de instruire, diversificarea mijloacelor de finanțare, transformarea de *facto* a învățării într-un **suport şi** o **alternativă** a ocupării, mecanism de combatere a şomajului de lungă durată şi a excluderii sociale, a discriminărilor şi inegalităților. Pentru atingerea unor asemenea ținte, după 1990 în toate țările europene au fost lansate programe ambițioase de formare continuă (matricea nr. 5). Fără a intra în analiza nici măcar sumară a acestora, vom releva doar trei aspecte privind: mecanismele de asigurare; modalitățile de acces; grupurile prioritare sau defavorizate care fac cu predilecție obiectul acestor programe.

**Matricea nr. 5**

## Formarea continuă în țările Uniunii Europene (12), în anii 1991-1994

| Țara | Mecanisme de ajustare | Modalități de facilitare a accesului | Non discriminare. Egalitate de șanse |
|---|---|---|---|
| Belgia | Programe educaționale de bază și inițiale pentru adulți; Programe de învățământ pentru adulți în vederea perfecționării personale; Programe destinate avansării sociale (cursuri serale, de week-end, profesionale). Programe de instruire pentru **salariați**, **șomeri și lucrători pe cont propriu**. Programe de sprijinire a instruirii în IMM. | Concedii de studii plătite pentru învățământul general sau profesional destinat salariaților. **Costurile suportate de patron sunt parțial sau integral suportate din fonduri publice**. Scutirea de taxe a persoanelor pentru cheltuielile de pregătire; Plăți și prime pentru șomeri pe durata pregătirii. Măsuri de promovare a instruirii pentru grupurile de risc (handicapați, salariați amenințați de șomaj, șomeri de lungă durată, salariați în vârstă etc.). Contribuții reduse la plata asigurărilor sociale pentru | Șanse egale susținute de acțiuni reale pentru firmă: informații, consultanță, formare în meserii tradiționale, sprijin pentru femeile cu copii. |

| Ţara | Mecanisme de ajustare | Modalităţi de facilitare a accesului | Non discriminare. Egalitate de şanse |
|---|---|---|---|
| | | salariaţii care recrutează, lucrători pentru instruire. Taxă de formare profesională, percepută patronilor, de 0,15% din masa salariilor. | |
| Danemarca | Învăţământ de bază sau avansat şi instruire pentru adulţi. Cursuri de învăţământ deschis (învăţământul general şi profesional cu frecvenţă parţială). Instruire publică pentru lucrători semicalificaţi şi calificaţi. Cursuri de orientare antreprenorială potrivit necesităţilor de afaceri identificate. Instruire pentru şomeri. Programe de sprijinire a lucrătorilor pe cont propriu. | Acces liber la numeroase cursuri şi programe de instruire profesională. În caz de concediu (până la un an) pentru adulţi sau cursuri de instruire profesională, cursanţii primesc **ajutor de şomaj** care poate fi suplimentat de patron. Cursuri de învăţământ general şi profesional în timpul orelor de lucru pentru salariaţii cu calificare scăzută, Instruire pentru "grupurile de risc" (inclusiv grupuri etnice). Plata şomerilor în timpul formării. | Un program special de învăţământ profesional şi instruire cu durata de un an pentru femei. |

| Țara | Mecanisme de ajustare | Modalități de facilitare a accesului | Non discriminare. Egalitate de șanse |
|---|---|---|---|
| Germania | Programe (măsuri) de instruire permanentă și învățământ general pentru adulți cu calificare scăzută.<br>Formare școlară continuă pentru comerț și specializări tehnice.<br>Formare avansată și suplimentară pentru salariați.<br>Măsuri de formare pentru șomeri.<br>Sprijin pentru instruire în IMM. | În 9 landuri există legi privind concediul de studii, aplicate prin acorduri colective (cel mai mult 5 zile/an).<br>Subvențiile din fonduri federale și ale landurilor sunt destinate dotării necesare instruirii și personalului.<br>Grupurile-țintă care beneficiază de sprijin:șomerii de lungă durată, lucrătorii vârstnici, cei tineri și cei din I.M.M.<br>Plata ajutorului de șomaj pe durata instruirii. | Sprijinirea femeilor cu calificare redusă și îndrumarea lor pentru reintegrarea în viața activă. |
| Grecia | Programe de învățământ suplimentar și formare profesională pentru:<br>• salariați - îmbunătățirea perspectivelor de promovare profesională;<br>• lucrătorii cu calificare redusă;<br>• șomeri. | Acces pe baza acordurilor dintre patron și salariați.<br>Acces liber la numeroase programe de formare profesională cu plata unor indemnizații pentru cursanți.<br>"Grupuri-țintă": handicapați, minorități etnice, persoane cu calificare redusă; | Sprijin sporit pentru femeile cu copii sau cu alte responsabilități;<br>Instruire pentru persoanele cu probleme speciale. |

| Ţara | Mecanisme de ajustare | Modalităţi de facilitare a accesului | Non discriminare. Egalitate de şanse |
|---|---|---|---|
| | | Programe orientate spre creşterea formării în profesii tradiţionale (artizanat, prelucrarea argintului ş.a.).<br>Scutirea de impozitul pentru pregătirea în anumite profesii.<br>Taxe pentru formare profesională, percepute de la patroni, egale cu 0,2% din masa salariilor rambursate la aplicarea programelor de instruire aprobate.<br>Colaborarea mai strânsă a partenerilor sociali dezvoltă accesul la instruirea permanentă pe parcursul vieţii active, profesionale. | |
| Spania | Instruirea iniţială este concentrată în centre de învăţământ.<br>În aceste centre se poate asigura şi instruirea permanentă. | Accesul facilitat de:<br>• difuzarea informaţiilor;<br>• creşterea numărului de centre de formare.<br>Majoritatea instituţiilor de învăţământ secundar asigură şi formarea profesională. | În FIP se acordă prioritate reîntoarcerii şi reintegrării femeilor pe piaţa muncii.<br>Prioritate şi în "Planul de instruire şi integrare profesională" destinat şomerilor. |

| Ţara | Mecanisme de ajustare | Modalităţi de facilitare a accesului | Non discriminare. Egalitate de şanse |
|---|---|---|---|
| | | Accesul la instruirea permanentă se asigură prin acorduri colective. Cel din 1992, de exemplu, prevedea: finanţarea parţială din fondurile publice a programelor de formare din întreprinderi, cu mai puţin de 200 de salariaţi.<br>Legătura formare iniţială-formare ulterioară este realizată prin conexiunea dintre diplomele de instruire iniţială şi atestatele pentru adulţii care participă la diverse programe.<br>Dreptul la concediu de instruire pentru învăţământul profesional. | |
| Franţa | Programe pentru salariaţi şi şomeri.<br>Programe de învăţământ de bază şi instruire pentru cei cu calificare scăzută.<br>Programe de formare în ve- | Dreptul la instruire, calificare recunoscută, concediu plătit pentru formare este inclus în **planurile de instruire ale întreprinderilor**. | Planurile de acţiune trebuie să cuprindă măsurile pentru promovarea egalităţii de şanse.<br>Instruire modulară pentru femeile ce se încadrează în muncă. |

| Ţara | Mecanisme de ajustare | Modalităţi de facilitare a accesului | Non discriminare. Egalitate de şanse |
|---|---|---|---|
| | derea promovării sociale şi culturale.<br>Sprijin pentru lucrătorii din I.M.M. | Durata şi condiţiile sunt impuse în acordul dintre patron şi salariat.<br>Credite de instruire speciale pentru concediile de formare.<br>Formare **publică** prioritară pentru şomerii de lungă durată şi lucrătorii vârstnici.<br>În planurile de acţiune ale întreprinderilor se indică priorităţile formării pentru cei cu calificare scăzută, administrarea timpului de lucru şi de instruire, finanţarea.<br>Scutire de impozite pentru asociaţii de afaceri şi persoane particulare.<br>Posibilităţi de plată pentru şomeri pe durata instruirii. | Proiecte-pilot pentru diversificarea programelor de formare profesională pentru femei. |
| Irlanda | Măsuri de formare pentru învăţământul de bază, destinat adulţilor.<br>Formarea salariaţilor, cu | Subvenţii pentru firmele care au planuri de instruire corespunzătoare.<br>Subvenţionarea impozitelor | Măsuri în favoarea reinserţiei femeilor. |

| Țara | Mecanisme de ajustare | Modalități de facilitare a accesului | Non discriminare. Egalitate de șanse |
|---|---|---|---|
| | deosebire a celor:<br>• afectați de restructurare;<br>• slab calificați;<br>• I.M.M.<br>• manageri.<br>Măsuri de formare suplimentară pentru șomeri și lucrători pe cont propriu. | cu rate variind între 0,25% și 1,25% (1992) în funcție de sectorul industrial.<br>Rambursări pe baza atestării efectuării satisfăcătoare a stagiului de pregătire.<br>Grupuri prioritare pentru programele cu finanțare publică: handicapați, șomeri de lungă durată.<br>Plata șomerilor pe durata instruirii. | |
| Italia | Evaluarea programelor de instruire vizând:<br>• șomerii;<br>• lucrătorii afectați de schimbările industriale;<br>• lucrătorii din zonele dezavantajate.<br>Programe de formare în cadrul companiilor și în oricare alte situații în care există dezechilibru între cererea și oferta de forță de muncă. | Legea asigură dreptul la instruire permanentă.<br>Acordurile dintre partenerii sociali la nivel național, regional și de companie asigură structurile de formare a accesului la programele de instruire.<br>Reducerea costurilor angajării pentru tinerii care urmează programe.<br>Plata șomerilor pe durata instruirii. | Cadrul legal caută să promoveze participarea sporită a femeilor la programele de instruire, ca și integrarea femeilor în profesii în care sunt slab reprezentate. |

| Ţara | Mecanisme de ajustare | Modalităţi de facilitare a accesului | Non discriminare. Egalitate de şanse |
|---|---|---|---|
| Luxemburg | Programe de învăţământ de bază pentru: adulţi şi şomerii de lungă durată fără calificare profesională, persoane în căutarea unui loc de muncă, dispuse să-şi schimbe meseria sau au dificultăţi în găsirea unui loc de muncă corespunzător calificării. | Unele acorduri colective zonale prevăd concedii speciale plătite în domenii de interes pentru întreprinderi.<br>Negocieri la nivel naţional în vederea reglementării accesului şi exercitării dreptului la instruire.<br>Grupuri prioritare: handicapaţi, lucrători afectaţi de restructurarea industrială.<br>Plata şomerilor pe durata instruirii. | Măsuri de instruire-cu finanţare publică pentru femei. |
| Olanda | Formarea continuă combină serviciile educaţionale cu finanţare publică cu cele comerciale.<br>Învăţământ pentru grupuri-ţintă, dezavantajate.<br>Şcolarizarea forţei de muncă active.<br>Învăţământ pentru adulţi pentru "uz propriu".<br>Politica guvernamentală | Concediu de studiu reglementat prin acorduri colective; în medie 1-3 zile/an, putând să ajungă în cazuri excepţionale la 8-10 zile/an.<br>Grupuri prioritare pentru programele cu finanţare publică: lucrători slab calificaţi, şomeri de lungă durată, minorităţi etnice, | Servicii speciale destinate calificării femeilor.<br>Şanse egale în sistemul de învăţământ şi formare iniţială.<br>Orientaţi spre grupurile ţintă dezavantajate. |

| Ţara | Mecanisme de ajustare | Modalităţi de facilitare a accesului | Non discriminare. Egalitate de şanse |
|---|---|---|---|
| | oritentată spre stimularea **transparenţei pieţei serviciilor educaţionale** cu finanţare publică/privată. | handicapaţi, lucrători din I.M.M.<br>Indemnizaţii şomerilor pe perioada instruirii. | |
| Portugalia | Învăţământul de bază şi secundar pentru adulţi.<br>Cursuri de instruire pentru salariaţi şi şomeri.<br>Instruire managerială pentru IMM şi cooperative. | Accesul la formare este un drept constituţional.<br>Sprijin financiar pentru şomeri.<br>Concediu de studiu plătit pentru cei ameninţaţi cu pierderea locului de muncă.<br>Măsuri speciale pentru instruirea şomerilor de lungă durată, minorităţi etnice, persoane afectate de schimbările din industrie. | Programe pentru femei de dezvoltare profesională şi personală (învăţământ de bază, formare profesională în domeniul managementului şi al profesiilor noi). |
| Marea Britanie | Încurajarea patronilor în perfecţionarea profesională a salariaţilor. Standardul "Investitori în oameni", stabileşte un etalon în domeniu.<br>Numeroase prevederi şi programe privind instruirea şi învăţământul profesional pentru tineri şi adulţi, şo- | Accesul la instruire şi la concedii de studii plătite, care face obiectul acordurilor dintre patroni şi salariaţi.<br>Scutiri de taxe şi împrumuturi subvenţionate pentru persoanele a căror instruire conduce la o calificare naţională. | Instruire flexibilă a femeilor; facilitarea participării parţiale la cursuri.<br>Sprijin pentru cheltuielile vizând îngrijirea copiilor.<br>Grupuri-ţintă pentru finanţarea publică: persoanele care se întorc pe piaţa muncii; familiile cu un |

| Ţara | Mecanisme de ajustare | Modalităţi de facilitare a accesului | Non discriminare. Egalitate de şanse |
|---|---|---|---|
| | meri etc. Acestea acoperă calificarea profesională, instruirea antreprenorială, calificarea de bază efectuate prin:<br>• cursuri tradiţionale;<br>• studiere deschisă şi flexibilă. | Iniţiativa **"Investitori în oameni"** promovează integrarea instruirii în planurile şi obiectivele companiei.<br>Indemnizaţii plătite şomerilor pe durata instruirii.<br>Grupuri ţintă pentru finanţare publică: handicapaţi, minorităţi etnice, persoane din zone cu excedent de forţă de muncă, cei care revin pe piaţa muncii. | singur părinte susţinător. Instruirea cuprinde: redarea încrederii, tehnici de căutare a unui loc de muncă, management în profesii netradiţionale etc. |

***Sursa**: Monitorul ocupării forţei de muncă. Comisia Europeană, Directoratul General privind Ocuparea Forţei de Muncă, Relaţii Industriale şi Probleme Sociale, Bruxelles, 1994, p.17.*

În ce priveşte **mecanismele,** remarcăm că se utilizează o gamă largă de programe de parteneriat național şi sau transnațional: programe de perfecționare pentru adulți în vederea dezvoltării personale; de facilitare a mobilității sociale; instruire-recalificare pentru salariați, şomeri, lucrători pe cont propriu (atenție mare artizanatului); programe de orientare-instruire antreprenorială; formare avansată pentru salariați; învățământ profesional suplimentar; programe de evaluare a instruirii; instruire managerială. Pe de altă parte, prezintă interes **mecanismele de finanțare.** Acestea pot fi: fonduri publice; fonduri ale întreprinderilor; politici fiscale bazate pe scutirea de impozit şi taxe a veniturilor utilizate pentru formarea profesională; taxe de formare profesională percepute întreprinderilor; concedii de studii; indemnizații de şomaj; subvenții din fonduri naționale sau regionale; credite pentru studii; "inițiativa investiției în oameni" - care promovează integrarea formării profesionale în planurile companiilor.

Cât priveşte **modalitățile de acces,** acestea pornesc de la faptul că în toate țările democratice **dreptul la formare** este un drept fundamental, constituțional, al omului. Ca atare modalitățile utilizate sunt orientate spre: asigurarea egalității de şanse, eliminarea discriminării de ori ce fel; informare corectă şi largă; consultanță; transparență; sprijinul prioritar al grupurilor defavorizate (femei la revenirea pe piața muncii, femei cu mulți copii, tineri care intră pe piața muncii fără calificare, imigranți, persoane în vârstă ş.a.).

**Grupurile prioritare şi respectiv defavorizate.** Grupurile prioritare sunt considerate acele categorii cu risc mare la schimbare: lucrătorii afectați de schimbările tehnologice, în primul rând din industrie; lucrătorii din zonele cu forță de muncă excedentară; şomerii de lungă durată; instruirea forței de muncă în folosirea noilor tehnologii, a însuşirii calificărilor-cheie. De regulă, aceste grupuri beneficiază de finanțare din fonduri publice.

Categoriile defavorizate, sunt, de asemenea, categorii de forță de muncă cu grad ridicat de risc, adesea independent de riscul indus de mutațiile tehnologice şi organizaționale: tineri, femei, şomeri, cu deosebire de lungă durată, mici întreprinzători, imigranți etc.

În fine, o ultimă subliniere - relevantă pentru construcția europeană - este legată de:

a. parteneriatul național şi din ce în ce mai mult în formare continuă orientat cu precădere spre competențe-cheie şi cunoştințe lingvistice (profesionale şi generale);
b. la nivel național acest parteneriat este juridic regimentat prin acorduri şi/sau convenții colective. Într-un fel este un "contract de formare profesională negociat", cu competențe, răspunderi şi drepturi pentru fiecare partener (la nivel local, regional);
c. la nivelul Uniunii îmbracă mai ales forma unor programe-pilot transnaționale, schimburi de experiență, documentare etc, cu mențiunea că la nivel comunitar şi respectivnațional sunt create structurile instituționale necesare.

# 4. SISTEMUL DE FORMARE PROFESIONALĂ SUB SEMNUL ÎNNOIRII. EVOLUȚII RECENTE. EXIGENȚE VIITOARE

*"învățământul românesc, cu toate problemele sale, a rămas dintotdeauna un* învățământ european *(s.n.) prin sistemul de valori pe care-l promovează, prin tipul de instituții educative, prin bazele sale legislative, prin predilecția deosebită pentru cultură şi deschiderea interculturală, prin calitatea elitelor pe care le-a format" (*Cartea albă a reformei învățământului în România*, Octombrie 1995)*

## 4.1. Nevoia de reformă

Învățământul românesc şi componenta sa de pregătire profesională s-a confruntat (şi poate în anumite segmente se mai confruntă), ca întreaga societate de altfel, cu fenomene de criză care s-au făcut simțite cu deosebire începând din a doua jumătate a anilor '80. (Cezar Bârnea, 1993). Acestea s-au constituit în surse de blocaj, de îndepărtare a ofertei sistemului de învățământ de nevoia reală de calificări a pieței muncii, de accentuare a dezechilibrelor dintre cererea şi oferta de forță de muncă calificată, de frânare a mobilității profesionale. Pe scurt, acestea au îmbrăcat forma coexistenței deficitelor şi respectiv excedentelor de forță de muncă în anumite profesii, bazine de ocupare etc. (Steliana Perț şi colectiv, 1991); contradicții între nevoile de forță de muncă pe termen scurt şi mediu şi oferta sistemului de învățământ, caracterizat prin preponderența absolută a învățământului tehnic combinată cu specializarea îngustă şi prematură (C.Sinclair, 1994); supra şi respectiv sub şcolarizare pe anumite trepte ale învățământului (secundar, superior) fără legătură cu cererea de forță de muncă, deteriorarea calității şi lipsa de corelare a conținuturilor educației, criza orientării profesionale şi a resurselor alocate ş.a. (Cătălin Zamfir, Lazăr Vlăşceanu, 1995).

Tranziția este un proces de învățare socială, de învățare individuală şi colectivă cu o puternică dimensiune psihologică şi morală. Până la urmă adevăratul blocaj al reformelor îşi are sursa şi se manifestă în domeniul resurselor umane. Există pericolul - poate insuficient evaluat - ca blocajele din procesul de învățare şi formare să amenințe realizarea reformelor.

Principalele surse de blocaj inventariate în "Cartea Albă a reformei învățământului din România" sunt:

- **criza politicii educative** - caracterizată prin lipsa de consens în materie a diferitelor grupuri interne implicate în acest proces;

- **criza de autocunoaştere,** respectiv inexistenţa în momentul de pornire a unei diagnoze complete, calificate a sistemului;
- **criza de cunoaştere cu două componente:** alternative de reformă; capacitate de management a reformelor;
- **criza resurselor umane** - sub aspectul formării personalului didactic şi al motivării sale;
- **centralizarea excesivă a deciziei şi criza de management** la diferite eşaloane ale sistemului;
- **criza financiară,** respectiv insuficienţa resurselor totale alocate asociat cu o distribuţie discrepantă pe domenii şi o utilizare insuficientă;
- **criza capacităţii de presiune şi proiectare a sistemului** în legătura sa organică, cu modificările din structura economiei, din tehnică şi organizare, din diviziunea muncii etc.

La începutul anului 1990, aşa cum arată Cezar Bârzea şi specialiştii Institutului de Ştiinţe ale Educaţiei, după mai mulţi ani de "... marginalizare şi subfinanţare, învăţământul românesc a ajuns la un prag critic dincolo de care este ameninţat însuşi nivelul de cultură şi de pregătire al naţiunii" (Cezar Bârzea, 1993).

În condiţiile în care în primii ani ai tranziţiei (până în 1993), măsurile, numeroase de altfel, care s-au luat în învăţământ au avut mai ales un caracter corector şi reparatoriu, dictate, practic, de anumite grupuri de presiune, mai curând de deconstrucţie decât de construcţie, punctual, lipsit de coerenţă şi perspectivă, **nevoia de reformă şi restructurare era iminentă. Î**n momentul 1993, se punea cu acuitate problema tipului de reformă necesar. Din alternativele posibile o **reformă care combină în proporţiile necesare reforma de evoluţie cu cea de restructurare** a apărut ca opţiunea cea mai convenabilă, chiar dacă unele dereglări introduse după 1990 - care au accentuat criza -nu puteau fi eliminate. Mai mult au fost preluate ca atare în legislaţia care reglementează reforma (Legea învăţământului nr.84/1995).

Un asemenea tip de reformă înseamnă printre altele o viziune globală, integratoare şi coerentă a reformei şi sistemului, coerenţa între reforma învăţământului şi celelalte componente ale transformării societăţii, un alt set de motivaţii, valori şi finalităţi ale învăţării şi formării profesionale din perspectiva valorizării potenţialului uman naţional, al asimilării valorilor perene ale sistemelor de învăţământ şi pregătire din Europa, decentralizare a deciziei, management bazat pe parteneriat etc.

Prin Legea învăţământului (nr. 84/1995) se stipulează:

- învăţământul constituie **prioritate** naţională, urmăreşte realizarea idealului educaţional întemeiat pe "tradiţii umaniste, pe valorile democraţiei şi pe aspiraţiile societăţii româneşti şi contribuie la păstrarea identităţii naţionale".

- învățământul are drept finalitate formarea personalității umane prin:
  - însuşirea cunoştințelor ştiințifice, a valorilor culturii naționale şi universale;
  - formarea capacităților intelectuale, a disponibilităților şi a abilităților practice prin asimilarea de cunoştințe umaniste, ştiințifice, tehnice şi estetice;
  - asimilarea tehnicilor de muncă intelectuală necesare instruirii şi autoinstruirii pe durata întregii vieți;
  - educația în spiritul respectării drepturilor şi libertăților fundamentale ale omului, al demnității şi al toleranței, al schimbului liber de opinii;
  - cultivarea sensibilității față de problematica umană, față de valorile moral-civice, a respectului pentru natură şi mediul înconjurător;
  - profesionalizarea tinerei generații pentru desfăşurarea unor activități utile, producătoare de bunuri materiale şi spirituale;
- "Finalitățile şcolii româneşti se realizează prin strategii şi tehnici moderne de instruire şi educare, susținute de ştiințele educației şi practica şcolară, conform obiectivelor fiecărui nivel de învățământ".

Sistemul național de învățământ este format din ansamblul instituțiilor de învățământ de diferite tipuri şi forme de organizare. Cuprinde unități şi instituții de învățământ de stat şi particular. Este organizat pe niveluri urmărindu-se coerența şi continuitatea educației în concordanță cu particularitățile de vârstă, individuale şi tipul de formare (schema nr. 3). Rețeaua învățământului profesional este organizată de Ministerul învățământului după consultarea tuturor celorlalți parteneri implicați. Cât priveşte **educația permanentă,** Ministerul învățământului elaborează programele de formare în colaborare cu celelalte instituții interesate cât şi cu mijloacele de informare în masă, universități populare, fundații culturale etc. pentru a facilita accesul tuturor cetățenilor indiferent de vârstă, în scopul adaptării lor la mutațiile din societate pe parcursul întregii vieți (Legea învățământului,nr. 84/1995).

### 4.2. Principalele caracteristici ale formării profesionale inițiale

Potrivit schemei prezentate, formarea profesională inițială se realizează printr-un sistem deschis de instituții specializate. Este un sistem aflat în plină reformă prin care se urmăreşte înlăturarea vechilor carențe şi tendințe negative şi reînscrierea sa pe coordonatele progresului şi dezvoltării umane; într-un cuvânt, în redefinirea şi reabilitarea factorului uman şi a pregătirii sale ca element cheie al dezvoltării contemporane. Procesul de reformă este în fază de început, inegal ca realizare pe diferitele sale segmente. În acelaşi timp, face obiectul unor programe de reformă cu asistența fie a U.E. (Programul PHARE-VET, Programele Leonardo da Vinci, Socrate, Youth for Europe, Tempus etc), fie a Băncii Mondiale, fie a unor acorduri bilaterale. Componenta "Reformă a

învățământului profesional", realizată, în prezent în principal în cadrul Programului PHARE-VET, vizează toate aspectele procesului de învățare în relația lor organică cu transformările previzibile de pe piața muncii, cu cererea de forță de muncă. Dacă pe termen |ung **obiectul reformei învățământului secundar** (ciclul I şi II) era pregătirea mai bună a forței de muncă pentru a se integra în. activitate şi a sprijini restructurarea economiei, pe termen scurt se urmăreşte promovarea unor măsuri de reformă în şcoli-pilot (25) şi şcoli de demonstrație (50), în cele 20 de familii ocupaționale (în locul celor peste 380 de specializări), diseminate pe întreg teritoriul țării.

Sintetic, caracteristicile sistemului de pregătire profesională potrivit prevederilor Legii învățământului şi programelor de reformă în derulare, sunt prezentate în matricea nr. 6.

Cât priveşte **formarea continuă** se poate spune că, din rațiuni diverse, după 1990, a fost neglijată. Nici noile reglementări cuprinse în Legea învățământului nu par a fi găsit soluțiile cele mai convenabile, purtătoare de beneficii pentru individ şi societate:

I. relațiile dintre piața muncii şi sistemul de formare continuă sunt fracturate. Am putea spune că acestea funcționează -atât cât mai funcționează numai pe o fațetă, cea a pregătirii şi reintegrării şomerilor. Aceasta este nota generală, nu putem însă să nu corectăm afirmația care pare categorică cu privire la apariția şi dezvoltarea unei cereri de formare la nivel de individ sau de agent economic în domenii cum sunt managementul general, managementul financiar, managementul resurselor umane, ca şi de cunoştințe privind lansarea şi derularea unor afaceri, finanțe-bănci-asigurări, turism, administrație;

II. "căderea liberă" a motivației de a investi în resursele umane, determinată în principal de lipsa resurselor necesare şi a unor perspective de carieră (filieră) profesională. Practic, funcția întreprinderii de "furnizor" de competențe, pregătire etc., cu puține excepții, tinde să dispară;

III. În ciuda faptului că au apărut multe instituții de perfecționare a pregătirii - o adevărată piață în domeniu -formulele de realizare a educației continue, a educației la distanță etc. sunt prea puțin dezvoltate şi atractive;

IV. o ruptură într-o pregătire prin şcoală sau o altă formă organizată şi învățarea continuă pe parcursul vieții, prin utilizarea unor forme de tipul modularizării şi individualizării, care răspund unor nevoi concertate ale individului şi întreprinderii, şi sunt mai eficiente din punctul de vedere al costurilor pe care le antrenează;

V. destructurate sunt în prezent şi relațiile întreprindere-şcoală-universitate, ceea ce nu poate să nu constituie un handicap serios al pregătirii continue a resurselor umane.

**Matricea nr. 6**

## Caracteristici principale ale formării profesionale inițiale în România

| Forma de învățământ | Durata în ani | Condiții de admitere. Organizare | Cunoștințe și deprinderi predate și însușite | Certificarea formării (felul documentului) | Competențe | Posibilități de continuare a studiilor |
|---|---|---|---|---|---|---|
| 1.**Școli profesionale** pentru 20 familii ocupaționale[x]. Organizat ca învățământ de zi sau seral în școli independente sau în grupuri (centre școlare) | 2-4 | Organizarea este de competența MI cu consultarea factorilor interesați. Absolvenți ai învățământului cu certificat de capacitate. Admiterea pe bază de profile stabilite de unitățile de învățământ . | Cunoștințe practice generale și speciale pentru familia ocupațională, deprinderi practice, comportamente (savoir-faire, savoir-agir, savoir-etre). | **Diplomă de absolvire** obținută în urma unui examen. Conferă dreptul exercitării meseriei pentru care s-a pregătit. | Cunoștințe generale în cadrul familiei ocupaționale, cunoștințe de specialitate pentru o anume profesie din cadrul familiei ocupaționale, deprinderi practice de lucru, capacitate de integrare în colectiv, de comunicare etc. | De regulă spre învățământul liceal, cu condiția de a poseda certificat de capacitate și a promovării examenului de admitere. Diverse formule de formare continuă (modularizare-filieră profesională). |

| Forma de învățământ | Durata în ani | Condiții de admitere. Organizare | Cunoștințe și deprinderi predate și însușite | Certificarea formării (felul documentului) | Competențe | Posibilități de continuare a studiilor |
|---|---|---|---|---|---|---|
| 2.**Școli de ucenici** (însușirea unor deprinderi preponderent practice), funcționează în cadrul școlilor profesionale. | 1-3 | Admitere pe bază de testări specifice meseriei. Se pot înscrie absolvenți de gimnaziu cu sau fără certificat de capacitate. | Cunoștințe și deprinderi practice pentru exercitarea unor meserii corespunzător cererii de muncă, pentru IMM din industrie și servicii. | Examenul de absolvire pe baza căruia se acordă **certificat de absolvire** care conferă dreptul exercitării meseriei respective. | Deprinderi, abilități pentru exercitarea unei meserii. | -Cu condiția posedării certificatului de capacitate se pot orienta spre școli profesionale și/sau licee. Diferite forme de pregătire continuă. |
| 3.**Învățământ postliceal și tehnic de maiștri** în domenii, cum sunt industria, agricultura, silvicultura, economie, turism, servicii, sanitar și asistență socială, administrație, cultură. | 1-3 | Organizat de MI din inițiativă proprie și/sau la cererea agenților economici și a altor instituții interesate. Nomenclatorul profesiilor și specialităților se stabilește de | Cunoștințe generale, tehnice generale și de specialitate. Deprinderi practice, aptitudini, comportamente etc. | Se încheie cu examen de absolvire în baza căruia se acordă **certificat de absolvire** care atestă profesia însușită și conferă dreptul exercitării acesteia. | În general competențe specifice profesiei de tehnician: -cunoștințe teoretice generale și de specialitate; -deprinderi de muncă; -integrare- | Învățământ superior în baza diplomei de bacalaureat. Diverse forme de pregătire continuă. |

| Forma de învățământ | Durata în ani | Condiții de admitere. Organizare | Cunoștințe și deprinderi predate și însușite | Certificarea formării (felul documentului) | Competențe | Posibilități de continuare a studiilor |
|---|---|---|---|---|---|---|
| | | MI și MMPS pe baza propunerilor celor interesați. Cu excepția școlilor sanitare, care sunt finanțate de la buget, pentru celelalte tipuri cei care cer școlarizarea prin această formă asigură finanțarea pe bază de contract cu MI. Admitere prin concurs. Absolvenți de liceu cu și fără diplomă de bacalaureat. | | | comunicare etc. | |

| Forma de învățământ | Durata în ani | Condiții de admitere. Organizare | Cunoștințe și deprinderi predate și însușite | Certificarea formării (felul documentului) | Competențe | Posibilități de continuare a studiilor |
|---|---|---|---|---|---|---|
| 4.**Învățământ secundar** (ciclu 2 licee)[xx)], cursuri de zi, serale și fără frecvență | 2-5 | Organizarea de competențe MI cu consultarea celor interesați. Liceele se organizează cu unul sau mai multe profile. Admiterea prin concurs. Se pot înscrie absolvenți de gimnaziu cu certificat de absolvire, obținut pe baza promovării disciplinei de profil, a unei probe practice însoțită de o lucrare. | Cunoștințe generale științifice, umaniste, cunoștințe teoretice și de specialitatea domeniului de activitate. | **Diploma de bacalaureat** obținută pe bază de examen. La liceele de specialitate în afara diplomei de bacalaureat se acordă și **"atestat profesional"** care conferă dreptul exercitării profesiei respective. | Cunoștințe teoretice generale și de specialitate care oferă posibilitatea continuării studiilor sau integrării pe piața muncii. Abilități de studiu, de mobilitate, de integrare, comunicare etc. | Învățământ superior de scurtă durată și/sau de lungă durată. Învățământ postliceal. |

| Forma de învățământ | Durata în ani | Condiții de admitere. Organizare | Cunoștințe și deprinderi predate și însușite | Certificarea formării (felul documentului) | Competențe | Posibilități de continuare a studiilor |
|---|---|---|---|---|---|---|
| 5.**Învățământ superior**, de scurtă și lungă durată, zi, seral, fără frecvență. | 2 (2-3) - 6 (4-6) | Se realizează prin instituții de învățământ și de cercetare, universități, institute, academii, conservatoare, colegii universitare. Admiterea pe bază de concurs. Pot participa absolvenții de liceu cu diplomă de bacalaureat. | Cunoștințe generale, teoretice, științifice, umaniste. Cunoștințe generale, teoretice și științifice de specialitate. Abilități și deprinderi practice. | **Diplome** obținute în baza examenului de absolvire (învățământul de scurtă durată). **Diplomă de licență** obținută în urma examenului de licență (proiect de diplomă și probe generale de specialitate). | Cunoștințe teoretice, abilități și deprinderi practice, comportamente etc. în diferite domenii de activitate. | Învățământ postuniversitar (masterat, doctorat, specializări etc.). |

*x) Cele 20 de **familii** ocupaționale sunt: mecanică, electrotehnică și energetică, automatizări și informatică industrială, extracția și prelucrarea minereurilor metalifere și nemetalifere, extracția și prelucrarea petrolului și a gazelor naturale, chimie industrială și lucrări publice, agricultură, prelucrarea produselor alimentare, exploatarea și prelucrarea lemnului, industrie ușoară, tehnici audio-vizuale și de comunicații, silvicultură și protecția mediului, comerț - alimentație publică, administrație și gestiune financiară, turism și activitate hotelieră, prestări servicii și arte aplicate, sanitar și asistență socială.*

*xx) Domeniile de specializare în învățământul liceal: teoretic, științific și umanist, pedagogic, informatic, tehnic, economic, administrativ, agricultură, silvicultură și prelucrarea lemnului, militar, arte, sport, religie.*

***Sursa**: întocmit pe baza prevederilor Legii învățământului, nr.84/1995, publicată în: Monitorul Oficial, nr.167/31 iulie 1995: Program de reforma învățământului profesional-vocațional. Studiu de sinteză preliminar, MI și Institutul de Științe ale Educației, București, 1995.*

Ansamblul acestor carențe, la care s-ar mai putea adăuga şi altele, sunt "întreținute" şi de calitatea slabă a orientării profesionale în general, pe segmentul educației permanente cu deosebire. Este adevărat că România nu dispune încă de suficientă capacitate de evaluare a calificărilor deja obținute, a calităților şi aptitudinilor oamenilor şi, în consecință, nu poate determina orientarea formării profesionale în raport cu acestea şi, evident, cu cererea de pe piața muncii. Poate că formarea unor asemenea specialişti evaluatori şi consilieri în orientarea profesională concomitent cu asigurarea mijloacelor necesare ar putea fi priorități ale unor programe de parteneriat transnațional (Steliana Perț, 1996).

### 4.3. Evoluții recente. Tendințe. Incertitudini şi blocaje

Formarea profesională a forței de muncă este concomitent factor-cheie şi rezultat al transformărilor din economie şi societate. Starea, capacitatea productivă şi eficiența acesteia exprimă în bună măsură starea şi sensul dezvoltării sistemului economic şi social în care se integrează. Din această optică s-ar putea considera că nu este şi nici nu poate fi mai bună şi nici mai rea decât societatea în care funcționează. Dar, în acelaşi timp, de pe poziția capacității sistemului de formare profesională de a susține creşterea economică şi dezvoltarea social-umană, de a corecta şi preveni chiar multe din distorsiunile şi inechitățile pieței muncii etc, de a stimula procesele novatoare din societate, sistemul de învățământ şi formare profesională are toate atributele **unui sector strategic,** de străpungere. Şi, în această calitate, ar trebui să se bucure de un tratament pe măsură. Examinarea cu ajutorul unui set de indicatori relevanți - în opinia noastră - a formării profesionale a forței de muncă din România pune în evidență deopotrivă procese şi tendințe semnificative sub aspectul modernizării sistemului, a unei racordări mai bune la valorile europene şi a valorificării tradițiilor naționale, dar şi numeroase locuri înguste, incertitudini, tendințe mai puțin pozitive. La câteva dintre acestea ne vom referi în continuare.

I. Gradul de cuprindere a populației în învățământ, în România, poate fi caracterizat ridicat, chiar în raport cu nivelul realizat în unele țări europene dezvoltate.

**Tabelul nr. 5 - Ponderea populației şcolare în total populație în perioada 1988/89 -1995/96**

*-%*

| Anii şcolari | Ponderea |
|---|---|
| 1988/89 | 24,1 |
| 1989/90 | 23,9 |
| 1990/91 | 21,8 |
| 1991/92 | 20,7 |
| 1992/93 | 20,3 |
| 1993/94 | 20,1 |
| 1994/95 | 20,2 |
| 1995/96 | 20,7 |

*Sursa: învățământul în România. Date statistice, C.N.S., ediția 1996, p.9.*

După 1990, ca urmare a scăderii populației şcolare, a reducerii duratei învățământului obligatoriu de la 10 la 8 ani, ponderea populației şcolare în totalul populației se reduce cu cca. 4%. Şi aceasta în condițiile în care şi populația țării s-a redus.

II. Indicii de densitate a populației şcolare - număr de elevi şi respectiv de studenți la 10.000 de locuitori - au evoluții divergente, în timp ce numărul de elevi la 10.000 de locuitori se reduce constant de la 1983 în anul 1989 la 1585 în 1994, numărul de studenți la 10.000 de locuitori are o tendință permanentă de creştere de la 69 în 1989 la 148 în 1996. În ce priveşte numărul de elevi după 1994 acesta creşte uşor, menținându-se însă sub nivelul anului 1989 (- 89 elevi/10.000 locuitori în 1995 şi -365 elevi/10.000 locuitori în 1996).

**Tabelul nr. 6 - Numărul de elevi şi, respectiv de studenți ce revin la 10.000 locuitori**

| Anii şcolari | Elevi/10.000 locuitori | Studenți/ 10.000 locuitori |
|---|---|---|
| 1988/89 | 1983 | 69 |
| 1989/90 | 1963 | 71 |
| 1990/91 | 1776 | 83 |
| 1991/92 | 1660 | 93 |
| 1992/93 | 1599 | 102 |
| 1993/94 | 1585 | 110 |
| 1994/95 | 1594 | 112 |
| 1995/96 | 1618 | 148 |

*Sursa: Învățământul în România. Date statistice C.N.S., ediția 1996, p.10-11.*

III. Sigur, aceasta este imaginea globală, ce poate fi întregită prin examinarea valorii acestui indicator pe forme de învățământ. Astfel, în timp ce **rata brută de cuprindere** în toate formele de învățământ se reduce în 1995/96 cu 7% fața de 1989/90 (de la 69% la 62%) cu o cădere puternică în 1991 (peste 10,5%), pe forme.de învățământ, valoarea indicatorului şi evoluția sa sunt diferite:

- Învățământul **primar,** în mod firesc - făcând abstracție de oscilațiile din interiorul perioadei- are cele mai înalte valori; începând din 1993 depăşeşte 97% tinzând spre valori de peste 99%;
- Învățământul **gimnazial,** obligatoriu de altfel, dincolo de valorile incomparabil mai mici decât în cel primar, cunoaşte şi o tendință, s-ar putea spune, constantă de scădere, de la 129,6% în 1989 şi 91,4% în 1990 la 86,4% în 1996. Aceasta înseamnă că rata de pasaj de la învățământul primar la cel gimnazial se reduce, că o parte a **absolvenților învățământului primar rămân în afara şcolii.** Asistăm deci la un anume **proces de deşcolarizare** cu efecte pe termen lung, practic irecuperabile din punctul de vedere al formării resurselor

umane. Din acest segment vor proveni, fără îndoială, **analfabeții funcționali** de mâine;

- cererea de învățământ **secundar** (includem aici şi învățământul profesional, postliceal şi de maiştri), suferă cel mai puternic declin: de la 110,8% în 1989 respectiv 90,7% în 1990, rată de cuprindere, la 69,1% în 1996. O asemenea cădere marchează pasajul de la fenomenul de **supraşcolarizare** în învățământul secundar înainte de 1989 (dacă admitem că un asemenea fenomen este prin definiție negativ, ceea ce poate să nu fie adevărat decât în anumite circumstanțe) fără o legătură organică cu nevoile de forță de muncă ale economiei şi cu deschiderea spre învățământul superior la un fenomen de **subşcolarizare.** Acest din urmă proces poate fi mai periculos prin efectele sale imediate şi de durată asupra individului, asupra reglării raportului cerere-ofertă forță de muncă calificată, asupra calității resurselor umane în general decât primul. El poate fi, totodată, desincron în raport cu evoluțiile din țările **Uniunii Europene** şi cu cerințele dezvoltării dimensiunii europene a învățământului şi formării profesionale.
- În fine, rata de cuprindere în învățământul superior creşte spectaculos, ca urmare a eliminării unor restricții existente până în 1989.

**Tabelul nr. 7 - Rata de cuprindere în învățământ, total şi pe grade de învățământ, în anii 1989-1996**

-%-

| | 1989 | 1990 | 1991 | 1992 | 1993 | 1994 | 1995 | 1996 |
|---|---|---|---|---|---|---|---|---|
| Rata **brută** de cuprindere la toate nivelurile | 69,0 | 62,4 | 58,5 | 60,3 | 60,4 | 61,3 | 61,6 | 62,0. |
| Rata **netă** de cuprindere pe grade de învățământ | | | | | | | | |
| - primar | 92,0 | 90,0 | 92,4 | 93,8 | 96,9 | 99,7 | 99,5 | 99,1 |
| - gimnazial | 129,6 | 91,4 | 88,8 | 86,1 | 84,3 | 84,3 | 86,7 | 86,4 |
| -secundar (ciclul II) | 110,8 | 90,7 | 76,2 | 65,8 | 66,1 | 66,1 | 68,6 | 69,1 |
| -superior | 8,4 | 10,6 | 12,5 | 10,2 | 22,7 | 22,7 | 20,9 | 22,1 |

*Sursa: învățământul în România. Date statistice, C.N.S, ediția 1996.*

IV. Pe **grupe de vârstă** există, de asemenea, variații însemnate ale gradului de cuprindere în învățământ a populației de vârstă şcolară. În bună măsură atât la nivel global, cât şi pe grupe de vârstă, acestea confirmă constatările anterioare. Astfel, proporția copiilor în vârstă de 7-14 ani **necuprinşi** în învățământul obligatoriu de 8 ani (primar şi gimnazial), în perioada 1989-1996, a oscilat între 5,4%, nivelul cel mai scăzut în 1989 şi 9,5% în 1991. Începând din

1991 se manifestă o tendință de reducere lentă: 9,3% în 1992; 8,7% în 1993; 8,1% în 1994; 6,7% şi respectiv 5,6% în 1995 şi 1996. Nivelul din 1996 tinde să se apropie de valoarea din anul 1989. Diferențe semnificative apar în interiorul fiecărei grupe de vârstă, cu deosebire în diversele forme de pregătire profesională.

**Tabelul nr. 8 - Gradul de cuprindere în învățământul pregătitor de cadre a populației şcolare pe vârste**

| Grupa de vârstă 15-18 ani (învățământ liceal, profesional)% | Grupa de vârstă 19-24 ani (postliceal, tehnic de maiştri, superior)% |
|---|---|
| -total grupă 59,7 din care:<br>-15 ani 77,0<br>-16 ani 70,9<br>-17 ani 58,0<br>-18 ani 34,3 | total grupă 22,6 din care:<br>-19 ani 21,4<br>-20 ani 17,9<br>-21 ani 24,7<br>-22 ani 12,1<br>-23 ani 10,5<br>-24 ani 8,5 |

*Sursa: Învățământul în România. Date statistice CNS, ediția 1996, p. 12.*

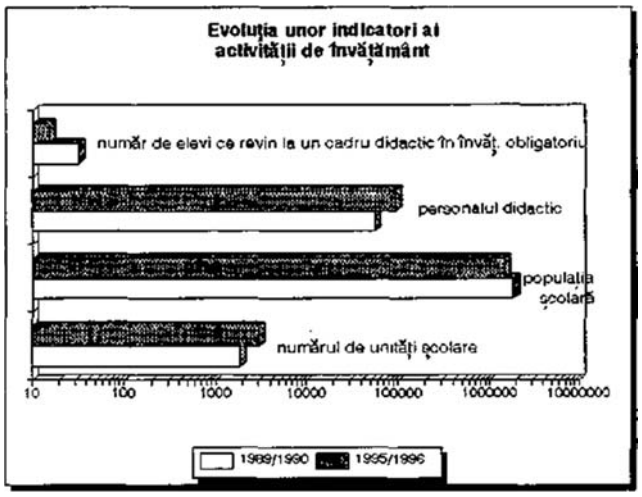
Fără a face prea multe comentarii se impune atenției grupa 15-18 ani: cca. 40% din numărul tinerilor din această grupă de vârstă nu urmează nici o formă de învățământ sau pregătire profesională. Ei nu-pot intra nici sub incidența Legii nr. 1/1991 privind protecția socială a şomerilor şi reintegrarea lor profesională. În al doilea rând, îngrijorătoare pentru statutul profesional al acestor tineri şcolarizabiîi este reducerea ratei de cuprindere în procesul de formare pe măsură ce înaintează în vârstă, de la 77% la vârsta de 15 ani la 34,3% la 18 ani. Or, în plan european din rațiuni multiple, între care cele privind formarea resurselor umane, se manifestă pregnant tendința de reținere în şcoală, într-o mare diversitate de forme de pregătire a tinerilor până la vârsta de 18 ani. Din acest punct de vedere Legea învățământului (84/1995), ca şi reforma învățământului în general, ar trebui amendate. Este loc pentru a rediscuta (reproiecta) atât durata învățământului obligatoriu cât, mai ales, rata de pasaj şi respectiv de cuprindere în învățământul secundar a tineretului de vârstă corespunzătoare, îngustând pe cât posibil dimensiunile cohortei de tineri care rămân în afara sistemului de învățământ şi pregătire profesională. S-ar crea condiții de concertare a prevederilor Legii învățământului (nr. 84/1995) şi a Legii nr.1/1991 privind protecția socială a şomerilor şi integrarea lor profesională. Succesul unor astfel de demersuri rămâne în bună măsură dependent de asigurarea resurselor necesare, de studierea nevoilor viitoare de forță de muncă calificată în condițiile în care piețele profesionale ale muncii se transformă, de calitatea orientării profesionale a tinerilor, dar şi a populației ocupate adulte afectate de restructurare şi nu în ultimul rând de conținutul şi calitatea pregătirii ca atare, a sistemului de cunoştințe, deprinderi, atitudini şi

comportamente asimilate în procesul de învățare, inclusiv deschiderile pe care acestea le oferă pentru mobilitatea profesională a forței de muncă.

V. Cât priveşte instituțiile şcolare, populația şcolară şi personalul didactic din învățământul postobligatoriu, furnizor de forță de muncă de diferite calificări şi niveluri de pregătire, în perioada 1989-1996, evoluțiile sunt diferite, chiar divergente uneori ca sens şi intensitate. Evident, aceste diferențe sunt determinate, în principal, de factori demografici, economici, socio-comportamentali şi chiar etnici. Din perspectiva studiului nostru sunt de observat două procese semnificative:

a. la **nivel global** în timp ce numărul unităților şcolare şi al personalului didactic cresc, populația şcolară se reduce. În consecință, numărul de elevi pe clasă şi respectiv cadru didactic se reduce, ceea ce, pe de o parte, este un câştig potențial în planul calității pregătirii, dar pe de altă parte, în unele cazuri , zone etc, poate însemna şi o folosire insuficientă a capacității de şcolarizare create.

***Graficul nr.5***




Capacitatea totală de şcolarizare - exprimată în număr de unități şcolare - sporeşte cu peste 49%, populația şcolară se reduce cu aproape 20%, iar personalul didactic creşte cu 72,5%. În perspectiva reducerii din cauze demografice cu deosebire a cererii de calificare în anii care vin pe de o parte şi a insuficienței resurselor financiare pe de alta, cu impact asupra **ofertei** de şcolarizare şi formare profesională, este posibil să apară nevoia reconversiei unei părți a personalului didactic.

**b.** pe **forme şi niveluri de pregătire** situaţia este şi mai nuanţată, fiind marcată de dezechilibrele moştenite şi de necesitatea corectării lor, de reducerea prestigiului, a încrederii în capacitatea unor forme de învăţământ de a asigura o formare profesională în consens cu evoluţiile de pe piaţa muncii, de reducerea motivaţiei pentru învăţare în condiţiile în care economia dădea semnale prea slabe de redresare, iar sistemul de valori sociale şi morale se degrada.

Numărul de unităţi şcolare - cu excepţia şcolilor profesionale şi de ucenici care în 1996 reprezenta 97% din nivelul din anul 1989/90 - creşte puternic, cu deosebire pe seama învăţământului postliceal şi tehnic de maiştri, +143,5% şi a celui superior, +116%; numărul de licee înregistrează în raport cu media naţională un spor mai modest, 30% faţă de 49,2%.

Cererea de învăţământ liceal - măsurată prin populaţia şcolară - se reduce drastic. În 1995/96 reprezenta 58,4% faţă de 1989/90. Deoarece scade şi populaţia şcolară din învăţământul profesional şi de ucenici, suntem în faţa unei **reduceri drastice** - am spune - a **propensiunii** de a învăţa şi a investiţiei umane şi cu mult mai puţin a redistribuirii cererii spre alte segmente ale sistemului şcolar.

Chiar şi învăţământul **profesional,** care în anii '90/91 părea că recâştigă teren (un spor absolut de +71.340 elevi), în ultimii ani este în pierdere de viteză. În raport cu anul 1992, în 1996 numărul de elevi s-a redus cu peste 90.000. În relaţia sa cu piaţa muncii, prestigiul şcolii profesionale se deteriorează sau altfel spus nu poate justifica - din raţiuni economice, mai ales - speranţele puse în ea la începutul anilor '90. Din acest motiv reforma învăţământului profesional (Programul PHARE-VET) apare ca o prioritate. Dar, eficienţa sa rămâne dependentă de racordarea mai puternică la situaţia şi evoluţiile previzibile ale pieţei muncii ca şi, evident, la restructurarea curriculumului şi poate chiar la o revizuire a familiilor ocupaţionale.

**Tabelul nr. 9 - Numărul de unităţi şcolare, populaţia şcolară şi personalul didactic, pe forme de pregătire, În anii 1989 şi 1996**

| | Nr. unităţi | | Nr.elevi (studenţi) | | Personal didactic | |
|---|---|---|---|---|---|---|
| | **1989/90** | **1995/96** | **1983/90** | **1995/96** | **1989/90** | **1985/96** |
| -învăţământ profesional şi de ucenici | 798 | 776 | 304573 | 285440 | 1898 | 7892 |
| -învăţământ liceal | 981 | 1284 | 1346315 | 787211 | 42519 | 62409 |
| -învăţământ postliceal şi tehnic de maiştri | 39 | 624 | 1593 | 54642 | | 2182 |
| -învăţământ superior (de scurtă şi lungă durată) | 44(101) | 95 (437) | 164507 | 336141 | 11696 | 22611 |

*() număr de facultăţi*

*Sursa: învăţământul în România. Date statistice, C.N.S., ediţia 1996, p. 5, 7, 13.*

Evoluțiile din învățământul postliceal şi tehnic de maiştri, deşi apar, ca spectaculoase, la toți indicatorii, sunt mai degrabă rezultatul reînființării şcolilor postliceale, care înainte de anul 1989/90 erau complet lichidate, ori în 1990/91 au reapărut 161 de şcoli postliceale, după care cresc an de an, ajungând la 455 în 1996. Concomitent creşte şi numărul şcolilor de maiştri de peste 4 ori, de la 39 la 179.

În fine, **învățământul superior** este segmentul cu o dezvoltare puternică şi durabilă: numărul de studenți creşte cu peste 104%, iar personalul didactic cu aproape 90%.

VI. Dincolo de mişcarea cantitativă a sistemului formării profesionale a forței de muncă, transformările din structura fiecărei forme de învățământ exprimă orientarea de modernizare a învățământului, de aliniere la tendințele din țările membre ale U.E., mai precis, eliminarea treptată a unor malformații din sistemul de învățământ care, într-un fel sau altul, "explodau" pe piața muncii (fie în penurie, fie în excedent de forță de muncă în unele sectoare, categorii ocupaționale, profesii).

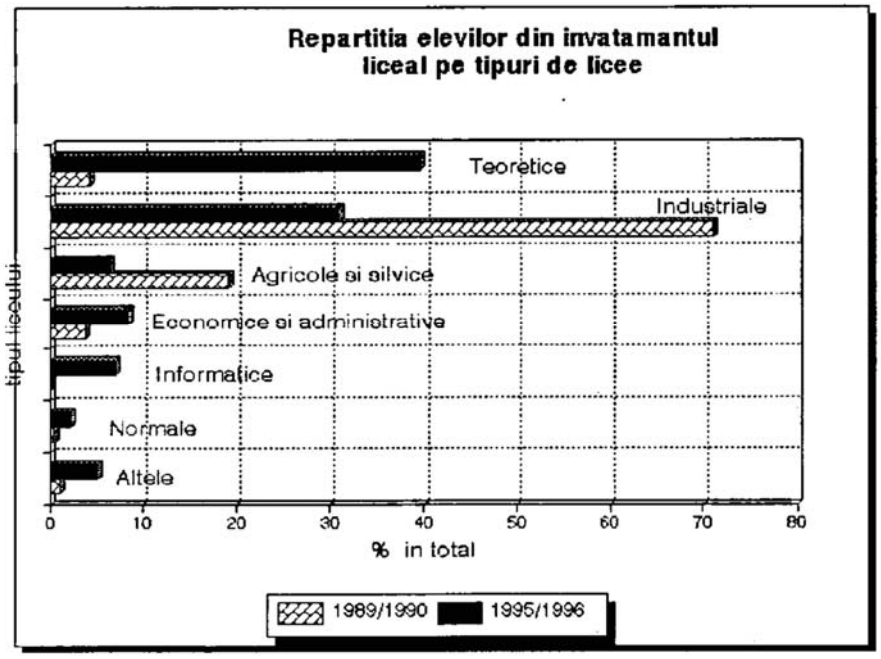
Principalele procese şi tendințe care se regăsesc în proporții diferite evidente, la nivelul fiecărei componente a sistemului de învățământ şi pregătire profesională sunt:

a. detehnicizarea structurii pe forme de învățământ şi, prin aceasta, apropierea mai puternică de cererea reală de forță de muncă calificată, ce-i drept încă puțin studiată. Dar orientarea spre o structură echilibrată a sistemului cu deschideri spre lumea muncii şi formele superioare de învățământ este de natură să asigure pe termen mediu şi lung - singurul criteriu temporal valabil în judecățile privind învățământul - şanse mai mari de ajustare a cererii şi ofertei de calificări. În acelaşi context, putem vorbi şi de câştiguri în ceea ce priveşte dimensiunea europeană a sistemului românesc de pregătire profesională şi capacitatea sa de a intra în relații şi de a comunica cu sistemele din țările dezvoltate. Este, practic, un canal important de susținere a liberei circulații a forței de muncă din România în condiții nediscriminatorii;
b. orientarea mai pregnantă spre acoperirea nevoilor de calificare a unor segmente până nu de mult neglijate saumarginalizate (în genere calificările din sectorul de servicii, inclusiv servicii sociale);
c. sporirea şanselor de mobilitate profesională şi de proiec-tare-realizare a unor filiere profesionale viabile, altfel spus o relație de continuitate în planul cunoştințelor, deprinderilor; atitudinilor şi comportamentelor între formarea inițială şi cea continuă.

Fiecare dintre procesele menționate are dimensiuni mai mult sau mai puțin proprii pentru oricare dintre verigile sale. Care sunt acestea? Pentru a nu încărca prea mult analiza, vom opera cu un singur indicator pe care-l apreciem ca fiind cel mai semnificativ - **populația şcolară.**

**În învăţământul liceal,** pe fondul reducerii numărului de elevi, scade puternic ponderea elevilor din **liceele industriale şi agricole** (de la 71,1% la 30,9% şi respectiv de la 19,2% la 6,5%) şi creşte de peste 9 ori cea a elevilor din liceele teoretice (de la 4,3% la 39,6%). Acest proces, cu semne de stabilizare în jurul acestor niveluri, are caracter de revoluţionare a structurii (graficul nr. 6).

***Graficul nr. 6***




În învăţământul **profesional şi de ucenici, respectiv cel postliceal şi de maiştri,** mutaţiile, deşi cel puţin în primul caz, au o alură asemănătoare, sunt mai puţin spectaculoase. În **învăţământul profesional şi de ucenici,** de exemplu, creşteri de ponderi se înregistrează în transporturi şi telecomunicaţii, industria uşoară, industria alimentară, industria lemnului, energie electrică şi electrotehnică, mine şi petrol. Celelalte ramuri economice îşi reduc ponderile în numărul de elevi.

În învăţământul **postliceal şi de maiştri, cca.** 50% din numărul de elevi în 1996 erau înscrişi în unităţi şcolare din domeniul sanitar şi alte ramuri. Restul de 50% era repartizat pe toate celelalte specialităţi, fiecare dintre acestea deţinând în 1996 ponderi mai mici decât în 1990/91, în unele dintre

acestea scăderea relativă fiind apreciabilă: - 18,3% în metalurgie şi construcţii de maşini, de exemplu.

În acest segment este dificil să se facă aprecieri calitative, întrucât, ca tipuri de şcoli, se menţine vechea tipologie, iar pregătirea pe familii ocupaţionale în cadrul programului PHARE-VET abia a debutat în 1996/97 (tabelul nr.10).

**Învăţământul superior,** la rândul său, suferă mutaţii structurale esenţiale: diminuarea ponderii **învăţământului tehnic** de la 62,5% din numărul studenţilor în 1990/91 la 28,1% în 1995/1996. În timp ce, cererea de învăţământ superior **medico-farmaceutic** se menţine aproximativ la acelaşi nivel, în jur de 10% din numărul de studenţi, sporeşte spectaculos ponderea studenţilor din domeniul economic de la 10,4% la 25,0%; juridic, de la 2,1% la 12,8%; universitar pedagogic, de la 13,6% la 22,8% (graficul nr. 7).

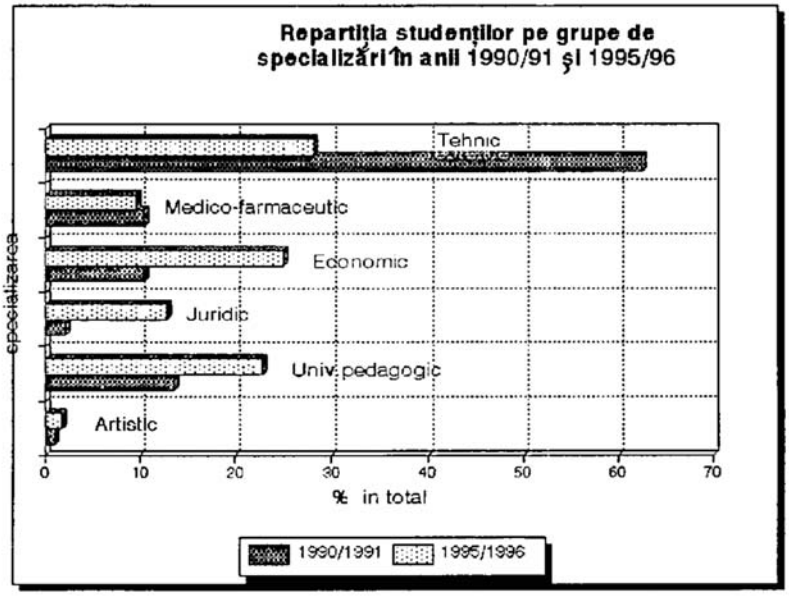
**Tabelul nr. 10 - Structura elevilor din învăţământul profesional şi de ucenici, postliceal şi de maiştri, pe ramuri de activitate, în anii 1990/91 şi 1995/96**

*-%-*

| | Profesional şi de ucenici | | Postliceal şi de maiştri | |
|---|---|---|---|---|
| | 1990/1991 | 1995/1996 | 1990/1991 | 1995/1996 |
| Mine şi petrol | 3,1 | 3,5 | 7,9 | 4,3 |
| Energie electrică şi electrotehnice | 4,9 | 6,6 | 12,3 | 9,0 |
| Metalurgie şi constr. de maşini | 25,2 | 17,8 | 30,2 | 11,0 |
| Chimie | 4,2 | 2,6 | 3,8 | 2,9 |
| Industria lemnului | 5,3 | 6,3 | 4,8 | 1,7 |
| Industria uşoară | 10,3 | 15,8 | 7,4 | 2,9 |
| Industria alimentară | 2,7 | 3,6 | 2,8 | 1,6 |
| Construcţii şi mat.de construcţii | 9,8 | 7,7 | 7,3 | 4,6 |
| Agricultură şi silvicultură | 8,8 | 5,6 | 7,8 | 5,6 |
| Transporturi şi telecomunicaţii | 6,0 | 16,3 | 6,9 | 3,6 |
| Comerţ | 6,2 | 4,2 | | 2,0 |
| Sanitar | | | | 24,8 |
| Alte ramuri | 13,5 | 10,0 | 8,8 | 25,0 • |

*Sursa: calculat pe baza datelor din: învăţământul în România. Date statistice, C.N.S., editia1996, p.85.*

***Graficul nr. 7***




VII. **Creşterea alarmantă a abandonului şcolar,** asociată cu reducerea ratei de cuprindere în unele forme de învăţământ deja amintită, indiferent de motivaţii, este un fenomen economic şi social grav cu efecte de antrenare şi de durată asupra **calităţii capitalului uman,** asupra avuţiei naţionale. Din păcate fenomenul persistă, iar oscilaţiile de la un an la altul nu fac altceva decât să consemneze instalarea (sau cronicizarea) unei tendinţe negative, cu atât mai mult cu cât se manifestă mai puternic în mediul rural şi la anumite etnii. Este sursă de alimentare a analfabetismului în general, (al celui funcţional cu deosebire), a unor fracturi sociale. Aceasta înseamnă că nu este suficient să se proclame prin Constituţie sau prin Legea învăţământului "dreptul la învăţătură şi egalitatea de şanse". Este nevoie să se creeze şi mediul economico-social necesar realizării acestui drept fundamental al omului.

Pierderile de potenţial uman prin învăţământ şi calificare se alimentează din două surse: cei de vârstă corespunzătoare rămaşi necuprinşi în sistem şi respectiv abandonurile şcolare pe parcursul unui ciclu de învăţământ. Întrucât la prima sursă ne-am referit deja, aici ne vom concentra doar asupra celei de a doua. Menţionăm că în lipsa unor informaţii care să ne permită calculul acestora pe durata unui ciclu de învăţământ am recurs la **estimarea pierderilor anuale, prin diferenţa dintre numărul de elevi înscrişi la începutul anului şcolar şi cei existenţi la sfârşitul acestuia** (tabelul nr.11).

Înainte de toate o remarcă cu caracter general: cele mai mari pierderi, an de an, se înregistrează în învățământul profesional, respectiv în şcoli profesionale (-8,2 în 1990/91 şi -4,1% în 1995), şcoli de ucenici (-10,1% şi -6,0), şcoli profesionale (de la +5,1 în 1990/91 la -6,1% în 1995), tehnice de maiştri (-3,2% şi -6,2%), licee industriale (de la -9,3% la -7,3%), agricole şi silvice (-9,9% şi respectiv -6,8%).

În al doilea rând, ca **tendință,** procentul de pierderi este relativ **constant** în învățământul **primar şi gimnazial** (cu anumite oscilații în interiorul perioadei); de reducere în toate celelalte forme de învățământ, cu sublinierea că în unele dintre acestea - am îndrăzni să spunem, mai ales în cele cu specializări industriale, agricole şi silvice - coeficientul de pierderi se menține ridicat, depăşind de regulă 6%.

În al treilea rând, în interiorul fiecărei forme de învățământ:

- în învățământul **profesional,** cele mai mari pierderi, în jur de 6% în 1996, se înregistrează în şcolile de ucenici, profesionale şi de maiştri. De menționat că, dacă în anul 1990/91 în şcolile postliceale nu existau pierderi, dimpotrivă s-a realizat un spor de 5,8%, ceea ce reprezintă un plus de 919 elevi, începând din 1992 an de an se înregistrează pierderi, în medie de cea, 2000 elevi în fiecare an (1708 în 1992, 2682 în 1994, 2049 în 1995);
- în învățământul **liceal** față de coeficientul mediu de -7,3% pe total în 1991 şi -4,2% în 1995, cele mai afectate sunt în ordine: liceele industriale, agricole şi silvice, meteorologie, cele cu program de educație fizică şi sport, teoretice. Sub 1% sunt pierderile din liceele sanitare, şcolile normale şi din seminariile teologice. Trendul general este "impus" de liceele industriale şi cele agricole şi silvice, din moment ce în toate celelalte tipuri de licee, coeficientul de pierderi se situează sub cel mediu la nivelul grupei.

Rata mare a abandonului şcolar are, fără îndoială, o mulțime de explicații economice, socio-culturale, comportamentale, ca şi particularități zonale, pe sexe, medii, etnii. Dar dincolo de acestea, o mare "răspundere" revine calității **orientării profesionale. În** raport cu particularitățile formării şi ajustării cererii de forță de muncă calificată într-o economie în care piața va avea un cuvânt din ce în ce mai greu de spus, iar semnalele acestea sunt receptate cu întârziere de sistemul de pregătire, **orientarea profesională** (inițială şi pe parcursul vieții active) este, poate, segmentul cel mai vitregit al reformei învățământului.

**Tabelul nr. 11 - Pierderi (abandonuri) şcolare pe grade de învăţământ, în perioada 1990-1995**

| Forma de învăţământ | 1990/91 | | 1991/92 | | 1992/93 | | 1993/94 | | 1994/95 | |
|---|---|---|---|---|---|---|---|---|---|---|
| | Dif. abs. (+-) | % | Dif. abs. (+-) | % | Dif. abs. (+-) | % | Dif. abs. (+-) | % | Dif. abs. (+-) | % |
| 1.**Primar şi gimnazial** | -47999 | -1,8 | -33814 | -1,3 | -37423 | -1,5 | -15733 | -0,6 | -24775 | -1,0 |
| 2.învăţământ **profesional,** din care: | | | | | | | | | | |
| a.şcoli profesionale | -24420 | -8,2 | -17207 | -6,3 | 4442 | +1,8 | -11077 | -5,0 | -8632 | -4.1 |
| b.şcoli de ucenici | -7453 | -10,9 | -5156 | -5,0 | -4906 | -5,4 | -5701 | -7,2 | -4756 | -6,0 |
| c.postliceale | +919 | +5,1 | -1708 | -4,9 | -52 | -0,1 | -2682 | -7,8 | -2049 | -6.1 |
| d.şcoli tehnice de maiştri | -354 | -3,2 | -1065 | -5,4 | -1045 | -5,3 | -1338 | -8,2 | -740 | -6,2 |
| 3.învăţământ **liceal** | | | | | | | | | | |
| a.Total pe tipuri de licee | -72304 | -7,3 | -42009 | -5,4 | -34322 | -4,8 | -31534 | -4,4 | -31812 | -4,2 |
| b.licee şi colegii teoretice | -8020 | -4,6 | -8100 | -3,3 | -9435 | -3,4 | -8386 | -2,8 | -9124 | -3,0 |
| c.industriale | -54834 | -9,3 | -21018 | -7,8 | -17869 | -7,4 | -17311 | -8,0 | -16926 | -7,3 |
| d.agricole | -9169 | -7,3 | -5736 | -8,7 | -3981 | -8,1 | -2435 | -5,6 | -2347 | -5,3 |
| e.silvice | -22 | -0,6 | -159 | -6,4 | -37 | -1,3 | -59 | -2,0 | -46 | -1,5 |
| f.sanitare | +62 | +0,4 | +164 | +1,4 | -38 | -0,5 | -9 | -0,2 | -1862 | -0,0 |
| g. ec.,ad-tive şi de servicii | -1409 | -2,6 | -2111 | -3,7 | -1925 | -3,3 | -1893 | -3,0 | -854 | -2,9 |
| h.informatic | +182 | +1,7 | -131 | -0,6 | -467 | -1,5 | -416 | -1,0 | -52 | -1,7 |
| i. meteorologic | +159 | +21,3 | +23 | +2,2 | -56 | -5,1 | -33 | -2,5 | -64 | -3,5 |
| j.şcoli normale | -44 | -0,4 | -80 | -0,1 | -44 | -0,3 | -110 | -0,6 | -64 | -0,3 |
| k.artă | -91 | -2,2 | -99 | -1,8 | -87 | -1,2 | -55 | -0,7 | -214 | -2,5 |
| l.ed.fizică şi sport | +130 | +2,7 | -276 | -2,8 | -407 | -3,5 | -421 | -3,3 | -284 | -2,3 |
| m.militare | +560 | +22,1 | -21 | -0,8 | -83 | -2,3 | -12 | -0,3 | -36 | -0,9 |
| n. seminarii teologice | +184 | +8,5 | +452 | +14,2 | +174 | +2,9 | -217 | -2,5 | -16 | -0,1 |
| o. speciale pt. deficienţi | **+8** | +16 | +11 | +2,0 | -67 | -11,9 | -177 | -20,5 | +13 | +1,8 |

**) în cifre absolute, calculat ca diferenţă Intre numărul de elevi de la începutul şi sfârşitul fiecărui an. În cifre relative (%) calculat ca raport Intre pierderi (diferenţe +/-) şi numărul de elevi înscrişi la începutul fiecărui an. Sursa: învăţământul în România. Date statistice, - C.N.S., ediţia 1996, p.37, 41, 55-57, 73, 85 şi 89.*

## 4.4. Parteneriatul transnaţional -o şansă ce trebuie valorificată: PROGRAMUL LEONARDO DA VINCI

Cooperarea mai strânsă între ţările membre ale U.E. şi respectiv cele asociate în inovarea învăţământului şi formării profesionale s-a impus ca una

din coordonatele fundamentale ale politicii economice tehnologice şi sociale în U.E. Este frecvent afirmată şi reafirmată la cele mai înalte niveluri de conducere ale U.E. şi pusă în aplicare prin intermediul unor programe comunitare în domeniu: "Pregătirea profesională împreună cu învăţământul şi cercetarea reprezintă o parte esenţială a **investiţiei intangibile...,** ea oferă firmelor şi lucrătorilor şansa de a se menţine în pas cu ritmul accelerat al schimbărilor tehnologice şi de a nu fi depăşiţi de acestea" (Edith Cresson, 1995).

4.4.1. Pentru a avea o contribuţie efectivă, pe cât posibil în creştere, politica şi practica formării profesionale trebuie să fie astfel proiectate încât să răspundă în mai mare măsură cerinţelor dinamice ale dezvoltării economice şi sociale. Între acestea, prioritare sunt:

I. **nevoile de calificare ale diferitelor pieţe ale muncii** având în vedere din perspectiva anului 2000 un ansamblu de factori de natură diferită, cum sunt: creşterea semnificativă a vârstei medii a forţei de muncă (îmbătrânirea demografică); prezenţa mai mare pe piaţa muncii a femeilor; dezvoltarea formelor atipice de ocupare; rata înaltă de şomaj a tinerilor; faptul că mai mult de 50% din noile locuri de muncă sunt create în întreprinderile mici şi mijlocii, şi, nu în ultimul rând faptul că locurile de muncă ale viitorului vor fi diferite de cele practicate în prezent. La nivel european au fost deja identificate 16 domenii **creatoare** de locuri de muncă (servicii pentru producţie şi populaţie - o gamă variată, protecţia mediului, respectiv managementul şi controlul poluării, turism, transporturi locale, audio-vizual ş.a.);

"Marile întreprinderi au fost multă vreme sursa creării de locuri de muncă. Astăzi nu mai este cazul. Marile întreprinderi, promovau în timpul celor 30 de ani glorioşi, politici de ocupare bazate pe principii tayloriste de organizare, de uniformitate a condiţiilor de ocupare, de remunerare, de filiere profesionale şi ritmuri de lucru. Toate acestea sunt astăzi îndepărtate: nu se vorbeşte decât de flexibilitate, polivalenţă, individualizare, descentralizarea iniţiativei şi a responsabilităţii" (Bernard Brunhes, 1994).

II. **nevoia de sporire a capacităţii de ocupare şi întărire a coeziunii sociale,** pe calea creşterii nivelului de formare şi a modificării structurilor ocupaţional-profesionale. În perioada 1983-1991, în ţările membre ale U.E., în timp ce rata de creştere a ocupării totale a fost de 1% în medie pe an, ocupaţiile profesionale şi tehnice au sporit cu o rată medie anuală de 2,5%. Mai mult, în perioada de recesiune din anii 1990-1992, acestea din urmă au continuat să sporească cu aproximativ 2%. Pe de altă parte, o serie de locuri de muncă, care necesitau niveluri scăzute (minimale) de calificare au dispărut;

III. nevoia de creştere a **competitivităţii** produselor europene, având în vedere decalajele faţă de SUA şi Japonia. Nivelul absolut al productivităţii din U.E. este cu aproximativ 10% sub cel japonez şi cu 30% sub cel al SUA;

IV. **impactul schimbărilor industriale şi tehnologice, cerinţele evoluţiei spre societatea informaţională.** Noile tehnologii, puternic orientate

spre societatea informațională, schimbă radical organizarea muncii şi producției, strategiile de marketing, accesul la informație şi difuzarea informației, accelerează procesele de uzură morală. În acest contact, apar în mod necesar noi zone de interes pentru crearea de locuri de muncă insuficient studiate şi identificate;

V. nevoia **promovării învățării continue** *(life-long learning),* **a conceptelor de dezvoltare umană, competență socială şi parteneriat cetățenesc.** Este o cerință care depăşeşte cu mult sfera formării profesionale propriu-zise, tradiționale, extinzându-se la formarea capacităților şi abilităților de control al evoluției fenomenelor şi proceselor economico-sociale, a asumării responsabilităților. Formarea profesională se cere deci abordată concomitent ca un instrument de integrare-flexibilitate - adaptare pe o piață a muncii în mişcare, dar şi ca unul de dezvoltare a personalității umane. Aceasta reprezintă una din noile **provocări** economice şi sociale la frontiera dintre mileniul 2 şi 3, o provocare receptată cu o dificultate ceva mai mare în țările în tranziție şi soluționată cu o anume întârziere în raport cu țările dezvoltate.Pe de altă parte, faptul că în aceste țări sistemele de învățământ şi pregătire profesională sunt în plin proces de reformare s-ar putea transforma într-un avantaj.

4.4.2. În acest context, sumar schițat, PROGRAMUL LEONARDO DA VINCI, ca program de parte ne riat transnațional de susținere a formării profesionale, capitalizare şi diseminare a inovațiilor în domenii are drept caracteristică esențială completarea şi sprijinirea programelor naționale în domeniu.

Demn de reținut este faptul că Programul Leonardo da Vinci, ca şi alte programe comunitare ".... nu încalcă responsabilitățile statelor membre în ce priveşte pregătirea profesională; urmăreşte să încurajeze calitatea şi inovația în sistemele naționale. Instruirea de calitate trebuie să fie profitabilă pentru companii, să le dea posibilitatea să folosească la cel mai înalt nivel inovația şi dezvoltarea tehnologică. De asemenea, trebuie să conducă la obținerea unei profesii de către bărbați şi femei, care-şi însuşesc noi calificări, noi cunoştințe. Mai presus de orice trebuie să ofere o şansă pentru cei ce nu reuşesc să-şi găsească un loc în societate prin intermediul sistemului tradițional de educație, să pună în evidență capacitatea lor, disponibilitatea de implicare personală" (Edith Cresson, 1994).

Programul Leonardo da Vinci, stabilit prin Decizia Consiliului Comunității Europene din 6 decembrie 1994, în baza **respectării** specificității instituționale, legislative şi convenționale din fiecare țară participantă, cuprinde un cadru comun de obiective, precum şi măsurile şi mecanismele de realizare a acestora. Reamintim că, începând din 1996, programul este deschis şi țărilor asociate din Europa Centrală şi de Est, Turciei şi Ciprului.

Cadrul comun de obiective, direcționat spre realizarea art.127 din Tratatul privind U.E., este relevant, pe linia unor **constante** în politica de formare profesională a U.E.

Aceste obiective sunt:

a. ameliorarea calității şi capacității de inovare a sistemelor de formare profesională din statele membre;
b. dezvoltarea dimensiunii europene a formării şi orientării profesionale;
c. promovarea formării pe durata întregii vieți în vederea dezvoltării, adaptării permanente a competențelor, pentru a răspunde nevoilor întreprinderilor şi lucrătorilor, a contribui la reducerea şomajului, a facilita dezvoltarea persoanei;
d. crearea posibilităților pentru tinerii care după terminarea învățământului obligatoriu, doresc să urmeze doi sau mai mulți ani de formare profesională inițială care să se încheie cu o calificare profesională **recunoscută** de autoritățile competente din fiecare stat;
e. încurajarea măsurilor de formare profesională specifică în favoarea persoanelor adulte fără o calificare profesională adecvată, mai ales a celor fără instruirea necesară;
f. ameliorarea statutului şi atractivității învățământului profesional şi favorizarea parității de prestigiu pentru diplomele academice şi cele ale formării profesionale;
g. promovarea formării profesionale a tinerilor, pregătirea acestora pentru viața profesională astfel încât să poată răspunde schimbărilor din societate şi tehnologice;
h. încurajarea acțiunilor de formare profesională a tinerilor defavorizați pe piața muncii (fără calificare);
i. egalitate de acces la formarea profesională inițială şi continuă a persoanelor dezavantajate, cu deosebire a celor care sunt supuse la mai mulți factori de risc;
j. susținerea politicilor de formare profesională fără nici un fel de discriminare;
k. egalitate de şanse pentru acces la formare profesională pentru bărbați şi femei;
l. egalitate de şanse pentru imigranți;
m. promovarea cooperării în ceea ce priveşte competențele şi nevoile de calificare;
n. cooperarea între universități şi întreprinderi cu deosebire în domeniul formării tehnologice, a aplicării şi transferului de tehnologii;
o. dezvoltarea progresivă a unui spațiu european deschis pentru formare şi calificare profesională;
p. dezvoltarea competențelor lingvistice;
r. dezvoltarea şi îmbunătățirea calității dispozitivelor de orientare profesională;
s. favorizarea autoformării la locul de muncă, a metodelor de ucenicie, a formării deschise şi la distanță;

t. dezvoltarea şi integrarea competenţelor cheie în acţiunile de formare profesională în vederea însuşirii unor calificări flexibile şi a unor competenţe personale necesare mobilităţii lucrătorilor şi întreprinderilor.

În ansamblu, programul Leonardo da Vinci este: **coerent** cu celelalte programe comunitare; **complementar** sub aspect operaţional cu alte programe (Socrates, Zouth for Europe); **de cooperare şi parteneriat transnaţional** în domeniul formării profesionale. În acelaşi timp are un grad mai mare de coerenţă - potrivit recomandărilor din Cartea albă - cu politicile de creştere, competitivitate şi. ocupare. Având două dimensiuni interdependente - **suport şi complement** al programelor naţionale de formare şi respectiv stabilirea unui set coerent de măsuri la nivel comunitar în vederea stimulării formării profesionale în statele participante - programul Leonardo da Vinci este deschis tuturor actorilor şi practicienilor din domeniul formării iniţiale şi continue atât publice cât şi private, înainte de toate tuturor partenerilor sociali.

Obiectivele programului se realizează cu ajutorul unor dispozitive şi măsuri care în limita aranjamentelor între parteneri şi a resurselor disponibile pot fi utilizate concomitent:

I. **programe-pilot** orientate spre abordări noi ale pregătirii profesionale, a conţinuturilor şi logisticii acesteia. Au o durată de 2-3 ani, fiind caracterizate prin parteneriat transnaţional (participare a unor actori din ţări membre ale U.E. şi din ţările asociate într-o zonă de interes comun) şi cofinanţare. Respectiv, a cotă parte a necesarului de fonduri financiare este asigurat de ţara care beneficiază de programe (de regulă în jur de 20%);

II. plasamente (schimburi) de elevi, studenţi, profesori pe perioade de la 3 săptămâni la 12 luni; schimburi de programe de formare profesională;

III. analize şi anchete statistice axate pe probleme privind formarea profesională;

IV. crearea unei reţele de informare şi diseminare a proiectelor;

V. dezvoltarea învăţământului deschis şi la distanţă.

Criteriile principale de selectare a proiectelor pentru finanţare sunt:

I. **măsura** în care contribuie la realizarea cadrului comun al obiectivelor; priorităţile programului;

II. caracterul **transnaţional**: la realizarea fiecărei acţiuni trebuie să fie antrenaţi mai mulţi actori (operatori) din domeniul formării profesionale din ţările participante la proiect;

III. măsura în care promovează cooperarea între diferite tipuri de organizaţii şi parteneriate;

IV. corelaţiile dintre diversele domenii ale formării profesionale;

V. anticiparea noilor nevoi de calificare şi diseminarea informaţiilor.

4.4.3. În iulie 1995, Guvernul României - prin Departamentul de Integrare Europeană - comunică Comisiei Europene dorinţa României de a participa la programele de parteneriat transnaţional: Leonardo da Vinci, Socrates, Youth

for Europe. În 1996 au fost create unitățile naționale de coordonare (UNC), care au inițiat o serie de acțiuni pregătitoare, absolut necesare participării efective la Programul Leonardo da Vinci începând din 1997 (cel mai târziu 1998).

Pornind de la analiza stării sistemului de formare profesională din țara noastră, a mersului reformei în domeniu, a exigențelor tranziției şi integrării în structurile europene raportate la cadrul general de obeictive ale Programului Leonardo da Vinci principalele **priorități pentru România ar putea fi următoarele** (Steliana Perț, 1996):

**I. sporirea performanțelor sistemului de formare profesională** prin:

- ajustarea, în relație cu nevoile pieței a celor 20 de familii ocupaționale şi elaborarea de noi curriculum pentru acestea;
- sporirea capacității interne a sistemului de a produce şi capitaliza inovațiile şi de a difuza aceste inovații pe traseul şcoală pilot - şcoală de demonstrație - sistem general (centre pilot, centre de demonstrație, centre de excelență);
- formarea de evaluatori ai programelor de formare inițială şi continuă;
- crearea şi îmbunătățirea activității de orientare profesională;
- îmbunătățirea formării formatorilor, a pregătirii metodologice şi psihopedagogice a personalului didactic:
  - pentru programe şi unități pilot;
  - coordonatori de programe;
  - instructori de practică;
  - administratori şi manageri ai unităților de formare profesională;
  - administratori ai noului tip de relații dintre şcoală şi întreprindere;

II. **Însuşirea de noi calificări îndeosebi în domeniul noilor tehnologii şi al organizării muncii:**

- identificarea noilor cerințe ale pieței muncii şi introducerea lor în familiile ocupaționale;
- instruirea personalului în centre focalizate pe transferul şi aplicarea noilor tehnologii:
- dezvoltarea unor calificări-cheie în domenii cum sunt mediul înconjurător, informațiile şi comunicațiile, securitate şi asistență socială, turism, crearea de întreprinderi mici şi mijlocii;

III. **combaterea şomajului de lungă durată şi a excluderii sociale:**

- îmbunătățirea orientării profesionale inițiale şi continue, a consultanței şi medierii, cu deosebire pentru grupele dezavantajate pe piața muncii;
- dezvoltarea parteneriatului în vederea promovării unor soluții capabile să susțină reintegrarea şomerilor în activitate (sisteme de monitorizare şi de tutorat pentru tineri);
- stimularea IMM pentru a investi în crearea locurilor de muncă pentru şomeri pe calea susținerii unor programe de calificare, recalificare etc;

IV. **reconstruirea (reabilitarea), în condiții şi pe baze noi a legăturii dintre şcoală şi întreprindere:**

- gestiune previzională a forței de muncă la nivel de firmă, cu identificarea nevoilor de calificare, recalificare etc.;
- promovarea sistemelor de convenții şi/sau contracte între şcoală şi întreprindere, respectiv între întreprindere şi elevi;
- noi abordări, la toate nivelele, a formării profesionale, atestarea calificării şi recunoaşterea diplomelor la nivel național şi respectiv european;

V. **informarea şi orientare profesională** prin:

- crearea unei rețele naționale de centre şi puncte locale de contact;
- formarea unor specialişti (consilieri) pentru orientarea profesională;
- dezvoltarea job-cluburilor ş.a;

VI. **îmbunătățirea formării continue:**

- bazele legislative ale sisterrjului se cer lărgite. Legea învățământului acoperă doar parțial, punctual acest segment;
- dezvoltarea şi promovarea de noi programe de formare şi noi familii ocupaționale. Din acest punct de vedere structura familiilor ocupaționale se cere să fie deschisă, flexibilă;
- modularizarea şi individualizarea formării;
- asistență în dezvoltarea unor programe şi metode de învățare la distanță şi stimularea interesului pentru învățare.

4.4.4. **Din punctul de vedere al publicului** (al populației) inclus în procesul de formare profesional-vocațională, **prioritare** sunt următoarele categorii:

I. **tinerii,** în special cei din grupa de vârstă 16-18 ani, la care se remarcă o tendință de deşcolarizare şi de abandon şcolar. Un segment care priveşte în special formarea inițială, dar nu numai;

II. **populația ocupată,** cu deosebire din grupa de vârstă 30-40 de ani, care va fi cel mai puternic afectată de procesul de **restructurare şi retehnologizare.** Ceea ce va induce mutații profesionale importante şi în conținutul calificării: reconversie în meserii şi specialități noi, schimbarea chiar a unei filiere profesionale începute. Se integrează mai ales în formarea

continuă şi este legată de reconsiderarea rolului şi funcției întreprinderii în acest proces;

III. **şomerii,** în general şi în special cei **tineri,** intrați pentru prima dată pe piața muncii ca şi cei de **lungă durată,** cu risc de excludere socială;

IV. **managerii** la toate nivelurile, inferioare, medii, superioare şi din toate sectoarele economiei. Cu toate progresele înregistrate, eforturile în aceste domenii, fiind importante, există încă, mai ales la nivelul I şi II multe lucruri de făcut;

V. **evaluatori ai performanțelor şcolare** obținute în procesul de formare inițială şi respectiv ai competențelor şi elaborarea de noi module de formare profesională în procesul educației permanente;

VI. personalul specializat în pilotarea relațiilor dintre piața muncii şi sistemul şcolar:

- experți în studiul pieței muncii, ai nevoilor viitoare de calificări;
- specialişti în gestionarea previzională a forței de muncă;
- experți în ingineria formării.

4.4.5. **Principalele domenii** - care ar putea deveni şi zone de parteneriat local, național şi transnațional:,

- noi tehnologii, metode de producție şi organizare legate de societatea informațională;
- economia şi protecția mediului înconjurător;
- turism, inclusiv turism agromontan;
- activități şi respectiv profesii noi legate de unele sectoare şi instituții ale pieței (bancare, asigurări, burse etc); în special muncitori de înaltă specializare sau personal cu pregătire medie;
- hoteluri şi restaurante;
- servicii, în general, în mediul rural cu deosebire;
- asistență şi securitate socială - cu deosebire profesii şi activități inexistente înainte, inclusiv servicii la domiciliul clientului;
- telecomunicații şi tehnici audio-vizuale;
- artizanat şi prestări de servicii, inclusiv la domiciliu, în general şi cu deosebire în aşa-numitele zone "calamitate" (lipsă cronică de locuri de muncă) afectate puternic de restructurare.

Dincolo de voința politică manifestată, participarea la programele de parteneriat transnațional - de altfel deosebit de benefică pentru România - întâmpină o serie de dificultăți. Cu atât mai multe cu cât şi până acum, ca şi în prezent, dezvoltarea învățământului, inclusiv a celui vocational, s-a lovit de rigorile tranziției şi a suferit impactul austerității bugetare.

În aceste condiții sumar invocate principala restricție este de **ordin financiar, a capacității de cofinantare** a măsurilor convenite în programe. Dar, în afară de această dificultate care nu poate fi minimalizată, apar şi o serie de alte constrângeri:

- insuficiențe ale sistemului informațional privind cererea de calificări la nivel local, județean şi național care, vrând nevrând, se transmite sistemului de formare;
- lipsa comunicării, transparenței şi dialogului între partenerii sociale implicați în Programul Leonardo da Vinci, în şi între operatorii cheie în programul PHARE-VET;
- fracturarea relațiilor şcoală-întreprindere, universitate-întreprindere cu impact dezechilibrant în ceea ce priveşte cererea şi oferta de forță de muncă calificată;
- pregătirea încă insuficientă a potențialilor operatori în Programul Leonardo da Vinci;
- diferențele extrem de mari între salariile din România şi cele din țările potențial partenere cu impact asupra bugetelor diferitelor programe-pilot, de plasament şi schimburi;
- discriminări față de România în ce priveşte libera circulație a persoanelor şi a forței de muncă (viza inclusiv costul acesteia);
- recunoaşterea internațională a calificărilor obținute în cadrul Programului Leonardo da Vinci.

# 5. REMARCI FINALE

*"....Dezvoltarea forței de muncă europene reprezintă cel mai important proiect de investiție al următorilor 10 ani pentru guvern, întreprinderi şi parteneri sociali. Este singurul mod în care se poate asigura menținerea pe drumul calificării înalte, al productivității şi salariilor ridicate şi de a se evita declinul pe calea productivității scăzute, a salariilor mici şi a condițiilor de lucru precare". (Employment in Europe, 1996)*

## 5.1. Câteva concluzii

I. Formarea profesională, ca o componentă a sistemului național de învățământ şi educație continuă este unanim recunoscută ca un factor decisiv al progresului economic şi social, al creşterii economice durabile, al competitivității şi ocupării forței de muncă, al coeziunii, egalității de şanse şi echității sociale. În condițiile în care **învățarea** capătă atributele unui proces continuu este apreciată de cercuri largi de specialişti ca o alternativă şi o condiție a ocupării.

II. Învățământul românesc, inclusiv componenta sa de pregătire profesională, cu toate seismele pe care le-a traversat, a fost şi continuă să fie un învățământ de vocație europeană prin sistemul de valori promovate, prin bazele legislative şi instituțiile educative, prin latura sa culturală şi deschiderea interculturală şi, nu în ultimul rând, prin elitele pe care le formează. Din această optică este pe deplin deschis spre lărgirea şi întărirea dimensiunii sale europene, a parteneriatului şi cooperării în condiții nediscriminatorii.

III. După 1990, învățământul şi formarea profesională, sub aspect cantitativ, dar mai ales calitativ, suferă **impactul concomitent** al unor procese economice şi sociale nu de puține ori contradictorii în egală măsură în ceea ce priveşte starea şi tendințele dezvoltării economiei, dimensiunea şi structura ocupării forței de muncă, investiția în capitalul uman, motivația muncii şi performanțele etc. Este vorba în principal de:

a. tranziția la economia de piață în condițiile unei puternice crize economice şi sociale interne, a unui mediu extern puțin favorizant, al insuficientei coerențe a diferitelor componente ale reformei;
b. ajustarea structurală şi restructurarea oarecum haotică a economiei cu impact direct asupra tensionării pieței muncii prin contractarea cererii şi creşterea ofertei, a degradării calificării şi calității factorului uman;
c. pregătirea integrării în U.E. care, pentru o economie neperformantă cum a devenit cea a României, pune probleme grele, dramatice în ce priveşte ocuparea forței de muncă, raportul dintre sectoarele care pierd locuri de

muncă şi cele care le creează, utilizarea potențialului național de muncă şi creație. Şi toate aceste transformări au loc în condițiile tranziției economiilor vest-europene de la societatea postindustrială la cea informațională. În aceste împrejurări, sumar schițate, este evident că, în lipsa unor strategii şi programe adecvate, există riscul de creştere a decalajelor dintre România şi țările membre ale U.E., de periferizare.

IV. Formarea profesională bine concepută şi realizată, perfect articulată cu celelalte componente ale reformei economice şi sociale poate şi trebuie să aibă funcții de atenuare a şocurilor, de suport la cote performante a creşterii economice, flexibilizării pieței muncii şi ocupării, oferind totodată un teren propice pentru cooperare şi parteneriat național şi transnațional.

V. Deşi prin lege (Legea nr.85/1996), învățământul este decretat **prioritate națională,** în fapt nici prin fondurile alocate (din bugetul național şi cele locale ca şi din fondurile atrase de la diferite organisme internaționale), nici prin unele din caracteristicile şi viteza reformelor nu se manifestă ca atare.

Pe de o parte, există o gamă relativ largă de programe care nu se corelează, merg mai mult în paralel, pe de alta capacitatea instituțională şi cea umană de implementare a reformelor sunt subdimensionate. După cunoştința noastră, unele probleme, din diverse motive, continuă să fie lăsate deoparte. În fine, mediul de aplicare al reformei, cercul larg de pontențiali beneficiari nu este suficient şi la timp informat.

VI. Dincolo de tendințele notabile de internaționalizare a economiilor, de parteneriat transnațional, de cooperare, **sistemul de formare profesională are caracter național.** Este de competența autorităților naționale de a stabili strategii, politici şi programe, de a susține inovarea, de a dimensiona capacitățile şi resursele necesare etc. Programele de parteneriat transnațional au caracter de complement; realizate pe anumite priorități - stabilite la nivel național - acestea sprijină reformele, lărgesc dimensiunea sa europeană şi şansele liberei circulații a forței de muncă. Tocmai de aceea şansele pe care le oferă se cer, cu o pregătire adecvată, valorificate integral.

### 5.2. Probleme deschise

Literatura şi experiențele practice în domeniul formării profesionale sunt vaste şi extrem de generoase, într-un permanent proces de înnoire. În acest ultim segment al studiului nostru punctăm doar câteva aspecte care, în opinia noastră ar trebui să constituie obiect de preocupări în continuare pentru cercetători, lucrători din sistemul de învățământ şi formare profesională şi nu în ultimul rând pentru factori guvernamentali şi politici. Unele dintre acestea ar trebui poate să devină obiect de studiu permanent al unor instituții specializate.

I. Studierea sistematică a pieței muncii (de la nivel local până la nivel național), identificarea nevoilor de calificare, recalificare şi reconversie în raport cu schimbările previzibile din economie. Acestea s-ar transforma în cerere

pentru sistemul de învățământ şi formare profesională. Pe de altă parte, s-ar "crea condiții pentru o mai bună articulare a cererii economice şi respectiv sociale de calificare cu oferta sistemului de pregătire.

II. Racordarea mai bună a ofertei de calificări a sistemului de formare profesională la cerințele vieții, la lumea muncii printr-o mai mare flexibilizare a familiilor ocupaționale şi modernizare a conținuturilor pregătirii.

III. Polivalența formării profesionale, promovarea unor noi concepte în domeniu, astfel încât să stimuleze şi să susțină mobilitatea în decursul vieții active ("savoir theorique", "savoir faire", savoir agir", "savoir etre").

IV. Punerea pe baze noi, ştiințifice a orientării profesionale inițiale şi continue, a recrutării şi promovării personalului. Crearea unei rețele de centre (puncte) de orientare profesională şi dotarea acestora cu aparatura necesară.

V. Reducerea abandonului şi pierderilor şcolare. Menținerea în diferite forme de pregătire a tineretului până la vârsta de 17-18 ani.

VI. Reconstruirea legăturii dintre şcoală şi întreprindere prin mecanisme cum sunt: convenții între şcoli şi grupuri de întreprinderi; contracte între elevi şi întreprinderi; sistemul de practică şi tutorat; preangajări; vizite de informare-inițiere; politici fiscale de încurajare a agenților economici care investesc în formarea profesională etc.

VII. Crearea şi utilizarea la nivel local, prin contribuții ale partenerilor sociali, a unui "fond pentru pregătirea profesională".

VIII. Modularizarea şi individualizarea formării profesionale din perspectiva unor filiere profesionale în legătură directă cu nevoile de calificare ale agenților economici.

IX. Dezvoltarea parteneriatului (multiparteneriat) şi cofinanțarea formării profesionale înainte de toate la nivel local.

X. Reglementarea legislativă a educației continue.

XI. Crearea unui sistem național de atestare a calificărilor obținute sau de acreditare a instituțiilor care sunt abilitate să facă pregătire profesională. La acestea s-ar putea adăuga şi necesitatea recunoaşterii internaționale a calificărilor obținute, pentru început cel puțin pentru cele realizate în cadrul programelor de parteneriat transnațional.

# REFERINȚE BIBLIOGRAFICE


xxx - Cartea albă a reformei învățământului, Institutul de Ştiințe ale Educației, Bucureşti, octombrie 1995.

xxx - European Commission, Growth, Competitiveness, Employment, The Challenges and Ways Forward into 21 st Century, White Paper, 1994.

Iribarne Alain - European Vocational training, policy juged by its impact on the labour market and construction of Europe, în: Vocational Training, European Journal, Nr. 3/1994.

Clemenceau Pathck - Community vocational programmes. Thirty zears' cooperation, action, concertation, în: Vocational Training, European Journal, Nr. 3/1994.

Ruberti Antonio - The vocational training policy of the European Union, în: Vocational Training, European Journal, No.3/1994.

xxx - The Treaty establishing the EuropeanCommunity, 25 March 1997.

xxx - European Commission, Employment in Europe 1995, Part II, E.C.,1996.

Thomas Jean - Marile probleme ale educației în lume, Ed.Didactică şi Pedagogică, Bucureşti, 1977.

Bârzea Cezar - Reforma de învățământ contemporan. Tendințe şi semnificații, Ed. Didactică şi Pedagogică, Bucureşti, 1976.

Kastrissiamikis Antonio - Investing in people. European Social Fund: policy and priorities, CDEFOP, în: Vocational Training, European Journal, Nr. 3/1994.

Spirelli Jean - Allocutions d'ouverture, Atelier European sur l'evolution de l'Education dans Ies pays d'Europe Centrale et Orientale, Paris, 5-7 novembre 1992, UNESCO, Paris 1993.

Hallak Jacques - Allocutions d'ouverture, Atelier European sur l'evolution de l'Education dans Ies pays d'Europe Centrale et Orientale, Paris, 5-7 novembre 1992, UNESCO, Paris, 1993.

xxx- Human Development Report 1996, UNDP, Oxford University Press, 1996.

xxx- Raportul Dezvoltării Umane în România 1996, Bucureşti, 1996.

Zaman Gheorghe (coord.) - Blocaje în economia de tranziție în România. Capitolul: Blocaje şi colectiv pe piața muncii, I.E.N., 1996.

xxx- Studyof the Openingof the Leonardo da Vinci Programme to the Countries of Central and Eastern Europe, Final Report, NCVQ, June 1996.

xxx- Monitorul ocupării forței de muncă în Europa, Comisia Europeană, Directoratul General privind Ocuparea Forței de Muncă, Relații industriale şi Probleme sociale.

xxx- Legea în văță mântului nr. 85/1995.

Bertrand Olivier - Enseignement technique et formation professionnelle. Cooperation et parteneriat est-ouest, Document du travail prepard pour le Calloque Enseignement technique et formation professionnelle dans Ies

pays en transition, Cooperation et parteneriat est-ouest Toulouse, 19-23 June, 1995.
Faure Edgard (coord.) - Apprendre a etre, UNESCO, 1973.
George Văideanu - Educația la frontiera dintre milenii, Bucureşti, 1989.
Grootings Peter - De la qualification a la competence: de quoi parlons nous? în: Revue Europeenne Nr. 1/1994.
Bunk P Gehard - Transmission de la competence dans la formation proffessionnelle en Allemagne, în: Revue Europeenne Nr. 1/1994.
Bârzea Cezar şi colectiv - Reforma învățământului în România. Cartea albă a sistemului educativ din România, 1993.
Perț Steliana (coord.) - Piața muncii în România în peridada de tranziție. Dimensiuni. Caracteristici. Tendințe, CI DE, 1991.
xxx- Cartea albă a reformei învățământului, Institutul de Ştiințe ale Educației, Bucureşti, octombrie 1995.
Sinclair C., Draft Raport on the Vocational Education and Training System in România, ETF, EU PHARE Program me, 1994.
Zamfir Cătălin - Politici sociale în România. Evaluarea situației actuale. CIDE, Bucureşti, 1995.
Perț Steliana - National Study: România, în "Study of the Opening of the Leonardo da Vinci Programme to the Countries of the Central and Eastern Europe, Final Report, NCVQ, June 1996.
Edith Cresson - Foreward Leonardo da Vinci, Vadecum, European Commission, Brussels, 1995.
Bernard Brunhes - L'Europe de l'Emploi ou comment font les autres. Preface, Les Edition D'Organisation, Paris, 1994.
xxx- Decision du Conseil du 6 decembre 1994, etablissant un programme d'action pour la mise en oeuvre d'une politique de formation professionnelle de la Com-munaute, în: Journal Officiel des Commu-nautes Europeennes, 29 decembre 1994.
xxx- L'emploi en Europe 1996, European Commission, Employment and Social Affaires, Directorate General for Employment, Industrial Relations and Social Affairs, Brussels-Luxembourg, 1996.

# ANEXE

**Anexa nr. 1 Cheltuieli publice pentru învățământ în țările membre ale U.E. şi țările central şi est europene asociate la U.E. în anul 1992**

| ȚARA | Cheltuieli totale | | Cheltuieli curente | |
|---|---|---|---|---|
| | % din PIB | % din cheltu-ieli guverna-mentale | % din cheltu-ieli totale de învățământ | % din PIB |
| Austria | 5,8 | 7,7 | 88,2 | 5,1 |
| Belgia | 5,1 | (16,3) | 99,2 | 5,1 |
| Regatul Unit*) | 5,2 | (13,9) | 95,0 | 5,0 |
| Olanda*) | 5,9 | .... | ... | 5,6 |
| Spania | 4,6 | 9,3 | 90,4 | 4,2 |
| Franța**) | 5,8 | .... | ... | 5,2 |
| Finlanda | 7,2 | 11,6 | 90,8 | 7,5 |
| Luxemburg***) | 4,1 | (15,7)* | 82,1 | 3,4 |
| Germania*) | 4,1 | 11,6 | 90,5 | 3,7 |
| Grecia ****) | 3,1 | (7,5)* | 94,1 | 2,9 |
| Irlanda | 6,2 | 9,7 | 95,3 | 5,9 |
| Italia | 5,4 | ... | 96,4 | 5,2 |
| Portugalia | 5,0 | ... | 93,7 | 4,7 |
| Suedia | 8,3 | 12,6 | 90,9 | 7,6 |
| Danemarca*) | 7,4 | 11,8 | 93,1 | 6,9 |
| România**) | 3,1 | 14,2 | 96,5 | 3,5 |
| Bulgaria | 5,8 | ... | 93,3 | 5,4 |
| Ungaria | 6,7 | 7,4 | 94,0 | 6,3 |
| Cehia | 5,8 | ... | 92,1 | 5,4 |
| Polonia | 5,5 | 14,0 | 93,1 | 5,1 |

**) 1991*

***) 1993*

****) 1989*

*****) 1990*

*() 1980*

*()* 1985,1986*

*Sursa: Annuaire UNESCO, 1995, Paris 1995, p.4-14*

**Anexa nr.2 - Cheltuieli pentru învăţământ şi politicile de formare profesională în unele ţări membre ale U.E. (12) în anul 1992**

| Ţara | Politici de ocupare a forţei de muncă | Administrare şi servicii de ocupare | Formare profesională | Măsuri în favoarea tinerilor | Total măsuri active | Ponderea cheltuielilor de formare profesională în total măsuri active (col.3/ col.5) -%- | Raportul dintre cheltuielile pentru masuri active şi total-cheltuieli pentru politica de ocupare (col.5/ col.1) -%- |
|---|---|---|---|---|---|---|---|
| Belgia | 4,13 | 0,19 | 0,14 | | 1,23 | 11,4 | 29,8 |
| Danemarca | 6,53 | 0,11 | 0,4 | 0,26 | 1,56 | 25,6 | 28,9 |
| Germania | 3,46 | 0,24 | 0,59 | 0,06 | 1,65 | 35,8 | 47,7 |
| Grecia | 1,17 | 0,07 | 0,18 | 0,03 | 0,38 | 47,4 | 32,5 |
| Spania | 3,64 | 0,11 | 0,08 | 0,06 | 0,57 | 14,0 | 15,7 |
| Franţa (1991) | 2,82 | 0,13 | 0,35 | 0,23 | 0,88 | 39,8 | 31,2 |
| Irlanda (1991) | 4,31 | 0,14 | 0,48 | 0,43 | 1,48 | 32,4 | 34,3 |
| Italia (1991) | 1,42 | 0,08 | 0,03 | 0,66 | 0,75 | 0,4 | 52,8 |
| Luxemburg | 1,06 | 0,04 | 0,02 | 0,11 | 0,29 | 6,9 | 27,4 |
| (1991) | | | | | | | |
| Olanda | 3,36 | 0,15 | 0,19 | 0,07 | 1,14 | 16,7 | 33,9 |
| Portugalia | 1,98 | 0,09 | 0,26 | 0,44 | 0,94 | 27,7 | 47,5 |
| Marea Britanie | 2,28 | 0,17 | 0,18 | 0,18 | 0,59 | 30,5 | 25,9 |

*Sursa: Monitorul ocupării forţei de muncă, Comisia Europeană, Directoratul General privind Ocuparea Forţei de Muncă, Relaţii Industriale şi Probleme Sociale, Bruxelles, 1994, p. 18/19-20/21.*

INSTITUTUL NAȚIONAL
DE
CERCETĂRI ECONOMICE

# PROBLEME ECONOMICE
# NR. 42-43/1997

CENTRUL DE INFORMARE
ŞI DOCUMENTARE ECONOMICĂ
BUCUREŞTI

**ACADEMIA ROMÂNĂ**
**INSTITUTUL NAȚIONAL DE CERCETĂRI ECONOMICE**
INSTITUTUL DE ECONOMIE NAȚIONALĂ

# INVENTARIEREA, REEVALUAREA ŞI PRIVATIZAREA PATRIMONIULUI SOCIETĂȚILOR CU CAPITAL MAJORITAR DE STAT

Dr. Gheorghe ZAMAN

CENTRUL DE INFORMARE ŞI DOCUMENTARE ECONOMICĂ

## CUPRINS

I. PUNCTUL DE VEDERE AL FONDULUI PROPRIETĂȚII DE STAT.... 653
II. UNELE CONCLUZII TEORETICO-METODOLOGICE ŞI PRACTICE ..... 658
III. PREȚUL MEDIU DE PIAȚĂ AL ACȚIUNILOR VÂNDUTE DE FONDUL PROPRIETĂȚII DE STAT ..... 663
1. Metode şl scheme de privatizare..... 663
2. Obiectivele privatizării ..... 664
3. Prețul de piață al acțiunilor vândute de Fondul Proprietății de Stat în perioada 23.12.1992 - 1.11.1996 ..... 666
4. Valoarea de piață a acțiunilor vândute de F.P.S. În anul 1996 ..... 669
5. Valoarea de piață a acțiunilor la Bursa de Valori Bucureşti şi pe piața OTC (RASDAQ)..... 671
6. Aspecte strategice ..... 675
IV. EFECTE RESTRUCTURATIVE ALE PRIVATIZĂRII DE MASĂ ..... 678
1. Diversitatea efectelor ..... 678
2. Schimbări în management ..... 681
3. Supradimensionarea acționarială a Fondurilor Proprietății Private ..... 682
4. Dimensiunea socială a privatizării de masă..... 685
5. Fondurile de restructurare..... 687
6. Mărirea participării Fondului Proprietății de Stat la societăți privatizate în masă..... 689
7. Suprasubscrierea..... 691
8. Subsubscrlerea..... 695
9. Blocajele privatizării de masă: forme şl remedii..... 699
10. Creşterea numărului de falimente ..... 701
11. Portofolii diversificate ..... 702
12. Alte efecte..... 703
ÎNCHEIERE..... 705

*Având în vedere controversele care au apărut în legătură cu aspectele subevaluării în cadrul procesului de privatizare, vom încerca să expunem unele puncte de vedere cu caracter teoretic şi practic din dorința de a contribui la o mai bună înțelegere a raportului dintre mecanismele de piață ale privatizării şi suportul metodelor de evaluare concordante cu mecanismele respective.*

# I. PUNCTUL DE VEDERE AL FONDULUI PROPRIETĂȚII DE STAT

Apare evident pentru oricine că, în calitatea sa de proprietar, prin intermediul unor organisme specializate, statul îşi manifestă prerogativele ce i le conferă drepturile de proprietate la societățile comerciale cu capital integral sau majoritar de stat, la care F.P.S. poate fi coacționar alături de alți acționari persoane fizice şi/sau juridice.

După cum se ştie, F.P.S. este o instituție publică cu caracter comercial şi financiar (Legea nr.58/1991) care ca sarcini principale:

a) privatizarea societăților comerciale de stat;
b) restructurarea în sens larg (tehnologică, financiară, managerial-organizatoricâ) a societăților cu capital de stat, rămase în portofoliul său, în vederea pregătirii lor pentru privatizare.

Prezentăm în continuare punctul de vedere expus de către reprezentanții F.P.S. la conferința de presă din 28 februarie 1997, în legătură cu aspectele privind subevaluarea capitalului social menționate în Raportul Curții de Conturi.

Subliniem de la început că în atribuțiile şi responsabilitățile F.P.S., potrivit reglementărilor legale în vigoare, nu intră verificarea următoarelor activități la nivel de societate comercială:

- modul de efectuare a operațiunilor de inventariere şi reevaluare a patrimoniului societăților comerciale;
- Înregistrarea în evidența contabilă, precum şi în capitalul social a diferențelor rezultate din reevaluarea patrimoniului;
- Întocmirea documentației privind modificarea capitalului social şi remiterea acestora organelor în drept.

În activitatea de verificare de către Curtea de Conturi a unui număr de 610 societăți comerciale cu capital majoritar de stat, potrivit Raportului întocmit, s-au menționat următoarele:

- subevaluarea patrimoniului şi a capitalului social cu suma de 511.947,4 milioane lei la un număr de 363 societăți comerciale;
- supraevaluarea patrimoniului şi a capitalului social cu suma de 45.793,3 milioane lei la un număr de 38 societăți comerciale;

- neefectuarea sau efectuarea necorepunzătoare a operațiunilor de inventariere şi reevaluare a patrimoniului şi capitalului social la un număr de 85 societăți comerciale.

În vederea unei înțelegeri corecte a realităților, ca şi a soluționării eficiente a problemelor de evaluare a patrimoniului şi capitalului social la societățile comerciale cu capital de stat, este important să se țină seama de câteva precizări - premisă în ceea ce priveşte implicarea, potrivit prevederilor legale, a Fondului Proprietății de Stat.

1. F.P.S. a început să funcționeze din octombrie 1992 şi a devenit operațional, pe măsura transmiterii de către Ministerul Finanțelor, în numele statului, a capitalului social **în expresie valorică** şi nu a inventarului de mijloace fixe (clădiri, terenuri, utilaje etc.) care, potrivit Legii nr. 15/1990, au rămas proprietatea societăților comerciale;

Transmiterea acțiunilor şi părților sociale, începută o dată cu funcționarea F.P.S., a durat peste 12 luni din cauza sistemului greoi de verificare şi semnare a actelor de transmitere către instituțiile implicate şi anume:

- Direcțiile Generale ale Finanțelor Publice teritoriale;
- Agenția Națională pentru Privatizare;
- Ministerul Finanțelor;
- F.P.S. şi F.P.P.

2. în conformitate cu prevederile Legii nr. 58/1991 precum şi cu H.G. nr.643/1992, F.P.S. "gestionează acțiunile şi părțile sociale pe care le dețin în societățile comerciale" (reprezentând inițial 70% din capitalul social al societăților comerciale, organizate conform prevederilor cap.III din Legea nr.15/1990) ceea ce conferă F.P.S.-ului calitatea de acționar în numele statului şi îşi desfăşoară activitatea conform Legilor nr. 58/1991 şi nr. 31/1990.

3. Inventarierea, reevaluarea şi verificarea patrimoniului societăților comerciale cu capital de stat, precum şi controlul efectuării corecte a acestor operațiuni, despre care se face vorbire în Raportul Curții de Conturi, sunt atribuții care intră în competența exclusivă a administratorilor, cenzorilor, organelor de control ale Ministerului Finanțelor şi ale Curții de Conturi.

În ceea ce priveşte Adunările Generale ale Acționarilor, nici în Legea nr. 31/1990 - la organizarea şi funcționarea societăților comerciale -, nici în Legea nr.58/1991 - legea privatizării - şi nici în alte acte normative, acestea nu au sarcini în privința reevaluării imobilizărilor corporale şi nici sarcini de control asupra acestei operațiuni.

4. În scopul înțelegerii etapelor şi mecanismului de desfăşurare a procesului de reevaluare a patrimoniului societăților comerciale, vom prezenta factorii implicați şi succesiunea etapelor:

- prin H.G. nr. 945/1990, s-a stabilit inventarierea şi reevaluarea patrimoniului unităților economice de stat. Conform pct.3 din anexa la această hotărâre, lucrările de reevaluare au fost efectuate de către Comisia de Inventariere şi Reevaluare a Patrimoniului, compusă din

director, inginer-şef, contabil-şef, cadre tehnice şi economice de specialitate, reprezentantul oficiului juridic, aprobată de Consiliul de Administrație la care participă şi un delegat al organismului financiar din teritoriu. La data respectivă (anul 1990) a punerii în aplicare a H.G. nr.945/1990, F.P.S. nici nu era înființat;

- prin H.G. nr. 26/1996, s-a stabilit că "agenții economici cu capital de stat, unitățile bancare şi de asigurări cu capital de stat vor reevalua activele şi pasivele" ca urmare a modificării cursurilor de schimb ale leului. La data efectuării acestei reevaluări F.P.S.-ui nu funcționa;
- prin H.G. nr. 500/1994, s-a stabilit că societățile comerciale cu capital integral sau parțial de stat, precum şi regiile autonome vor proceda la reevaluarea imobilizărilor corporale aflate în patrimoniul acestora, după o metodologie în detaliu stabilită.

Față de cele de mai sus, atât F.P.S., în calitate de acționar, cât şi A.G.A. nu au avut atribuții de control al reevaluării. Controlul respectiv se exercita numai de Ministerul Finanțelor (art. 1, Legea nr. 10/1991 a finanțelor publice), de către comisiile de cenzori (art.114, Legea nr.31/1990 privind societățile comerciale), precum şi de organele Curții de Conturi (Legea nr. 94/1992).

5. Ori de câte ori, în mod legal, trebuia diminuat sau majorat capitalul social, ca urmare a sesizării organelor abilitate ale Ministerului de Finanțe şi Curții de Conturi, F.P.S. a acordat mandat special reprezentanților săi în A.G.A. pentru a modifica mărimea valorică a capitalului social.

Ca urmare a adreselor Curții de Conturi din anul 1996 către F.P.S., facem precizarea că F.P.S. a dispus în mod operativ ca societățile comerciale în cauză să-şi întocmească de urgență documentația necesară pentru modificarea capitalului social şi înscrierea acestuia în Registrul Comerțului (este vorba de adresele Curții de Conturi cu nr. 591/21.05.1996, şi nr. 1452/12.09.1996).

6. Referitor la afirmația din Raportul Curții de Conturi (pct.5 pg.14) conform căreia încălcarea prevederilor stipulate în H.G. nr. 945/1990, H.G. nr. 26/1992 şi H.G. nr. 500/1994 a condus la diminuarea numărului de acțiuni şi a valorii absolute a acestora, destinate a fi transferate cu titlu gratuit cetățenilor români adulți, precizăm că, în acțiunea de validare a capitalului social efectuată de F.P.S. şi de cele 5 F.P.P.-uri, s-au avut în vedere modificările de capital social stabilite de organele de control ale Curții de Conturi şi ale Ministerului de Finanțe la acel moment, efectuându-se corecțiile cuvenite.

Pentru toate cele 13 societăți nominalizate în Raportul Curții de Conturi, situația sintetică a capitalului social se prezintă astfel:

- capital social înainte de controlul
  Curții de Conturi ..... 143,1 mild.lei
- capital social după controlul
  Curții de Conturi ..... 215,7 mild.lei

- modificări solicitate de Curtea de Conturi şi operate de societăţile comerciale.....72,6 mild.lei
- capital actual înregistrat la Registrul Comerţului.....258,4 mild.lei.

Diferenţa dintre 258,4 şi 215,7 miliarde lei este determinată de influenţa din includerea valorii terenurilor, pe măsura obţinerii de către societăţile respective a certificatelor de proprietate asupra acestora, din fuziuni prin absorbţie şi altele.

7. Referitor la menţiunea din Raportul Curţii de Conturi (pag.14) potrivit căreia subdimensionarea capitalului social conduce la posibilitatea subevaluării preţului de vânzare a pachetului de acţiuni rămas după efectuarea operaţiunilor legate de privatizarea accelerată (de masă) a societăţilor comerciale, subliniem că F.P.S. a vândut şi vinde acţiuni, în funcţie de cerere şi ofertă, preţul minim al acestora, avut în vedere în timpul negocierilor, fiind stabilit pe baza unor metode de evaluare consacrate pe plan mondial, el nefiind influenţat de mărimea tale quale a capitalului social care este un element de patrimoniu juridic.

În concluzie, F.P.S. În procesul privatizării vinde acţiunile societăţilor comerciale, în contextul potenţialităţii viitoare de valorizare a unei afaceri în integralitatea sa, şi nu elemente de patrimoniu fizic (terenuri, clădiri, mijloace fixe etc.) luate separat.

8. Ori de câte ori, organele de control, inclusiv Curtea de Conturi au semnalat prin acte de control, încheiate ulterior acţiunii de privatizare, modificări ale capitalului social, F.P.S. a încheiat cu cumpărătorii acte adiţionale la contractele de privatizare (de exemplu: S.C. MOBEX SA TG. MUREŞ; S.C. MOBICOM S.A. SATU MARE; S.C. HIDROCONSTRUCŢIA S.A.; BUCUREŞTI; S.C. REMERO S.A. BUCUREŞTI; S.C. LOTUS S.A. TG. JIU; S.C. CESIRO S.A. SIGHIŞOARA).

9. Referindu-se la **posibilitatea** ca diminuarea capitalului social să se regăsească la toate cele 4913 societăţi comerciale cuprinse în lista privatizării accelerate (Legea nr. 55/1995), pe baza raportării la cele 610 societăţi comerciale controlate, Curtea de Conturi apreciază o subevaluare, pe ansamblu, de 2200-3600 miliarde lei. Această apreciere, prin extrapolare, nu poate fi considerată ca întemeindu-se pe metode pe care le-ar impune un control şi o estimare riguroase, bazate pe principiile reprezentativităţii eşantioanelor şi ale legăturii nemijlocite cu practica economică curentă.

În concluzie, la materialul prezentat de F.P.S. În legătură cu problemele ridicate în Raportul Curţii de Conturi, se reţin următoarele:

- F.P.S. gestionează acţiuni şi părţi sociale pe care le deţine în societăţile comerciale, având **calitatea de acţionar,** implicit toate drepturile şi obligaţiile ce decurg din aceasta;
- inventarierea, reevaluarea şi verificarea patrimoniului societăţilor comerciale cu capital de stat, precum şi controlul efectuării corecte a

acestor operațiuni sunt atribuții care intră, potrivit legii, în competența exclusivă a administratorilor, a Consiliului de Administrație, a managerilor, a cenzorilor, a organelor de control ale Ministerului Finanțelor şi ale Curții de Conturi;

- acțiunile deținute de F.P.S. au fost, sunt şi vor fi vândute în funcție de cerere şi ofertă, prețul minim acceptabil în cadrul negocierilor de privatizare având la bază metode de evaluare consacrate pe plan internațional, utilizate de firme de evaluatori specializate şi acreditate de organele competente; F.P.S. a operat toate modificările semnalate în legătură cu dimensionarea capitalului social la societăți incluse în lista privatizării accelerate, fiind în curs de soluționare societățile comerciale care au litigii patrimoniale sau societăți rezultate din divizarea societăților de tip AGOMEC care urmează a fi privatizate conform art.22 din Legea nr.55/1995; din toate cele 363 de societăți comerciale considerate de Curtea de Conturi "subevaluate", incluse în procesul gratuit de privatizare de masă, numai la un număr de 46 societăți F.P.S. a privatizat pachetul complementar de acțiuni de 40% sau 51%. Ca urmare a acestor privatizări, la un total de capital social validat de 145,7 miliarde lei s-a obținut un preț efectiv, la negocieri, de 301,4 miliarde lei, ceea ce atestă practic o valorizare de la simplu la dublu a valorii contabile a capitalului social şi nicidecum o subevaluare.

# II. UNELE CONCLUZII TEORETICO-METODOLOGICE ŞI PRACTICE

Prezentarea *in extenso* a materialului de mai sus, elaborat de specialiştii F.P.S. În legătură cu problemele ridicate în Raportul Curții de Conturi, este deosebit de utilă din cel puțin două puncte de vedere:

a) al necesității de a se lămuri cât mai mult posibil problemele ridicate pe tema evaluării şi reevaluării patrimoniale;
b) al prevenirii şi soluționării operative şi complete a unor situații ce ar putea stârni confuzii şi suspiciune vizavi de competența, responsabilitatea şi nu în ultimul rând, de calificarea profesională, pe nedrept incriminată.

1. Din experiența acumulată până în prezent de către F.P.S. În materie de determinare a prețurilor pieței la acțiunile vândute, a rezultat că acestea sunt **într-o măsură foarte mică sau deloc influențate** de valoarea contabilă, nominală a acțiunilor. Această valoare este o însumare aritmetică a elementelor de patrimoniu înregistrate în trecut, la momente diferite şi fără legătură cu capacitatea de perfomanță economico-financiară, îndeosebi de profitabilitate sau de *cash-flow* a unei afaceri în perspectivă.

De aici însă nu trebuie înțeles că inventarierea patrimoniului, evaluarea şi reevaluarea capitalului social, controlul efectuării corecte a acestora nu ar avea nici o importanță. Dimpotrivă, acestea au importanță deosebită care răspunde unor scopuri de natură microeconomică , legate de funcționarea întreprinderii, valorificarea unuia sau altuia dintre activele care o compun, asanarea societăților active (îndeosebi corporale) ineficiente.

De exemplu, în cazul falimentelor şi al dizolvărilor şi lichidărilor firmei, este necesară o inventariere a tuturor componentelor materiale ale capitalului său social. Potrivit evaluărilor noastre, lichidările de societăți comerciale nerentabile, instrumentate în conformitate cu procedurile stabilite la niveluri decizionale competente, prin vânzarea "bucată cu bucată" la licitații, au condus la o valorizare a capitalului social total contabil pe piață în proporții variind între 65-70%. Aceasta tocmai datorită faptului că fabrica respectivă nu mai reprezenta *in integrum* o afacere rentabilă de unde şi imposibilitatea unei *restitutio in integrum* a valorii capitalului său social, evaluat pe baze de inventar contabil. Dacă în cazul societăților cronic falimentare supuse procedurii de dizolvare sau lichidare FPS ar fi avut neinspirația să țină la obținerea unui preț egal cu valoarea totală de inventar a activelor vândute prin licitație (bucată cu bucată), atunci practic vânzarea nu ar mai fi avut loc şi societatea falimentară ar fi continuat să producă pierderi tot mai mari, mai ales în cazul celor închise care nu mai produceau nimic şi pentru care trebuia cheltuită o sumă importantă cu paza şi conservarea.

Fără a mai argumenta detaliat, determinarea corectă a valorii contabile a patrimoniului societăţior este absolut necesară în cazurile de divizări şi fuziuni ale firmelor cu capital majoritar de stat.

Pentru cazul creării societăţilor mixte cu capital străin însă, este nevoie practic de o evaluare a preţului de piaţă al acţiunilor printr-o procedură specială utilizată de către evaluatori specializaţi astfel încât aportul capitalului străin sau intern să poată fi determinat fără suspiciunea de supra sau subevaluarea a aportului pe care-l are firma cu capital de stat.

Astfel de situaţii ar putea apărea mai ales la un **aport de capital în natură.**

**2.** Valoarea de inventar, nominală a unei acţiuni se referă la trecut, pe când cea de piaţă este direct legată de viitor şi la determinarea ei se utilizează o serie de metode patrimoniale şi nepatrimoniale, bazate în principal pe tehnica actualizărilor cheltuielilor şi beneficiilor, efectuate în momente diferite de timp.

3. Pentru înlăturarea oricărei erori, confuzii şi suspiciuni, este oportun ca reprezentanţi ai Curţii de Conturi sau alte organe legale abilitate să verifice şi confirme capitalul social şi implicit valoarea contabilă a unei acţiuni la fiecare societate înainte de demararea privatizării. De altfel, reprezentanţi ai Curţii de Conturi au fost prezenţi în permanenţă la FPS, cel puţin în ultimii doi ani. Un astfel de control preventiv ar evita **consumul de timp şi nervos** generat ulterior de privatizare. Este de preferat să se prevină eventualele scăpări, erori de reevaluare a capitalului social decât să se recurgă la soluţionarea acestora după privatizare. Această propunere, pe care o sugerăm, se bazează pe câteva argumente rezultate din practica privatizării şi anume:

- în foarte multe cazuri, evaluatorii din executivul F.P.S. au corectat în mod argumentat valorile de piaţă propuse de rapoartele de evaluare în sensul măririi acestora căci, chiar dacă s-a pornit de la prezumţia de nevinovăţie, prin profesionalismul lor au încercat să elimine orice urmă de suspiciune care ar fi planat în legătură cu o posibilă înţelegere dintre administratori şi firma evaluatoare în ceea ce priveşte diminuarea preţului de piaţă;
- necertificarea ex *ante* a capitalului social de către reprezentanţi ai Curţii de Conturi sau ai altui organism abilitat ar evita consumul de timp şi stresul pe care le induc aşa-zisele "extemporale" pe care trebuie să le dea angajaţii F.P.S. În cele mai multe cazuri fără să fi fost nevoie.

Oricum **recertificarea ex *ante* a capitalului social** trebuie făcută de către un organ abilitat legal. Aparatul executiv al F.P.S., chiar dacă ar dori să facă acest lucru, i-ar fi imposibil datorită lipsei de personal şi timp în raport cu volumul de muncă foarte mare pe care-l necesită pregătirea unei privatizări.

4. Situarea preţului de piaţă peste sau sub nivelul valorii nominale a acţiunilor nu înseamnă implicit o supra sau subevaluarea a capitalului social.

Ea reflectă mai degrabă un anumit complex de factori (economici, sociali, de performanță financiară etc.) la momentul realizării privatizării care se produce în condiții irepetabile. Tn consecință, e greu de comparat momentul dat al privatizării cu situații anterioare şi/sau posterioare acestuia. Orice astfel de comparație nu e decât **aproximativă** şi mai ales **nerelevantă** în cazul realizării sale "forțate".

5. **Valoarea contabilă** a patrimoniului nu corespunde cu **valoarea de piață** pentru o acțiune pusă în vânzare, întrucât nici FPS-ul, şi nici investitorul strategic (cumpărătorul) nu se pot erija, în mod rigid, ca **dictatori de preț** *(price makers)* pe piață sau **acceptatorii în mod necondiționat de preț** *(price takers).* Practic, este vorba de un început de funcționare a mecanismului de piață liberă, supusă unor reguli de negociere decurgând din teoria jocurilor strategice cu sumă pozitivă. După şapte ani de tranziție, piața a început să ofere o serie de elemente reale (semnale) pentru stabilirea unui preț de echilibru, la punctul de intersecție între cerere şi ofertă, şi nu a unui preț etalon contabil "impus", care ar putea fi de mult anacronic, caduc, depăşit în raport cu capacitatea de profitabilitate în viitor a afacerii sau a acțiunii.

În opinia noastră raportul dintre **valoarea contabilă şi cea de piață a unei acțiuni** trebuie privit în mod similar cu **prețurile curente şi prețurile constante.** Fiecare dintre aceste categorii de prețuri reprezintă un instrument economic şi de măsurare distinct, având rolul şi importanța sa. **Prețul constant** ponderează o mulțime de bunuri şi servicii produse la momente de timp diferite şi ne permite să tragem unele concluzii referitoare la dinamica în termeni naturali a producției în intervalul de timp analizat. Tot la fel şi valoarea contabilă are un caracter static şi oferă posibilitatea de a ne face o imagine în legătură cu ordinul de magnitudine a activelor societăților comerciale, în diferite momente de timp. De exemplu, PIB al României poate fi exprimat în prețurile constante ale anului 1996 sau ale anului 1989. Evident că mărimile valorice v obținute pentru PIB vor fi diferite pentru cele două seturi de \ prețuri constante, dar tendința indicatorului în expresie fizică va fi aceeaşi.

Oricum, prețurile constante ca şi prețul contabil reprezintă un element de ponderare calculatoricâ şi se referă la realitățile unei perioade mai mult sau mai puțin îndepărtate în timp. Ele sunt un artificiu de calcul necesar în ştiința economică pentru a servi anumitor obiective ale aprofundării cunoaşterii punctuale. Valoarea lor practică operațională este substanța diminuată sau inexistentă atunci când s-ar impune utilizarea imperativă a acestora la o realitate mai mult, mai puțin sau total diferită de cea care le-a generat. De exemplu, PIB al României din 1996, în prețuri constante din 1989, nici pe departe nu va fi egal cu mărimea PIB din 1996 exprimată în prețuri curente, rata inflației anuale înregistrând mărimi galopante în toată această perioadă.

**Prețurile curente** sunt prețurile ce se practică în realitatea temporală a fiecărui act de vânzare-cumpârare şi, din acest punct de vedere, ele pot fi comparate cu prețurile de piață ale acțiunilor. Atât unele cât şi celelalte într-o

piață concurențialâ sunt în continuă mişcare, după cum piața în general, volumul şi structura cererii şi ofertei de bunuri şi produse, în special, se află într-o perpetuă modificare sub impulsul unei multitudini de factori.

Numai prețurile curente ca de altfel şi cele de piață ale acțiunilor au o legătură nemijlocită cu viața reală, reflectă aspectele concrete ale interferenței numeroşilor factori caracteristici pentru producători şi vânzători, cuantificabili mai mult sau mai puțin, într-un proces complex de omogenizare, actualizare şi comparare a efectelor şi eforturilor sociale, a rezultatelor şi costurilor fiecărui domeniu de activitate.

6. Exercițiul **conlucrării permanente** dintre FPS şi organele de control economico-financiar ale statului, după părerea noastră, nu poate fi decât benefic mai ales în cazurile în care **previne** anumite privatizări ce s-ar putea iniția în mod incorect în raport cu anumite criterii, metode şi proceduri legal stabilite. Acest lucru se impune cu atât mai mult cu cât perioada de tranziție în mod obiectiv e caracterizată prin lacune legislative şi confuzii procedurale, dat fiind caracterul nou, inedit al procesului de privatizare care, tocmai de aceea, tentează un cerc larg de persoane, mai mult sau mai puțin avizate, de a da "verdicte" în privința corectitudinii în general a celor implicați în procesul privatizării.

Dezbaterea obiectivă, cuprinzătoare şi transparentă a privatizării în România, pilon al clădirii economiei de piață concurențială, nu trebuie în nici un caz transformată într-un rechizitoriu fragil dominat de emoții sau interese obscure, ce nejustificat compromit o instituție care a demarat profesional procesul privatizării în România. Afirmăm acest lucru ținând seama că încă va mai fi nevoie un timp îndelungat de o instituție care să se ocupe de privatizare, în pofida unor păreri potrivit cărora privatizarea patrimoniului statului s-ar putea face dacă nu peste noapte atunci în cel mult 1,5 - 2 ani.

Astfel de opinii scapă voit sau nevoit din vedere că şi privatizarea are nevoie de o perioadă gestantă obligatorie similară cu copilul sănătos care nu se poate naşte nici mai devreme nici mai târziu de nouă luni. Orice forțare a naşterii premature riscă cu o probabilitate de 100% să devină avortare sau un handicap pe viață! Or privatizarea este un proces complex, dificil şi de lungă durată care necesită nu numai o pregătire prudentă, dar şi multă competență şi profesionalism.

7. Revenind la problema subevaluărilor de patrimoniu contabil la unele societăți comerciale care, după cum s-a afirmat, nu are legătură cu prețul de vânzare a acțiunilor, considerăm că aceasta este soluționabilâ ca şi până acum prin:

a) aprobările de majorare şi/sau diminuare a capitalului social date de CA al FPS la sesizarea organelor de control competente;
b) Încheierea de acte adiționale la contractele de vânzare -cumpărare a acțiunilor.

În consecință, considerăm că problema, departe de a fi dramatizată, îşi poate găsi rezolvarea legală fără a se incrimina o instituție sau alta. Cât despre posibile atingeri aduse veniturilor statului credem că cele mai sigure căi de recuperare le oferă tot firmele şi nu o persoană fizică sau alta care nu ar dispune de sumele necesare pentru acoperirea unor prejudicii, dacă acestea au avut loc într-adevăr.

8. Discrepanța dintre valoarea nominală şi cea de piață a fost de proporții prin implementarea privatizării de masă când titlurile de privatizare ale unui cetățean s-au metamorfozat ajungând la câteva sute de mii sau chiar la 1000 lei/acțiune (în cazul S.C. COMPETROL SA), prin mecanismul suprasubscrierli care nu poate fi considerat un mecanism pur de piață, ca să nu mai vorbim de valoarea acțiunilor pe piața OTC comparativ cu valoarea lor nominală.

# III. PREȚUL MEDIU DE PIAȚĂ AL ACȚIUNILOR VÂNDUTE DE FONDUL PROPRIETĂȚII DE STAT

Întrucât spațiul nu ne permite să analizăm în detaliu adecvarea metodelor de privatizare la specificul fiecărei întreprinderi scoase la privatizare, pentru o mai bună înțelegere a mecanismului de formare a prețului de piață al unei acțiuni, ne vom limita la sublinierea câtorva aspecte esențiale.

## 1. Metode şl scheme de privatizare

**Metodele şl schemele de privatizare sunt foarte numeroase,** după unii specialişti numărul lor ar fi de ordinul zecilor şi, în consecință, aplicarea lor trebuie să se facă diferențiat, în funcție de particularitâțile fiecărei firme privatizabile. De aceea, privatizarea necesită profesionalism ridicat, capacitate de discernământ şi nu fluctuâri de cadre sub impulsul unor cicluri extraeconomice.

Judecând strict prin prisma numărului de privatizări din România, cea mai uzitată formă a fost cea a PAS-ului sau MEBO românesc, instrumentat legal prin Legea nr. 77/1994. Potrivit estimărilor noastre, până în prezent, la peste 75% din numărul total de privatizări efectuate s-a aplicat această schemă care, în pofida criticilor ce i se aduc, pentru condițiile noastre şi perioada respectivă, când sectorul privat era cvasiinexistent, s-a dovedit a fi cea mai atractivă. De altfel, această metodă a înregistrat o serie de reuşite în perioada postprivatizare.

Metoda privatizării de masă (Legea nr. 55/95), aplicată la un număr de 4000 de societăți, de fapt, nu a privit direct decât F.P.P.-urile care din varii motive au întârziat nepermis de mult transformarea în acțiuni a certificatelor de proprietate aferente cotei de 30% din capitalul social acordat gratuit.

Procesul greoi de elaborare şi aplicare a acestei legi a constituit o piedică serioasă în activitatea F.P.S.-ului, ca să nu mai vorbim de problemele complicate care au apărut în perioada postprivatizare de masă, legate de:

a) luarea deciziei în condițiile unui acționariat atomizat care la unele societăți depăşeşte numărul sutelor de mii;
b) creşterea ponderii F.P.S. (practic o reetatizare) în capitalul social la societățile cu capital de stat la care titlurile de privatizare (cuponul şi certificatul) nu au acoperit integral capitalul ofertat privatizării de masă.

Pe măsură ce sectorul privat a căpătat consistență în economia României, metodele de privatizare s-au diversificat, perspective de extindere având metoda licitației (în diferite variante) precum şi cea a negocierilor directe cu

investitori strategici, selecționați pe baza unor grile cu punctaj diferențiat pe domenii.

În ultima vreme, privatizarea poate fi facilitată de începerea activității pe piața bursieră şi extrabursieră a titlurilor mobiliare, cu sublinierea că această piață este încă insuficient de relevantă, ea aflându-se într-un stadiu mai mult experimental, atâta vreme cât o acțiune a ajuns să se vândă la nivelul prețului unui bilet la metrou sau autobuz pentru anumite societăți.

Considerăm că este încă **prematur** să se spună că o singură metodă de privatizare ar fi cea mai bună din mai multe puncte de vedere (stat, sector privat, mecanism de piață, securitate şi protecție socială, eficiență economică etc). Din acest motiv, renunțarea totală a PAS-ului şi înlocuirea acestei metode cu vânzarea societăților pe "zero lei", de fapt, ar însemna o diminuare a veniturilor din privatizare şi un risc foarte mare în ceea ce priveşte alegerea preafericitului împroprietărit, numai pe bază de promisiuni vizând posibile investiții ulterioare. Experiența altor țări central şi est-europene arată că vânzarea de societăți pe "zero lei" nu a reprezentat un fenomen de masă, ci mai degrabă excepții. Tot aceeaşi experiență relevă că întreprinderile mari de stat reprezintă o problemă pentru privatizare în prezent şi că nu pot fi vândute pe nimic.

Până în prezent, F.P.S.-ul a privatizat în favoarea unor investitori strategici încasând valoarea acțiunilor vândute şi obligându-i pe aceştia la programe investiționale a căror nerespectare este sancționabilă.

## 2. Obiectivele privatizării

Privatizarea a avut în vedere mai **multe obiective** care decurg din caracterul său de instituție **publică** cu **specific comercial şi financiar.** Asemenea obiective se pot regăsi şi în politicile de privatizare din alte țări cu economie de piață şi/sau în tranziție. În consecință, privatizarea nu a fost şi nu trebuie să fie un scop în sine ci un mijloc operativ şi eficace pentru realizarea obiectivelor reformei.

Pe lângă respectarea unor criterii de **profitabilități postprivatlzare şi obținerea unui preț cât mai mare pe acțiune,** ceea ce satisface cerințele legate de caracterul comercial şi financiar al instituției, F.P.S.-ul a urmărit ca privatizarea să asigure şi o **protecție socială** pentru ocupațiile care se transferă din sectorul de stat în cel privat:

a) obligativitatea cumpărătorului de a **menține personalul** unității o anumită perioadă de timp (cel puțin doi ani) sau de a-l reduce treptat, până la un anumit procent (70%) într-o perioadă convenită (nu mai mult de doi ani); această obligativitate nu acoperă abaterile grave de la disciplină şi lege;
b) stimularea privatizării prin înțelegeri bilaterale între investitorul strategic şi PAS pentru cumpărarea anumitor pachete reciproc

convenite, de natură să consolideze coparticiparea la actul decizional a celor care sunt angajați în fabrică;

c) angajamente ale noului proprietar particular în domeniul socioprofesional, mai ales privind cheltuielile cu calificarea şi specializarea personalului în țară şi străinătate, construcția de locuințe pentru angajați, acordarea unor facilități existente şi înainte de privatizare etc;

d) efectuarea unor investiții ecologice acolo unde se ridicau probleme de protecție a mediului înconjurător şi a unor investiții destinate igienizării şi îmbunătățirii condițiilor de muncă;

e) implicarea salariaților în diferite scheme acționariale, din profituri suplimentare sau salarii.

Opinia potrivit căreia privatizarea în România nu trebuie să urmărească decât obiective comercial-financiare, adică maximizarea profitului, protecția socială fiind de competența statului, este nu numai anacronică şi neconcordantă cu necesitatea îmbinării dintre eficiența economică, justiția şi echitatea socială, dar şi periculoasă datorită potențialului său de explozie socială. Această opinie omite câteva elemente esențiale:

- privatizarea fără protecție socială în România poate duce la creşterea, insuportabilă de către stat, a şomajului şi la tensiuni sociale, inclusiv datorită accentuării sărăciei ca şi a faptului că salariații sunt sau ar mai putea fi tributori unor mentalități învechite În privința drepturilor de "proprietate a tuturor";
- acționariatul şi managementul modern se bazează pe coparticiparea la fundamentarea actului decizional a celei mai mari părți dintre cei implicați într-o afacere, indiferent dacă sunt sau nu proprietari; contrapunerile dintre acționari, manageri şi angajați *{outsiders* şi *insiders)* a avut dintotdeauna efecte contraproductive pentru toate părțile;
- potrivit opiniei lui Alvin Tofler şi Peter Drucker, întreprinderea modernă are ca funcție obiectiv nu numai maximizarea profitului ci şi satisfacerea unor cerințe de ordin social ale angajaților;
- limitarea extremă a fondurilor statului, destinate protecției sociale, necesită găsirea şi a altor fonduri complementare, astfel încât această protecție să atingă cel puțin un prag minim necesar.

Ținând seama de cele de mai sus, privatizarea trebuie să se înscrie, prin obiectivele sale, în condițiile de optimalitate paretianâ astfel încât prin împroprietărirea unora şi maximizarea funcțiilor de utilitate individuală a acestora să nu se înrăutățească situația altora, nici macara unuia singur. Cu alte cuvinte, înavuțirea unora nu trebuie să se facă în defavoarea, pe seama bunăstării altora, căci aceasta ar duce la diminuarea coeziunii sociale, la creşterea inegalităților şi la fenomene de excludere socială.

Pornind tocmai de la realitatea îngrijorătoare a creşterii gradului de sărăcie în ţările cu economie în tranziţie în anul 1997, Programul Naţiunilor Unite pentru Dezvoltare (PNUD) a lansat elaborarea, într-un număr de 38 de ţâri, a unor Rapoarte Naţionale ale Dezvoltării Umane, axate pe problematica umanizării creşterii economice din perspectiva reducerii gradului de sărăcie, a creşterii clasei de mijloc, a îmbinării eficienţei economice cu echitatea socială şi a intervenţiei statului, din punct de vedere al eficienţei şi legitimităţii guvernării.

### 3. Preţul de piaţă al acţiunilor vândute de Fondul Proprietăţii de Stat în perioada 23.12.1992 - 1.11.1996

Pornind de la obligaţiile ce-i revin legal ca instituţie **publică** cu caracter **comercial** şi **financiar,** Fondul Proprietăţii de Stat, prin organele sale competente, a privatizat până în prezent peste 3000 de societăţi comerciale dintr-un total de 6500 (cifra este în schimbare datorită efectuării frecvente a divizărilor şi fuziunilor). După cum am menţionat anterior, considerăm că atributul de instituţie publică se referă la prerogative de esenţă macrosocietalâ, la bunul mers al reformei pe ansamblul economiei, în sensul îmbinării criteriilor de eficienţă şi protecţie socială, economică şi instituţională etc.

Din acest punct de vedere, *de jure* performanţa F.P.S. nu trebuie evaluată prin prisma profitabilităţii în sens restrâns ci al adaosului la această profitabilitate în plan social.

Caracterul comercial şi financiar obligă F.P.S. să ţină seama de eficienţa şi performanţa economico-financiare ale societăţilor cu capital majoritar de stat, înainte şi după privatizarea lor. Deşi în literatura de specialitate se relevă incompatibilitatea dintre caracterul public al unei instituţii, pe de o parte, şi cel comercial şi financiar, pe de alta, după părerea noastră, F.P.S.-ul a încercat să răspundă cerinţelor caracterului său complex în ambele sensuri, în pofida opiniilor divergente în plan juridic ca şi a unei abordări interinstituţionale mai puţin favorabile activităţii acestuia, armonizând pe cât posibil cele două componente-atribut ale sale.

O problemă de interes major în efectuarea privatizărilor de către F.P.S. este cea a **valorii de vânzare a acţiunilor** către investitorii privaţi, în raport cu **valoarea nominală (contabilă) a** acestora.

Pentru a vedea care a fost raportul dintre valoarea nominală contabilă a unei acţiuni la societăţile privatizate de F.P.S. şi cea de **vânzare** (de piaţă) în perioada 1993-1996, am utilizat mărimea reevaluată a capitalului social actualizat, potrivit ultimelor trei hotărâri guvernamentale, şi valoarea acţiunilor vândute, specificată în contractele de vânzare-cumpărare, încheiate între F.P.S. şi cumpărători-investitori.

Valoarea nominală a acţiunilor ($V_n$) a fost luată la mărimea de **25.000 le! pe acţiune,** iar valoarea medie de vânzare sau de piaţă ($V_p$) s-a determinat ca

raport între valoarea totală a acțiunilor vândute şi numărul acestora. Analiza am efectuat-o la nivelul tuturor vânzărilor de acțiuni, pe ramuri şi domenii de activitate, completând totodată cu date referitoare la structura procentuală pe ramuri a volumului valoric total al acțiunilor vândute ca şi al forței de muncă transferată pe această cale din sectorul public în cel privat.

**Tabelul nr. 1 - Valoarea pe piața comparativ cu cea nominală a acțiunilor vândute de F.P.S. În perioada 23.12.1992-1.11.1996 pe total şi ramuri ale economiei naționale**

| Sector de activitate | Valoarea medie de vânzare (de piață) pe acțiune - lei - | Valoarea nominală (Vn) - lei - | Raportul (Vp/Vn) dintre val. de piață (Vp) şi val. nominală (Vn) contabilă | Structura procentuală (%) | |
|---|---|---|---|---|---|
| | | | | a valorii acțiunilor vândute | a forței de muncă trecută în sect. privat |
| Total acțiuni vândute din care: | 32553 | 25000 | 1,30 | 100,0 | 100,0 |
| Resurse petrol | 84247 | 25000 | 3,37 | 0,0 | 0,0 |
| Resurse neferoase | 40001 | 2500 | 1,60 | 0,0 | 0,0 |
| Alte resurse | 26650 | 2500 | 1,07 | 0,2 | 0,2 |
| Metalurgie | 28640 | 25000 | 1,15 | 1,8 | 0,4 |
| Constr.masini, prelucrare | 25271 | 25000 | 1,02 | 4,9 | 4,3 |
| Electronică, electrotehnică | 31877 | 25000 | 1,28 | 4,2 | 2,9 |
| Chimie | 29965 | 25000 | 1,19 | 10,8 | 4,2 |
| Materiale de construcții | 28446 | 25000 | 1,14 | 2,3 | 2.1 |
| Lemn.celuloză.hârtie | 28463 | 25000 | 1,14 | 7,4 | 9,0 |
| Sticlă.porțelan, faianță | 38319 | 25000 | 1,53 | 2,4 | 2,6 |
| Confecții.textile | 29003 | 25000 | 1,16 | 8,6 | 17,4 |
| Piele, blană, încălț., | 30896 | 25000 | 1,24 | 2,2 | 5,3 |
| Industria alimentară | 38048 | 25000 | 1,52 | 13,9 | 8,6 |
| Săpunuri.cosmetice | 25225 | 25000 | 1,01 | 0,3 | 0.2 |
| Alte industrii | 32814 | 25000 | 1,31 | 1,2 | 0,9 |
| Agricultură | 30399 | 25000 | 1,22 | 3,7 | 3.4 |
| Comunicații | 44316 | 25000 | 1,77 | 0,2 | 0,5 |
| Transporturi feroviare | 23571 | 25000 | 0,94 | 0,1 | 0,2 |
| Transporturi auto | 25073 | 25000 | 1,00 | 1,4 | 2.2 |
| Transporturi navale | 49481 | 25000 | 1,97 | 0,3 | 0.2 |
| Construcții | 33431 | 25000 | 1,34 | 10,5 | 22,2 |
| Informatice | 41545 | 25000 | 1,66 | 0,1 | 0.1 |
| Comerț interior | 33722 | 25000 | 1,35 | 7,2 | 4,7 |
| Comerț exterior | 251415 | 25000 | 10,06 | 1,6 | 0,4 |
| Educ.,cultură,artă | 34714 | 25000 | 1,39 | 0,2 | 0.2 |
| Cercetare, proiect. | 44386 | 25000 | 1,78 | 0,4 | 1.2 |

| Sector de activitate | Valoarea medie de vânzare (de piață) pe acțiune - lei - | Valoarea nominală (Vn) - lei - | Raportul (Vp/Vn) dintre val. de piață (Vp) şi val. nominală (Vn) contabilă | Structura procentuală (%) | |
|---|---|---|---|---|---|
| | | | | a valorii acțiunilor vândute | a forței de muncă trecută în sect. privat |
| Sănătate.farmacie | 43546 | 25000 | 1,74 | 0,2 | 0.0 |
| Turism.alim.publ. | 37368 | 25000 | 1,49 | 6,4 | 1.3 |
| Servicii | 41329 | 25000 | 1,65 | 2,2 | 1.0 |
| Public, mass media | 49664 | 25000 | 1,99 | 1,0 | 0,3 |
| Aproz.contractări | 24139 | 25000 | 0,98 | 2,2 | 1.0 |
| Gospod.comun. locat. | 35733 | 25000 | 1,39 | 0,0 | 0,0 |
| Alte activități | 29856 | 25000 | 1,19 | 0,9 | 0.8 |
| Metal.neferoasă | 24222 | 25000 | 0,97 | 0.3 | 0,2 |

*Sursa: calcule pe baza datelor evidenței primare din F.P.S.*

Datele din tabelul nr.1 relevă unele concluzii importante:

a) în întreaga perioadă de funcționare, F.P.S. a reuşit să vândă acțiunile societăților privatizate la un preț mediu de **piață mal mare cu 30% decât valoarea nominală,** contabilă a unei acțiuni (32.553 lei/acțiune față de 25.000 lei/acțiune), ceea ce relevă, practic, nu o **subevaluare** a patrimoniului vândut ci, dimpotrivă, valorizarea acestuia prin conferirea unui caracter comercial şi financiar întregii activități de vânzare-cumpărare a acțiunilor, folosind o gamă largă de metode complementare de privatizare;

b) comparativ cu valoarea nominală pe acțiune (25.000 lei), cele mai mari prețuri de piață s-au obținut în sectoarele cu **cea mai mare activitate** cum sunt: comerț exterior (de 10,06 ori Vp mai mare decât Vn); resurse petrol (3,37 ori); publicitate, mass media (1,99 ori); transporturi navale (1,97 ori); cercetare proiectare (1,78 ori); comunicații (1,77 ori); informatică (1,66 ori); sticlărie, porțelan, faianță (1,53 ori); industrie alimentară (1,52 ori);

c) valori de piață apropiate de valoarea contabilă a acțiunilor se înregistrează în sectoare cum sunt: aprovizionare, contractări, metalurgie neferoasă, transporturi feroviare, săpunuri, cosmetice, construcții de maşini şi prelucrări metalice etc; aceste sectoare, de regulă, au societăți cu rentabilitate scăzută sau pierderi, sunt grevate de datorii şi necesită un volum mare de investiții pentru restructurare;

d) restul sectoarelor, în afara celor de la punctele b) şi c), s-au privatizat prin acțiuni, al căror preț de vânzare a fost superior valorii nominale în proporții cuprinse între 8%-29%;

e) cele mai mari **aporturi procentuale la fhcasârile din total privatizare** le-au avut sectoarele: industrie alimentară (13,9%), chimie (10,8%), construcţii (10,5%), confecţii, textile (8,6%), lemn, celuloză, hârtie (7,4%), comerţ (7,2%);

f) aporturi semnificative la creşterea sectorului privat al pieţei muncii, prin procesul de privatizare în perioada analizată, se constată în sectoarele: construcţii (22,2%), confecţii textile (17,4%), lemn, celuloză, hârtie (9%), industrie alimentară (8,6%) etc. În concluzie, se poate afirma că, în perioada 1993-1996, valoarea nominală a acţiunilor vândute de FP.S. a fost **supraevaluată** (valorizată), prin mecanismul negocierii şi al pieţei, cu 30%, adică cu 1064,1 miliarde lei.

O cercetare ştiinţifică riguroasă la acest coeficient supraunitar de valorizare ar trebui să mai adauge, printr-o metodă adecvată, şi volumul investiţiilor la care s-au obligat investitorii, precum şi evaluările angajamentelor băneşti de protecţie socială în perioada postprivatizare.

## 4. Valoarea de piaţă a acţiunilor vândute de F.P.S. În anul 1996

Ca urmare a consolidării poziţiei sectorului privat în economie, a îmbunătăţirii experienţei în-materie de privatizare şi a acordării unor facilităţi, în anul 1996 au fost privatizate peste 1200 de societăţi, acţiunile vândute reprezentând 44% din totalul valoric al contractelor de vânzare-cumpărare încheiate de F.P.S. În întreaga perioadă 1993-1996.

Ponderea valorii acţiunilor **vândute prin raport de evaluare** a fost de 99,6% în anul 1996 şi de respectiv 92,06%, în perioada 1993-1996, ceea ce evidenţiază că F.P.S., prin antrenarea unor firme de evaluare specializate, a recurs la strategia privatizării "caz cu caz" tocmai pentru a înlătura cât mai mult cu putinţă erori de evaluare a capitalului social la întreprinderile privatizate.

Vom reda în continuare tabelul nr.2, similar în conţinut cu tabelul nr.1, cu deosebirea numai că se referă la anul 1996.

| 0 | 1 | 2 | 3 | 4 | 5 |
|---|---|---|---|---|---|
| Gospod.comun.locat. | 34235 | 25000 | 1,37 | 0,0 | 0,1 |
| Alte activităţi | 29526 | 25000 | 1,22 | 1,8 | 1,9 |
| Metal.neferoasă | 25528 | 25000 | 1,02 | 0,6 | 0,5 |

*Sursa: calcule pe baza datelor evidenţa primară a F.P.S..*

În anul 1996, privatizările realizate de F.P.S., potrivit datelor din tabelul nr.2, relevă următoarele aspecte semnificative:

- valoarea totală de piaţă a acţiunilor vândute a fost cu 42% mai mare decât capitalul social (valoarea de inventar, contabilă) a societăţilor respective, ceea ce echivalează, de fapt, cu o **"supraevaluare",** prin metodele de evaluare şi mecanismele ofertei şi cererii pe piaţa

emergentă de capital în România, de aproximativ 598 miliarde lei la nivelul anului 1996;

- cele mai mari valori de piață pe acțiune, comparativ cu valoarea nominală a acesteia de 25.000 lei, s-au obținut la privatizările din sectoarele: comerț exterior (13,39 ori), industria alimentară (2,11), sticlă, porțelan, faianță (2,01), turism, alimentație, agrement (1,94), cercetare, proiectare (1,68), metalurgie (1,61) etc;
- se observă că ordinea de atractivitate a sectoarelor, cu mici excepții, reflectată prin mărimea valorii de piață a acțiunilor în anul 1996, a fost similară cu întreaga perioadă 1993-1996.

Folosirea **metodelor licitațiilor** pentru privatizare, realizate de F.P.S. Îndeosebi în anul 1996, a contribuit la creşterea gradului de relevanță al metodelor de piață la determinarea prețului acțiunilor.

Astfel, la **licitațiile cu plata în rate,** prețul mediu de adjudecare pentru o acțiune a fost de 39643 lei, comparativ cu 26075 lei preț mediu de începere a licitației şi 25.000 lei preț nominal.

Raportul dintre prețul mediu de adjudecare şi cel de începere a licitației evidențiază o **tendință de creştere diferențiată** în funcție de activitatea societăților, după cum urmează:

- construcții de maşini .....1,1 ori
- metalurgie ..... 1,31 ori
- agricultură şi industria alimentară..... 1,29 ori
- turism şi comerț..... 3,99 ori
- industria chimică şi petrochimică.....1,09 ori
- materiale de construcții,lemn,hârtie.....1,15 ori
- textile, pielărie .....1,16 ori
- administrație locală şi transport .....1,42 ori

**Licitațiile cu plata integrală** s-au concretizat printr-un nivel al prețului mediu adjudecat de 37472 lei pe acțiune (cu 5,7 mai mic decât la licitația cu plata în rate), față de 27141 lei preț de începere a licitației.

Datorită lipsei de licitatori (investitori), din totalul de licitații organizate s-au adjudecat numai prețurile la 502 societăți comerciale (61% din numărul total). Subliniem că, în cazul metodei de privatizare a licitației cu sau fără selecții, valoarea contabilă de inventar îşi pierde orice fel de relevanță, capacitatea de a genera profit şi *cash flow,* raportul dintre cerere şi ofertă pe piață fiind factorii care evaluează societatea prin stabilirea prețului cel mai mare, oferit pe acțiune.

Vânzarea societăților cu capital majoritar de stat prin F.P.S., indiferent de metoda de privatizare adaptată, a stârnit îndoieli, nemulțumiri şi proteste la o serie întreagă de grupuri de interese.

În primul rând, este vorba de cei care nu au câştigat licitațiile sau selecțiile de ofertă. Din păcate, nu putea fi ales decât un singur câştigător.

Desigur, o parte din ceilalți ofertanți s-au lansat în contestații, procese şi denigrări la adresa F.P.S., în marea majoritatea a cazurilor, fără să aibă dreptate sau câştig de cauză în justiție.

În al doilea rând, cumpârătorii-investitori se plâng că prețurile de vânzare practicate de F.P.S. sunt "extraordinar" de mari şi nu corespund unor standarde internaționale sau cerințe de profitabilitate obişnuite. Printre aceştia se numără şi mulți investitori care, fiind obişnuiți cu tehnica /obby-ului şi având acces la diferiți demnitari, se plâng de modul birocratic şi incorect al desfăşurării negocierilor. De fapt, în realitate aceasta face parte din recuzita comportamentului firesc al cumpărătorului, care întotdeauna se va lamenta de scumpirea prețurilor sau de prețul nejustificat de ridicat, practicat de vânzători.

În al treilea rând, este vorba de o categorie de persoane, cu sau fără funcții în spectrul decizional, care nu au participat efectiv măcar o dată la o privatizare şi nici n-au studiat livresc problema, dar care cu aplombul profitului se manifestă oral şi/sau în scris *"en connaisseut"*, considerând că ei ar putea derula mai repede şi mai bine acțiunea, similar cu unii jucători pe tuşe sau spectatori ai unui meci de fotbal.

În al patrulea rând, nemulțumiți de privatizările prin F.P.S. sunt şi cei care, indiferent de mărimea funcției şi a influenței, s-au trezit refuzați de către executivul sau membrii CA. ai F.P.S. În tentativa lor de aranjament al uneia sau alteia din privatizări.

Iată, aşadar, cel puțin patru categorii de nemulțumiți care probabil că au contribuit la o imagine nefavorabilă a F.P.S.-ului.

## 5. Valoarea de piață a acțiunilor la Bursa de Valori Bucureşti şl pe piața OTC (RASDAQ)

Cotațiile bursiere la societățile incluse pe lista BVB, în decursul a mai mult de un an de activitate, relevă o discrepanță sensibilă dintre valoarea nominală de 25.000 lei pe acțiune şi valoarea pe piața tranzacțională, în sensul că aceasta de pe urmă este cu mult mai redusă.

**Tabelul nr. 3 - Prețul minim şi maxim în ultimul an al acțiunilor societăților tranzacționale la BVB**

| Denumirea societății | Preț mediu''' | | Prețul din ultimul an | | | |
|---|---|---|---|---|---|---|
| | | | maxim | | minim | |
| | lei | %** | lei | %** | lei | %** |
| APSASA | 9000 | 36,0 | 20500 | 82,0 | 7000 | 28,0 |
| ARTROMSA | 2564 | 10,5 | 10550 | 42,2 | 1740 | 6,9 |
| ASTRA VAGOANE SA | 6000 | 20,0 | 74000 | 29,6 | 2250 | 9,0 |
| AZOMURESSA | 12714 | 50,8 | 25000 | 100,0 | 9500 | 38,0 |
| CARNE ARAD 8A | 3500 | 14,0 | 15000 | 60,0 | 2500 | 11,2 |
| COMELFSA | 3516 | 14,0 | 12500 | 50,0 | 2350 | 9,4 |
| CONDORSA | 4600 | 18,4 | 5800 | 23,2 | 3200 | 12,8 |

| Denumirea societăţii | Preţ mediu''' | | Preţul* din ultimul an | | | |
|---|---|---|---|---|---|---|
| | | | maxim | | minim | |
| | lei | %** | lei | %** | lei | %** |
| FORAJ SONDE SA | 5806 | 23,2 | 12000 | 48,0 | 4500 | 18,0 |
| IAIFOSA | 2789 | 11,2 | 8900 | 35,6 | 1910 | 7,6 |
| MOBILA ALFA SA | 8250 | 33,0 | 19400 | 77,6 | 7500 | 30,0 |
| NEPTUNSA | 3872 | 15,5 | 7000 | 28,0 | 2500 | 10,0 |
| SANEVITSA | 14190 | 56,8 | 71000 | 284,0 | 10000 | 40,0 |
| UAMTSA | 6600 | 26,4 | 21000 | 64,0 | 5800 | 23,2 |

** lei pe acţiune;*
***% faţă de valoarea nominală de 25.000 lei.*
*Notă: s-au folosit datele pentru anul 1996, în vederea asigurării compatibilităţii cu analizele anterioare efectuate.*
*Sursa: Economistul, nr.81'S/1996, p. 12.*

Reţine atenţia cotaţia acţiunilor la BVB (tabelul nr. 3) prin următoarele constatări:

- la toate societăţile **preţul mediu pe acţiuni este cu mult sub valoarea nominală** de 2500 lei, acesta reprezentând în cazul IAIFO S. A. doar 11,2%;
- exceptând SANEVIT S. A.[1], preţul **maxim** pe acţiune în decurs de un an, la nici o societate nu a depăşit valoarea nominală de 25000 lei, la majoritatea societăţilor reprezentând sub 50% din această valoare;
- preţul minim pe acţiune pe o perioadă de un an a înregistrat valori sub 10% din valoarea nominală de 25.000 lei la 4 societăţi şi respectiv sub 30% la un număr de 7 societăţi, ceea ce reprezintă un fenomen îngrijorător. Aceasta cu atât mai îngrijorător cu cât la bursă cotează societăţile cele mai rentabile şi cu cât rata înflaţiei este în continuă creştere.

În timp ce piaţa bursieră liberă a acţiunilor ia valori foarte mici, F.P.S. a vândut un volum de acţiuni incomparabil mai mare şi la un preţ care a depăşit sensibil în medie preţul nominal al acţiunii.

La o primă abordare, acest "paradox" îşi poate găsi un set coerent de explicaţii, în virtutea căruia bursa de valori este sau ar trebui să fie un barometru al situaţiei economice din ţara respectivă, iar privatizarea nu este decât un mijloc şi nu un scop *per* se de a îmbunătăţi starea economică a ţării şi nu de a o deteriora.

Remarcăm, şi în acest caz, că valoarea nominală a unei acţiuni nu are practic nici o legătură cu evoluţia preţului de piaţă al acesteia care este în funcţie de perspectivele dezvoltării şi profitabilităţii firmelor care cotează la bursă.

[1] Cotaţia bursieră maximă de 71.000 lei/acţiune la SANEVIT S. A. a fost un fenomen singular, fără să se mai repete, datorită unor expectaţii raţionale insuflate efemer de o conjunctură favorabilă de foarte scurtă durată.

**Piața OTC (RASDAQ)** reprezintă o altă piață emergentă de capital în România, care funcționează doar de câteva luni, dar care pare să fie ceva mai atractivă decât BVB, dacă avem în vedere numărul societăților listate (peste 2315, din care doar câteva zeci fac efectiv tranzacții) şi volumul total al tranzacțiilor.

Prețul mediu pe acțiune pe piața OTC, față de valoarea nominală de 25.000 lei a unei acțiuni, a fost cu mult mai mic chiar la societăți profitabile sau foarte profitabile.

Vom da câteva exemple semnificative pentru tranzacțiile pieței OTC din 24 ianuarie 1997. Astfel, prețul mediu al unei acțiuni tranzacționale la data respectivă (prețul de piață), față de valoarea nominală a unei acțiuni, **a fost mai mic** de: 5,6 ori la ARPECHIM Piteşti (4467 lei pe acțiune); 10 ori la Bijuteria Bucureşti; 8,6 ori la BAD Rulmenți Braşov; 20,8 ori la Cartex-CS; 11,9 ori la Combinatul Siderurgic Sidex; 11,5 ori la Compania de Navigație; de 12,5 ori la Eurocar-Service BZ; 9,2 ori la Petrobrazi; 2,2 ori Moldocim, etc.

Chiar dacă este la început piața titlurilor de valori mobiliare în economia de tranziție a României, nu se pot nega total semnificația şi evoluția pe care o au cotațiile bursiere şi pe piața OTC. După părerea noastră, cele două piețe ale titlurilor de valoare (BVB şi OTC), bursieră şi extrabursieră **nu funcționează în condiții normale,** motiv pentru care nici semnalele pe care le dau nu sunt relevante în totalitate pentru funcționarea unor mecanisme de alocare eficientă a resurselor sau mobilizarea disponibilului de capital din economie.

Dacă BVB, prin sistemul tranzacțiilor efectuate, este destul de modestă ca factor de capitalizare, tranzacționarea în cadrul pieței OTC pare să aibă un curs ascendent susținut de includerea pe lista de cotații a peste 2000 de firme privatizate prin procedeul de masă (Legea nr.55/1995). Aici însă se impune sublinierea că piața OTC practic mijloceşte numai concentrarea de acțiuni în mâna managerilor sau a altor acționari semnificativi, **fără să contribuie însă la capitalizarea** directă a societăților la care se tranzacționeazâ acțiunile. Aceasta pentru simplul fapt că, de regulă, marea masă a micilor acționari, care îşi vând acțiunile la un preț de altfel modic, **nu investeşte sumele** primite, ci mai degrabă le utilizează pentru satisfacerea unor nevoi urgente, primare de consum, ei fiind afectați de inflație şi iminența intrării sub pragul sărăciei.

În cadrul tranzacțiilor titlurilor de valoare pe piață bursieră şi extrabursieră, trebuie avut în vedere şi rolul specific pe care îl joacă **piața primară şi piața secundară** a capitalului. **Ofertele publice inițiale,** prin emisiuni de acțiuni, într-adevăr reuşesc să mobilizeze capitolul de pe piață, necesar pentru efectuarea de investiții şi extinderea activității firmelor, în conformitate cu prospectul de emisiuni.

Piața secundară a capitalului în România conține la ora actuală o proporție prevalentă de tranzacționări în vederea achiziționării pachetului de control al societății şi nu a capitalizării acesteia.

Ba mai mult, s-ar putea considera ca prevalează latura speculativă (de altfel caracteristică a oricărei activități pe piața capitalului), cea a mobilizării de capital şi a alocării eficiente pe domenii a acestuia fiind încă insuficient de semnificativă.

În pofida puseului inflaționist, determinat recent de scumpirea prețului la combustibili şi în lanț la majoritatea produselor şi serviciilor, valoarea acțiunilor pe piață OTC a rămas **la un nivel foarte scăzut,** comparativ cu valoarea lor nominală. Se poate trage deci concluzia că între inflație şi cotațiile de pe piața noastră de capital încă nu există o legătură care în mod normal ar trebui să constituie un instrument pentru calmarea inflației. Aceasta se poate explica şi prin faptul că o bună parte din acțiunile societăților pe piața OTC nu sunt tranzacționate (din cele 2315 societăți listate nu tranzacționează decât circa 100).

Întrebarea pe care ne-o punem comportă un dublu aspect:

a) cum a reuşit F.P.S.-ul să vândă acțiunile la prețuri medii cu mult superioare valorii nominale a acestora (în medie peste 30% în anii 1993-1996) într-un volum apreciabil totuşi, mai ales dacă se compară cu volumul tranzacțiilor bursiere şi de piață RASDAQ?
b) care sunt cauzele că, de mai bine de un an, activitatea BVB, potrivit celor mai avizați experți, are încă un demaraj mai mult experimental?

Răspunsurile comportă cercetări speciale pe care intenționăm să le realizăm în continuare. Oricum subliniem că, în evaluarea pe care o va practica F.P.S.-ul în continuare, nu se va putea face abstracție de nivelul cotațiilor societăților la BVB care este de câteva ori mai scăzut decât valoarea contabilă a patrimoniului societății. Reprezintă oare valoarea bursieră o mărime obiectivă, reală a prețului acțiunilor tranzacționate? Dacă răspunsul este afirmativ, atunci ar însemna că F.P.S.-ul a supraevaluat acțiunile vândute la un preț cu mult peste prețul nominal şi nu a subevaluat. Cu alte cuvinte, a ținut la preț din motive nu numai obiective dar şi subiective.

Faptul că F.P.S. a găsit cumpărători la un preț supraevaluat, față de valoarea nominală a acțiunilor şi față de cea la care se tranzacționează pe piețele BVB şi OTC, ar putea pleda pentru bonitatea şi încrederea pe care o inspiră instituția precum şi experiența dobândită în materie de privatizare. În acest sens, relevăm profesionalismul evaluatorilor şi a celorlalți lucrători din aparatul executiv al F.P.S. care au căpătat experiență în vânzarea de acțiuni şi în metodele de privatizare.

Acuzele ce se aduc F.P.S.-ului că a privatizat puțin, lent vin în contradicție cu cele care susțin că acesta a subevaluat societățile. După cum se ştie, atunci când prețul scade (subevaluare) cererea creşte, ceea ce ar fi condus la un ritm cu mult mai dinamic al privatizării prin F.P.S..

În privința **ritmului privatizării** efectuate până în prezent prin F.P.S., credem că este important să subliniem următoarele:

a) F.P.S. a ofertat, prin listele publicate în Monitorul oficial al României, un număr care depăşeşte 70% din numărul total de societăţi, dacă ar fi să facem abstracţie de posibilitatea legală pe care o are orice investitor din ţară şi străinătate de a demara din proprie iniţiativă, la cerere către F.P.S., privatizarea oricăreia dintre societăţile comerciale cu capital majoritar de stat; ca atare, din punctul de vedere al ofertării de capital privatizabil, nu credem că dinamica a avut de suferit (mai degrabă a fost o lipsă puternic resimţită de capital, investitori şi cumpărători);
b) dinamica privatizării se corelează indisolubil de conjunctura economică favorabilă sau nefavorabilă, pe plan intern şi internaţional; în prezent, conjunctura economiei româneşti este totalmente nefavorabilă;
c) valoarea de piaţă a unei acţiuni sau afaceri se bazează îndeosebi pe anticipaţiile cumpărătorului privind profitabilitatea în următorii 10-15 ani a investiţiei în acţiunea respectivă pe când cea contabilă (nominală) se referă mai degrabă la o perioadă trecută mai mult sau mai puţin destructurată şi lipsită de relevanţă, datorită schimbărilor rapide din economie şi societate, determinate, printre altele, de efectele entropice ale inflaţiei, modificarea cursului de schimb, lipsa de lichiditate, subcapitalizarea unităţilor, creşterea numărului şi dimensiunii blocajelor economice, penuria şi/sau abundenţa de capital intern şi străin etc;
d) trecerea rapida, fără discernământ, -a societăţilor comerciale din sectorul public în cel privat nu Înseamnă că avem şi garanţia revigorării sectorului privat, a mecanismelor de piaţă şi a creşterii sustenabile a economiei, căci formarea relaţiilor de proprietate privată presupune un grad adecvat de cunoştinţe şi calificare, comportamente specifice pieţei pentru acţionari şi manageri. Referindu-se la motive de natură obiectivă care au îngreunat procesul privatizării, acestea au fost multe şi dintre cele mai diferite. Nu puţine au fost şi cele subiective printre care nu putem să nu menţionăm reţinerile conducerii şi ale lucrătorilor din F.P.S. de a nu fi învinuiţi că au subevaluat, că au vândut "pe nimic", ceea ce implicit a condus la un comportament hiperprudenţial, hiperasigurator care, într-o anumită măsură, şi poate explica vânzările acţiunilor la preţuri mai mari decât valoarea capitalului social, determinat pe baza patrimoniului contabil, fără să se ţină seama într-o măsură prevalentă de valoarea de piaţă a acestora.

### 6. Aspecte strategice

Nu se poate realiza o privatizare eficientă în România atâta vreme cât strategia şi programul guvernamental de reformă nu vor reuşi să-i confere

acesteia locul şi rolul economic, social şi instituţional pe care în mod obiectiv îl ocupă. După părerea noastră, câteva aspecte strategice ale privatizării trebuie cât mai repede clarificate şi anume:

a) elaborarea de strategii sectoriale privind privatizarea pentru societăţilor mari din industrie şi a băncilor, ţinând seama de necesitatea protecţiei capitalului naţional şi posibilităţile oferite de asocierea şi preaderarea la Uniunea Europeană;
b) diversificarea şi adecvarea metodelor de privatizare, în consens cu obiectivele de redresare econo-mico-socială, evitându-se adâncirea haosului şi a crizei, prin extinderea în masă a falimentelor sau a vânzărilor gratuite unor investitori discutabili ca putere financiară şi intenţii pe termen mediu şi lung;
c) modificarea legislaţiei în ceea ce priveşte rambursarea la societăţile privatizate a unei proporţii între 40-60% din preţul de cumpărare, în sensul eliminării societăţilor care sunt profitabile şi perfecţionarea modului de rambursare a cotei părţi de 40-60% din preţul de vânzare în cazul investitorilor străini **care nu sunt dispuşi să piardă,** datorită practicării unor cursuri de schimb diferite la momentul efectuării plăţii în valută şi al rambursării în lei;
d) soluţionarea deficientâţilor deosebite legate de ţinerea adunărilor generale a acţionarilor la societăţi cu acţionariatul numeros şi disipat;
e) ţinând seama că o bună parte a deţinătorilor de titluri de privatizare au primit acţiuni în valoare nominală mai mică de un milion lei, datorită suprasubscrierii societăţilor foarte profitabile prin privatizarea de masă, ar fi oportun şi drept, din punct de vedere social, ca diferenţă până la un milion lei să se poată primi, la alegere, la societăţile comerciale la care capitalul ofertat nu a fost acoperit cu titlurile de privatizare subscrise, potrivit Legii nr. 55/1995;
f) Îmbunătăţirea relaţiilor interinstituţionale în procesul privatizării, prin **coordonări şi sincronizări** necesare, întrucât F.P.S.-ul, fiind în subordonarea Parlamentului, nu poate aplica decât strategia de privatizare a partidului de guvernământ, nu şi indicaţiile punctuale sau imperative de detaliu sau izolate ale celorlalte instituţii şi organisme care nu răspund legal şi material pentru vânzarea propriu-zisă şi care, în consecinţă, au o imagine mai puţin responsabilă şi restrictivă asupra privatizării;
g) desfiinţarea unor instituţii-parazit care nu au un rol direct şi efectiv în derularea privatizării;
h) folosirea privatizării şi a **pieţei primare** de capital ca factor de stabilizare macroeconomică, antiinflaţionist în sensul angajării masei monetare, fără acoperire în bunuri şi servicii curente, în active corporale şi titluri de valoare, precum şi al creării de surse adiţionale de

capitalizare pentru firmele subcapitalizate, cu perspective certe de redresare;

i) pregătirea măsurilor strategice de privatizare astfel încât să se evite **apariţia unui puternic dezechilibru între oferta mare de capital privatizabil şi cererea scăzută,** care, datorită conjuncturii nefavorabile pentru privatizare, va duce la o **subevaluare** a capitalului social de stat printr-o privatizare cvasiforţată la un preţ modic; după cum am văzut, din numărul total de licitaţii organizate (peste 800) numai o proporţie de 60% s-au adjudecat, restul de încă 40% nu s-au putut finaliza, în principal, datorită **lipsei de licitatori.**

Scoaterea la licitaţie simultan a unui număr mare (de ordinul miilor) de societăţi comerciale cu capital de stat pe undeva riscă să devină un fel de "mezat" care nu urmăreşte altceva decât schimbarea proprietarului, fără a cunoaşte intenţia şi potenţialul acestuia în legătură cu societatea privatizată; j) perfecţionarea legislaţiei româneşti în ceea ce priveşte investiţiile de portofoliu şi repatrierea capitalului astfel încât interesele economice naţionale să fie îmbinate cu atragerea capitalului străin pe piaţa românească de capital. În încheiere dorim să subliniem că privatizarea nu trebuie considerată ca o sarcină imperativă, încadrată într-un cadru operaţional rigid. Dimpotrivă, ea este un element formativ fundamental al structurilor economiei de piaţă care, după cum a dovedit-o experienţa istorică a tuturor ţărilor, **necesită timp** şi mai ales **profesionalism** în implementarea ei.

# IV. EFECTE RESTRUCTURATIVE ALE PRIVATIZĂRII DE MASĂ

## 1. Diversitatea efectelor

După cum este cunoscut, punctul de vedere ortodox susține că privatizarea rapidă şi atotcuprinzătoare a întreprinderilor de stat ar reprezenta cheia stabilizării şi a creşterii în fostele țări socialiste. Şi acest lucru se consideră ca ceva care nu mai trebuie demonstrat. Cu toate acestea, unii experți în privatizare arată, într-un studiu publicat sub egida ONU, că experiențele recente oferă puțin temei pentru a gândi astfel în continuare. Procesul creării unei economii de piață ca şi relația dintre privatizare şi creştere economică s-au dovedit a fi cu mult mai complexe decât s-a anticipat. De aici a decurs şi necesitatea de a evalua avantajele şi dezavantajele diferitelor scheme, căi şi mijloace de privatizare, astfel încât să nu se perpetueze o situație totalmente defavorabilă în care "vechiul sistem de comandă şi control s-a dezintegrat, în timp ce multe din elementele sale negative încă persistă, iar sistemul de piață nu a umplut golul creat, deşi multe din elementele negative ale acestui sistem au şi apărut".[1]

Desfăşurarea în paralel a privatizării "caz cu caz" şi a celei "de masă" reprezintă pentru tranziția României la economia de piață un fenomen cu totul inedit, care oferă o generoasă bază de analiză şi prezumții, dar care obligă la maximum de prudență astfel încât, prin măsuri pripite, să nu se compromită procesul de privatizare, în sine, unanim acceptat.

Încercarea de a releva care vor fi efectele posibile ale privatizării de masă instrumentată prin Legea nr. 55/1995, în plan economic general, îndeosebi managerial şi comportamental, apare nu numai interesantă pentru cercetare, dar şi utilă pentru factorii decizionali, la diferite niveluri de agregare a economiei.

Transformările economico-sociale profunde, de esență pe care le produc privatizarea, în general, şi cea "de masă", în special, trebuie analizate şi interpretate prin prisma manifestării pe diferite orizonturi de timp a unor efecte atât favorabile cât şi nefavorabile. A considera bunăoară că proprietatea privată, prin simpla sa existență, asigură în exclusivitate şi automat realizarea unor funcții-obiectiv, de utilitate la nivelul societății şi individului mi se pare o

---

[1] Akyuz J., Kotte D., Koves A. şi Szamuely L., *Preface Privatization in the Transition Process, U.N. Conference on Trade and Development,* Kopint Datorg, 1994, p.IX

abordare care - "păstrând proporția" -aduce pe undeva cu cea a rolului "omnibinefâcător" al fostei proprietăți socialiste din economia totalitară.

Însăşi economia de piață, în stadiile sale cele mai evoluate, are o serie de imperfecțiuni analizate de altfel cu cea mai mare atenție de către economiştii occidentali şi supuse unor tentative de diminuare şi/sau înlăturare mai mult sau mai puțin reuşite, din care elementul drepturilor de proprietate nu lipseşte.

O evaluare lucidă a posibilelor transformări şi restructurări, ca urmare a încheierii privatizării de masă, în prima jumătate a anului 1996, în România, trebuie sâ ia în considerație atât efectele şi/sau influențele benefice cât şi pe cele negative, la nivelurile macro, mezo şi microeconomice, în întreaga lor complexitate şi amploare.

În opinia noastră, pe lângă identificarea posibilelor efecte favorabile şi nefavorabile ale privatizării de masă, apare absolut necesară compunerea în timp şi spațiu a influenței acestora astfel încât să poată fi trasă o concluzie, fie şi preliminară, referitoare la rezultatele de ansamblu în planurile economic şi social. Dacă rezultanta respectivă este pozitivă, principala misiune a decidenților implicați în privatizare constă în a stimula factorii favorabili şi a minimiza impactul celor negativi.

Dimpotrivă, în cazul unei rezultante negative sunt necesare măsuri energice, de magnitudine strategică pentru schimbarea sensului şi consecințelor rezultantei în timp util.

Diversitatea efectelor privatizării de masă este o realitate incontestabilă care se îmbogățeşte cu aspecte noi, pe măsură ce procesul avansează în timp. Clivajul său problematic se referă la o multitudine de abordări complementare de natură politică, socioeconomică, tehnologică, ecologică, financiară etc, a căror integrare într-o concepție strategică unitară reprezintă o cerință fundamentală pentru bunul mers al reformei şi privatizării.

Cunoaşterea acestei diversități şi a evoluției elementelor ei constitutive, în îmbinarea lor secvențială, pe termenele scurt, mediu şi lung, se înscrie în responsabilitatea *de jure* a fiecărei instituții implicate în privatizare ca proces, având multiple similitudini cu fenomenul de "histeresis"[1] din ştiințele naturii. A dezarma în fața acestei complexități şi diversități reprezintă soluția cea mai nefavorabilă.

Unul din efectele majore ale privatizării de masă este cel legat de **gratuitatea** reală a acesteia.

Din prevederile Legii nr.55/1995 rezultă că gratuitatea privatizării de masă are proporții mai mari decât cele care pot fi evidențiate la o primă

[1] Fenomen cu caracter ireversibil care constă în faptul că succesiunea stărilor sale, determinate de variația unui parametru, diferă de succesiunea stărilor determinate de variația în sens contrar a aceluiaşi parametru, DEX, Acad.Română, 1995, p.403.

abordare. Pentru a avea o reprezentare reală a acestei gratuităţi, vom prezenta sintetic cazurile tipice numai celor 4000 de societăţi incluse în privatizarea de masă, ţinând seama de capetele intervalelor de gratuitate prescrise de lege privind ponderea în capitalul social a acţiunilor ce se subscriu gratuit (60% şi 49%) şi mărimea procentuală a rambursărilor efectuate de F.P.S. (40%, 60% din preţul pachetelor complementare vândute) în beneficiul societăţii care se privatizează.

**Tabelul nr. 1 - Gratuitatea reală a privatizării de masă în România potrivit Legii nr.55/1995 a accelerării privatizării**

| Tipul de societate | Transfer gratuit pe baza titlurilor de privatizare (% din capitalul social al unităţii) | Pachet complementar al F.P.S. (%din capitalul social al unităţii) | Cuantumul rambursării de către F.P.S. (%din pachetul complementar) | Intervale de gratuitate a privatizării (% din total capital social) | |
|---|---|---|---|---|---|
| | | | | gratuitatea prin rambursare de către F.P.S. (%) | total gratuitate (%) |
| (0) | (1) | (2) | (3) | (4)=(2)*(3) | (5)=(1)+(4) |
| Obişnuită | 60,0 | 40,0 | min.40,0<br>max.60,0 | 16,0<br>24,0 | 76,0<br>84,0 |
| Strategică | 49,0 | 51,0 | min.40,0<br>max.60,0 | 20,4<br>30,6 | 69,4<br>79,6 |

***Notă:*** *calculul se referă la capitalul social potrivit HG 500/1994 şi face abstracţie de preţul acţiunilor vândute de F.P.S. peste sau sub această valoare.*

Gratuitatea privatizării de masă în România este foarte ordinală (tabelul nr.1), ea variind între 60,4% şi 84% din valoarea capitalului social.

În mod direct, dar în proporţii diferite, de această gratuitate beneficiază acţionarii care au subscris titlurilor de privatizare, cumpărătorii de pachete complementare de acţiuni de la F.P.S., precum şi F.P.P.-urile, viitoarele Societăţi de Investiţii Financiare, în măsura în care sunt acţionare la societăţile comerciale respective.

Dacă la acest nivel real de gratuitate se adaugă alte facilităţi (vânzare în rate cu termen de rambursare destul de lung şi dobândă relativ scăzută faţă de cea practicată de băncile comerciale, se poate afirma că privatizarea în România şi implicit sectorul privat se bucură de un cadru legislativ şi facilităţi deosebit de generoase, stimulative.

În cele ce urmează ne vom referi la unele efecte prezumabil semnificative ale privatizării de masă care, încă de pe acum, pot fi intuite, reperate şi localizate, cu un grad de verosimilitate ridicat.

## 2. Schimbări în management

Transformarea titlurilor de privatizare (certificate de proprietate şi cupoane nominative) în acţiuni la societăţile comerciale privatizabile prin procedeul de masă sau la cele 5 Fonduri ale Proprietăţii Private, fără îndoială, se va repercuta, în primul rând, asupra managementului întreprinderilor care vor aparţine sectorului privat[1]. Este vorba de faptul că, prin schimbarea structurii acţionariatului în favoarea celui privat, în mod obiectiv, se va pune problema desemnării de către noua adunare generală a acţionarilor a unui nou management al societăţilor, fie el sub forma consiliului de administraţie, condus de un preşedinte, fie a contractului de management, încheiat între proprietari (acţionari) şi manager sau o echipă managerială. Este de presupus că nu va fi - ca în prezent - atât de răspândită forma de conducere prin contractul de management.

Şi într-un caz şi în celălalt, se va produce în proporţii "de masă" - ca şi privatizarea similar instrumentată - o schimbare simultană şi probabil într-o perioadă relativ îndelungată a conducerii la un număr foarte mare de noi societăţi, *ispo facto* fiind lovite de nulitate actualele contracte de management, încheiate între reprezentanţii F.P.S., FPP. şi manageri (potrivit Legii contractului de management nr.66/1993 şi normelor metodologice adiacente acesteia).

Reprezentarea FP.S.-ului şi a FPP.-urilor în A.G.A. (instituţie pe cât de controversată pe atât de efemeră, ca de altfel şi contractele de management la societăţile ce se vor privatiza) va fi înlocuită cu o adunare generală a adevăraţilor proprietari privaţi, acţionari în indiviziune şi coparticipativ, care, treptat, îşi vor exercita drepturile de proprietate ce le-au dobândit, într-un exerciţiu cu eficienţă gradual crescândă.

Aceste transformări generate de privatizarea de masă, la nivelul conducerii societăţilor comerciale, fără nici un dubiu, vor fi purtătoarele autentice ale germenilor manageriali ai unei economii reale de piaţă, în cel puţin următoarele direcţii favorabile:

a) creşterea gradului de libertate, flexibilitate şi adaptare a iniţiativei particulare şi diminuarea poziţiilor de monopol atât al statului cât şi al unor particulari;
b) intensificarea emisiunilor de acţiuni şi deschiderea largă pentru participarea capitalului străin la procesul investiţional;

---

[1] În opinia multor specialişti, inclusiv a celor din Uniunea Europeană, o firmă la care acţionarii particulari deţin peste 50% din capitalul social este considerată ca aparţinând sectorului privat. Din acest motiv, este o exagerare condiţionarea ca 90% din capitalul social al unei firme să fie în mâini private, astfel încât societatea să fie atribuită sectorului privat din economie. Aceasta cu atât mai mult în cazurile în care acţionarul unic particular deţine pachetul de control de 51% din totalul capitalului social.

c) valorificarea acțiunilor (titlurilor mobiliare) pe piața secundară a capitalului şi optimizarea portofoliilor acestora;
d) intervenția directă şi indirectă a deținătorilor de acțiuni pentru bunul mers al societăților;
e) creşterea performanțelor întreprinderilor pentru a cota la bursa titlurilor de valoare, în consens cu necesitatea mobilizării de capital şi a alocării optime a resurselor şi schimbării eficiente de structură a economiei.

Direcțiile mai sus menționate vor necesita sprijinul unor politici macroeconomice şi legislații adecvate atât perioadei de început a funcționării adevăratului acționariat în România cât şi cerințelor eficientizârii managementului acestuia în perspectivă.

În această privință este de presupus, în primul rând, că schimbarea simultană a conducerii la un număr foarte mare de societăți comerciale, începând cu anul 1997, poate genera elemente perturbatorii şi nefavorabile pentru bunul mers al activității în planul producției reale de bunuri şi servicii. "Toată lumea" (acționari, salariați, manageri, sindicate şi chiar formațiuni politice) va fi preocupată, într-un grad mare şi pe o perioadă relativ îndelungată, de destituiri şi numiri manageriale, potrivit intereselor de grup sau individuale.

Dar chiar înainte de încheierea privatizării de masă, o parte din manageri săi nu mai pot funcționa în plenitudinea capacității lor profesionale şi a responsabilității asumate, fiind convinşi sau presupunând că, în condițiile acționariatului schimbat, nu vor mai fi aleşi pe acelaşi post sau vor fi înlocuiți, potrivit raportului de forțe al noilor proprietari. În ce măsură o astfel de presupunere se va adeveri sau nu, rămâne de văzut. Important este ca toți factorii decidenți ai reformei economice din România să aibă în vedere o asemenea eventualitate şi, chiar mai mult, o serie de căi şi mijloace pentru a preveni, înlătura şi/sau minimiza efectele negative potențiale, în condițiile de incertitudine ale unui acționariat şi management fragile, greu determinabile, şi cu experiența mai mult sau mai puțin adecvată noilor condiții. Oricum managerii acționari vor putea juca un rol deosebit de important în generarea întreprinderilor postprivatiza re.

Un aspect deosebit de important constă în evitarea exacerbării politizării problemelor reale stringente ale managementului şi tranziției economiei româneşti, care, parțial, se pot şi autoregla fără imixtiuni extraeconomice.

### 3. Supradimensionarea acționarială a Fondurilor Proprietății Private

Experiența acumulată în perioada 1992-1995 de Fondurile Proprietății Private (F.P.P.) în ceea ce priveşte gestionarea unui portofoliu extrem de diversificat, echivalentul a 30% din capitalul social privatizabil din România, pare să fie un argument important pentru ca o bună parte a deținătorilor de

titluri de privatizare să opteze pentru subscrierea la aceste fonduri. Pe de altă parte, insuficiența informației privind performanțele economico-financiare ale celor 4000 de societăți comerciale privatizabile prin procedura de masă constituie un alt argument în favoarea subscrierii la F.P.P.-uri, care ar oferi avantajul unui mix acționarial în care se poate aplica principiul "compensării" pierderilor cu profiturile astfel încât *per total* să se poată conta, cu un grad mai mare de probabilitate, pe realizarea de câştiguri dacă nu mari, cel puțin modeste.

În plus, slaba pregătire economică în materie de utilizare a titlurilor de privatizare şi a acțiunilor la care se mai poate adăuga comoditatea şi/sau indiferența anumitor deținători de titluri reprezintă de asemenea factori care pot să contribuie la concentrarea subscrierilor la F.P.P.-uri.

Faptul că, pentru F.P.P.-uri, Legea nr. 55/1995 şi normele metodologice adiacente acordă o perioadă de subscriere mai lungă, față de cea prevăzută pentru societățile comerciale privatizabile în masă, reprezintă de asemenea un element care ar determina o propensiune sporită a celor "întârziați sau grăbiți" care subscriu către F.P.P.-uri şi nu către societățile comerciale care ar presupune un efort suplimentar de informare. În opinia noastră, firesc ar fi fost ca perioadele de subscriere, atât la F.P.P.-uri cât şi la societățile comerciale, să fi fost egale (adică de 6 luni) dacă nu chiar mai mult pentru societățile comerciale care ar fi necesitat un efort informațional şi o capacitate de discernământ cu mult mai mare.

În condițiile legale şi instituționale concrete ale privatizării de masă, este de aşteptat, aşadar, ca o parte semnificativă a acționarilor să se concentreze în cadrul celor 5 F.P.P.-uri ce urmează să se transforme în fonduri de investiții financiare. Opțiunile de subscriere la aceste fonduri, se explică prin interesul scăzut al unor păturI largi ale populației în achiziționarea de acțiuni la societăți comerciale despre care ştiu foarte puțin sau nimic.

În plus, la aceasta a contribuit şi o lipsă totală sau cvasitotalâ a mediatizârii şi reclamei pentru stimularea subscrierii titlurilor de privatizare la una sau alta dintre societățile comerciale. Aceasta se poate explica fie prin scepticismul, dezinteresul sau chiar "adversitatea" actualilor manageri şi/sau unei părți din acționari față de o asemenea variantă de subscriere, fie prin lipsa de fonduri alocate în acest scop sau şi prin una şi prin cealaltă.

Totodată, F.P.P.-urile, în mod frecvent, şi-au mediatizat potențialul de a reprezenta "cea mai rentabilă opțiune" pentru subscrierea titlurilor de privatizare deşi, până în prezent, nici un dividend nu a fost dat deținătorilor de certificate înainte sau după privatizarea de masă.

Lăsând de-o parte orice idee preconcepută în legătură cu posibila concentrare exagerată a acțiunilor rezultate din privatizarea de masă la F.P.P.-uri, se ridică mai multe probleme.

- Sunt în măsură cele 5 F.P.P.-uri să gestioneze optim un portofoliu supradimensionat?

- Care vor fi posibilitățile acționarilor la F.P.P.-uri de a-şi transfera acțiunile la alte fonduri de investiții, la alte societăți comerciale sau de a le vinde?
- În ce grad apariția altor fonduri de investiții poate să fie un concurent valabil?
- Care sunt mijloacele reale ale F.P.P.-urilor de a contribui la restructurarea[1] tehnologică şi financiară a
- societăților comerciale la care sunt acționari?
- Care va fi perioada de timp în care F.P.P.-urile vor subscrie la societățile comerciale?

După părerea noastră, există un prag optim de subscriere la F.P.P.-uri. Depăşirea acestui prag, *ipso facto* înseamnă includerea în portofoliu a unei proporții apreciabile de societăți

comerciale perdante sau cu profitabilități relativ scăzute, ceea ce implicit le-ar reduce cuantumul dividendelor sau poate chiar ar conduce la realizarea aşa-numitelor dividende "negative", situație deloc comodă şi benefică pentru credibilitatea instituției care reprezintă interesele unui număr extrem de mare de acționari.

Din câte cunoaştem, încă nu este soluționată problema subscrierii de către F.P.P.-uri sau viitoarele societăți de investiții financiare a titlurilor de privatizare la cele 4000 de societăți privatizabile în masă, după care ar urma să se facă regularizarea patrimonială, de portofoliu între F.P.P.-uri şi F.P.S.. În cât timp se va realiza această regularizare şi cu ce grad de libertate a opțiunilor la societățile comerciale, mai ales în cazul celor aflate în situația de suprasubscriere? Clarificarea legală cât mai rapidă a unor astfel de probleme ar fi de natură să faciliteze privatizarea în continuare, în cadrul F.P.S.-ului sau al instituției ce ar prelua patrimoniul acestuia.

O altă problemă care apare se referă la faptul că F.P.P.-urile urmează să desemneze reprezentanții săi în adunările generale ale acționarilor, la un număr foarte mare de societăți. Din experiența lor anterioară, inclusiv din cea a F.P.S.-ului, acest demers este destul de dificil, vulnerabil, susceptibil de "politizare", cu efecte evident contraproductive asupra societăților comerciale, puțin eficient în plan practic.

În sfârşit, dar nu cel mai puțin important, se ridică şi problema reprezentativității şi mandatarii *(principal-agent problem)*[1], a motivării unei persoane

[1] Până în prezent, F.P.P.-urile nu au Contribuit direct la restructurarea societăților comerciale la care au deținut o proporție de 30% din capitalul comercial; dimpotrivă, ele au participat la dividendele realizate, ca urmare a fondurilor de restructurare alocate numai de către F.P.S., ceea ce, desigur, reprezintă o frustrare a avuției publice. In plus, F.P.P.-urile au efectuat o serie de cheltuieli, inclusiv pentru reclamă de subscriere a titlurilor de privatizare, pe seama banilor tuturor deținătorilor de certificate şi cupoane şi nu numai a celor ce au subscris la F.P.P.-uri.

sau organizații să acționeze în numele alteia. Această problemă cuprinde nu numai mărimea stimulentului, care se plăteşte de către reprezentat, ci şi aspecte ale structurilor ocupaționale şi de culegere a informațiilor, ale protejării investițiilor şi repartizării drepturilor de decizie şi proprietate. Recurgerea la intermediari şi reprezentare, practic, nu-i oferă acționarului posibilitatea de a-şi manifesta prerogativele de proprietar real, de a-şi forma şi modela un comportament adecvat mecanismelor de piață, generatoare de asumarea directă a riscului, dar şi de reale satisfacții şi câştiguri. Or, interesul general al tranziției constă nu numai în transferul proprietății, ci şi în formarea a cât mai mulți întreprinzători şi proprietari autentici, cu potențial important de dezvoltare.

O bună parte a problemelor dificile pe care le-ar putea ridica concentrarea acționariatului la F.P.P.-uri s-ar putea soluționa prin multiplicarea numărului de fonduri de investiții sau fonduri mutuale, specializate pe anumite domenii şi acordarea libertății acționarilor de a-şi retrage acțiunile de la F.P.P.-uri, pentru a fi transferate la alte fonduri de investiții, societăți sau a fi transformate în bani.

În acest fel, s-ar putea ajunge la o descentralizare probabil necesară atât pentru F.P.P.-uri cât şi pentru cei ale căror acțiuni ar putea să fie gestionate nemijlocit, în concordanță cu aspirațiile şi opțiunile lor. Astfel, s-ar oferi un câmp larg pentru forțe restructurative noi în piața de capital şi în alocarea resurselor economico-financiare, potrivit cu cerințele optimului micro, mezo şi macroeconomic, într-o autentică economie de piață.

### 4. Dimensiunea socială a privatizării de masă

Transferul de masă al acțiunilor societăților comerciale din sectorul de stat şi în cel privat are o importantă dimensiune socială, care se măsoară îndeosebi prin: crearea şi disponibilizarea de locuri de muncă; modificări în distribuția veniturilor; schimbări în structura socioprofesională; modificări în comportamentul social şi calitatea vieții, îndeosebi în ceea ce priveşte scara valorilor, mobilurile şi idealurile indivizilor în societate; protecția individului şi a mediului; mobilitatea şi flexibilitatea pieței muncii etc.

După părerea noastră, privatizarea de masă este posibil să aibă ca efect o reducere bruscă a numărului de angajați la societățile respective, ceea ce va conduce la o creştere a ratei şomajului. Noii proprietari vor lua măsuri de minimizare a costurilor salariale, implicând disponibilizări în masă la societățile, destul de numeroase, "supradimensionate" ca personal şi al căror număr este destul de mare.

---

[1] Vezi în legătură cu această problemă: Milgrom P., Roberts J., *Economics, Organlzation & Management,* Prentice Hali, Eaglewood Cliffs, New Jersey 07632, 1992, p.170, 198-201, 214, 237-239.

Legea accelerării privatizării nu prevede explicit măsuri de prevenire sau limitare a şomajului generat de privatizarea de masă. Ca atare, operaţionalizarea unor scheme ocupaţionale adecvate reprezintă singura alternativă viabilă, de contracarare a uneia dintre consecinţele cele mai nefavorabile, legate de creşterea şomajului în România.

Aceste scheme se pot instrumenta la nivel de localităţi şi judeţ, prin stimularea investiţiilor, prepensionării, finanţarea de la buget a unei părţi din salarii la unităţile economice care angajează forţă de muncă, îndeosebi tineri, atragerea însăşi a societăţilor privatizate în crearea sau găsirea de noi locuri de muncă, crearea de noi locuri de muncă, înainte de a se opera reduceri ale gradului de ocupare.

Privatizarea "caz cu caz", realizată de F.P.S., în fiecare contract de vânzare-cumpărare a acţiunilor, prevede clauze exprese vizând angajamentul investitorului ca, o perioadă dată de timp (de regulă doi ani), să nu disponibilizeze personalul existent. Totodată, investitorului i se impun o serie de alte condiţii printre care cele de a mări numărul de locuri de muncă prin investiţii suplimentare, de a ridica nivelul de calificare, de a investi în protecţia mediului etc. Astfel de clauze nu sunt posibile direct în cazul privatizării de masă.

Având în vedere **acţionariatul foarte numeros** (circa 17 milioane persoane fizice), rezultat prin transferul gratuit şi de masă al proprietăţii în sectorul privat, apare oportună şi **protejarea micilor acţionari** care, în cazul în care nu vor fi stimulaţi, vor deveni proprietari pasivi şi, ulterior, vor renunţa cu uşurinţă la proprietate, în loc să aibă o atitudine proactivă în ceea ce priveşte prosperitatea acesteia. În ţările cu economie de piaţă, au fost create **asociaţii pentru protejarea drepturilor micilor acţionari.** Rolul lor este tocmai de a apăra interesele deţinătorilor unui mic număr de acţiuni. Unul din scopurile acestor asociaţii se referă la asigurarea unui reprezentant al micilor acţionari în consiliul de administraţie al societăţii. O astfel de reprezentare va fi necesară şi în cazul societăţilor româneşti cu un acţionariat ce a/ putea să fie de ordinul miilor şi al zecilor de mii numai la o singură societate.

O bună parte din micii acţionari, în condiţiile noii pieţe a capitalului, va fi tentată să renunţe la acţiuni contra unor sume superioare valorii nominale a acestora, oferite de către cumpărători, mai ales că dividendele ce le obţin sunt o promisiune incertă şi pe termen lung. În plus, un număr moderat de acţiuni la o societate cu capital social mare nu înseamnă prea mult în materie decizionalâ. Aceşti acţionari efemeri se vor exclude din cercul proprietarilor activi, indiferent de motivele mai mult sau mai puţin întemeiate care au stat la baza autoexcluderii respective. De regulă, în situaţii de criză, renunţarea la acţiuni pentru bani cash este larg uzitată, mai ales pentru păturile sociale cu venituri mici, cu situaţie financiară precară.

În cazul în care unul din obiectivele economico-sociale ale tranziţiei României la economia de piaţă este crearea unei puternice "clase de mijloc", acesta poate fi realizat nu numai printr-o politică de distribuire şi redistribuire

adecvată a veniturilor, dar şi prin intermediul unei structuri echilibrate a regimului de proprietate. Cu alte cuvinte, renunțarea la calitatea de acționar, ca urmare a înstrăinării acțiunilor obținute gratuit sau a dezinteresului sau imposibilității de a achiziționa altele noi, poate veni în contradicție cu procesul de consolidare a clasei de mijloc în România, care şi aşa are dimensiuni nerelevante.

În general, reducerea gradului de disipare a unui acționariat atomizat este un fenomen favorabil fluidizării procesului decizional. El echivalează cu procesul de concentrare a proprietății în mâinile unui număr mai redus de deținători de acțiuni, ceea ce nu trebuie să însemne eliminarea în masă a micilor acționari.

Realizarea pachetului majoritar de acțiuni la o societate nu înseamnă numai cumpărarea de acțiuni de la deținătorii minoritari, ci, mai degrabă, un aport de capital al investitorilor strategici în bani şi/sau în natură.

Pe de altă parte, în plan social mai larg, această "deposedare" - consimțită dintr-un motiv sau altul - poate conduce la conflicte şi contrapuneri ale intereselor deținătorilor şi nondeținătorilor de acțiuni. Din acest motiv, indiferent de comportamentul inițial al unor acționari mici, este importantă realizarea unei convergențe de interese, la nivelul firmei, între proprietari, patroni *(employers)* şi angajați, inclusiv pe calea înlesnirii accesului salariaților la cumpărarea de acțiuni, în virtutea rezultatelor favorabile, verificate practic, ale "coparticipării" în activitatea întreprinderilor moderne.[1]

### 5. Fondurile de restructurare

**Restructurarea postprlvatizare,** potrivit opiniei multor specialişti, reprezintă cel mai eficient proces restructurativ întrucât se efectuează de către proprietarii înşişi care-şi cunosc bine propriile interese strategice de perspectivă, şi nu de către stat considerat, în mod obişnuit, ca un întreprinzător cu slabe performanțe microeconomice.

Restructurarea necesită importante fonduri, mai ales când este vorba de schimbări structurale tehnologice (de proces şi/sau producții), operaționale şi financiare. Cum majoritatea societăților comerciale privatizabile sunt subcapitalizate, procurarea de fonduri necesare restructurării va fi de o importanță primordială pentru noii proprietari. De regulă, sursele finanțării restructurării societăților în ordine descrescătoare ca mărime sunt: surse proprii, credite interne pe termen mediu şi lung, fonduri acordate de F.P.S., credite externe, surse bugetare etc.

---

[1] Vezi xxx *Privatization în the Transition Process. Recent Experiencies în Eastern Europe. UN Conference on Trade and Development,* Kopint Datorg, Dec. 1994, pg.243-245.

O sursă importantă a restructurării multor societăţi au constituit-o fondurile acordate de F.P.S. societăţilor cu capital majoritar de stat. Până în prezent, numărul acestora este de ordinul sutelor, volumul cumulat al fondurilor în perioada 1993-1996 depăşind 1.400 miliarde lei.

În condiţiile privatizării de masă, finanţarea restructurării din fondurile F.P.S., obţinute din vânzarea de acţiuni, se va reduce ca volum, din cel puţin următoarele cauze:

a) transformarea gratuită a cupoanelor nominative şi a certificatelor de proprietate în acţiuni nu aduce nici un plus de capital bănesc pentru societăţi;
b) vinderea de către F.P.S. a acţiunilor rămase, după aplicarea practică a privatizării de masă, nu va conduce la însemnate fonduri de investiţii pentru restructurare întrucât:
   - nu există suficient capital românesc pentru a cumpăra acţiunile rămase la vânzare de către F.P.S.[1];
   - investitorii strategici români şi străini nu vor fi deosebit de interesaţi să cumpere de la F.P.S. decât pachete majoritare de acţiuni, situaţie care nu va fi prea frecventă la societăţile privatizabile prin procedeul de masă care, de regulă, cuprinde 60% din capitalul social[2];
   - acordarea de facilităţi (Ordonanţa guvernamentală nr.39/1995) la vinderea acţiunilor şi activelor de către F.P.S., similare cu cele ale privatizării prin metoda MEBO (Legea nr.77/1994), va reduce sensibil sumele Încasate de F.P.S. şi implicit cuantumul în mărimea absolută (echivalent cu până la 60% din vânzările de acţiuni) pe care acesta îl va lăsa la dispoziţia Întreprinderilor pentru capitalizare (plata datoriilor, restructurare financiară şi investiţii).

Având în vedere diminuarea fondurilor de restructurare pe care le poate acorda în viitor F.P.S.-ul, apare absolut necesar ca finanţarea acesteia în viitor să se realizeze pe seama creşterii importanţei relative a altor surse de finanţare a restructurării printre care menţionăm: sursele proprii ale societăţilor comerciale, dividendele reinvestite ale acţionarilor, credite bancare acordate în condiţii acceptabile (în ceea ce priveşte mărimea ratei dobânzii şi termenele de rambursare), precum şi creditele externe. O parte a restructurării poate fi

---

[1] Experienţa vânzării de active prin licitaţie ca şi a ofertei publice de acţiuni, care presupun plata integrală cash, a demonstrat cu prisosinţă acest lucru

[2] Dorinţa din partea investitorilor români sau străini de a deţine 51% din pachetul total de acţiuni este dovada unui comportament de "supraasigurare" a acestora în materie de control al firmei, în economiile de piaţă mature mărimea ponderii pachetului de control fiind cu mult mai redusă (25-30%); acţionarii minoritari, de regulă, pot fi uşor atraşi de partea aceluia care deţine cea mai mare pondere în capitalul social, fără ca aceasta să fie în mod obligatoriu de 51%.

suportată şi din fondurile bugetului de stat pentru întreprinderile particulare care, de exemplu, au o importanță deosebită pentru difuzarea progresului tehnologic în întreaga economie națională.

### 6. Mărirea participării Fondului Proprietății de Stat la societăți privatizate în masă

Având în vedere prevederile Legii nr.55/1995, referitoare la posibilitatea suprasubscrierii de titluri de privatizare la unele societăți comerciale, în condițiile menținerii constante a capitalului ofertat şi ale reducerii numărului de acțiuni aferente în mod normal- la un milion lei capital social, pot interveni modificări în structura acționariatului în ceea ce priveşte ponderea F.P.S. În capitalul social, după regularizârile ce vor avea loc între acesta şi F.P.P.-uri, la încheierea privatizării în masă.

**Tabelul nr. 2- Valoarea de piață (Vp), comparativ cu cea nominală (contabilă) (Vn) a acțiunilor vândute de F.P.S. în anul 1996**

| Sector de activitate | Valoarea medie de vânzare (de piață) pe acțiune – lei - | Valoarea nominală (Vn) - lei - | Raportul (VpMi) dintre val. de piață (Vp)şival. nominală (Vn) contabil | Structura procentuală (%) | |
|---|---|---|---|---|---|
| | | | | a valorii acțiunilor vândute | a forței de muncă trecută în sect. privat. |
| 0 | 1 | 2 | 3 | 4 | 5 |
| Total acțiuni vândute din care: | 35553 | 25000 | 1.42 | 100,0 | 100.0 |
| Resurse neferoase | 40339 | 25000 | 1,61 | 0.1 | 0,1 |
| Alte resurse | 26062 | 25000 | 1,04 | 0.4 | 0,4 |
| Metalurgie | 47898 | 25000 | 1,91 | 0,4 | 0,4 |
| Constr.maşini, prelucrare | 26267 | 25000 | 1,07 | 4,8 | 0,6 |
| Electronică, electrotehnică | 34366 | 25000 | 1,37 | 6,3 | 5,2 |
| Chimie | 32119 | 25000 | 1,28 | 14,4 | 4,1 |
| Materiale de construcții | 27119 | 25000 | 1,08 | 1,5 | 5,2 |
| Lemn,celulază,hârtie | 31769 | 25000 | 1,26 | 11,2 | 4,1 |
| Sticlă,porțelan, faianță | 50385 | 25000 | 2,01 | 2,1 | 2,8 |
| Confecții.taxtile | 30982 | 25000 | 1,24 | 6,5 | 14,1 |
| Piele, blană. încălț. | 32204 | 25000 | 1,29 | 1,4 | 3,8 |
| Industria alimentară | 52813 | 25000 | 2,11 | 11,4 | 17.6 |
| Alte industrii | 43581 | 25000 | 1.56 | 1.4 | 4,3 |
| Agricultură | 29468 | 25000 | 1,19 | 5.2 | 6,2 |
| Comunicații | 26844 | 25000 | 1,07 | 0,0 | 1,3 |
| Transporturi auto | 22005 | 25000 | 0,88 | 1,4 | 3,8 |
| Transporturi navale | 37262 | 25000 | 1,49 | 0,6 | 0,3 |
| Construcții | 35578 | 25000 | 1,43 | 7,6 | 2,9 |
| Informatică | 53685 | 25000 | 2,11 | 0,1 | 0,6 |

| | | | | | |
|---|---|---|---|---|---|
| Comerț interior | 51233 | 25000 | 2,16 | 6,6 | 11,9 |
| Comerț exterior | 333988 | 25000 | 13,39 | 0,2 | 0,1 |
| Cercetare, proiect. | 42013 | 25000 | 1,68 | 0,5 | 0,7 |
| Turism.alim.publ. | 48494 | 25000 | 1,94 | 8,9 | 1,4 |
| Servicii | 33882 | 25000 | 1.34 | 4,1 | 5.4 |

Cu alte cuvinte, la un număr mare de societăți comerciale la care subscrierea de cupoane şi certificate a fost slabă sau chiar inexistentă (este vorba de societăți comerciale neatractive), F.P.S.-ul îşi măreşte ponderea în capitalul social al acestora, față de situația anterioară privatizării de masă. Va avea loc un fel de "etatizare" *sui generis,* provocată de însuşi procesul de privatizare de masă, căreia F.P.S.-ul va trebui să-i găsească o soluționare, deşi nu a fost implicat în nici un fel în cauzarea acestui fenomen.

Reeditarea unui "nou val" al privatizării de masă, invocându-se motivația gratuității şi simultaneității cuprinderii unui număr mare de întreprinderi, evident, ridică o serie de probleme de finanțare a restructurării a căror soluționare, dacă n-a fost posibilă în "prima rundă" a privatizării de masă, ar putea să eşueze şi în cea de a doua.

Având în vedere că oferta de capital privatizabil în România este mai mare decât cererea, accelerarea privatizării nu se poate face decât prin căile următoare:

a) pe seama **reducerii prețului** de vânzare a acțiunilor în cazul plății integrale la termen;
b) pe seama **acordării unor facilități de plată,** în condiții avantajoase ale rambursării creditului şi dobânzii.

Fiecare dintre cele două căi au o serie de avantaje şi dezavantaje. Vânzarea la preț scăzut poate fi oricând atacată ca fiind în detrimentul avuției statului, iar cea pe credit avantajos că nu a ținut seama de evoluția inflației, ceea ce ar presupune o indexare a mărimii absolute creditului şi dobânzii cu rata anuală a inflației.

Potrivit opiniei unor specialişti, privatizarea, fie în sens larg, fie în sens restrâns, necesită timp datorită schimbării socio-economice, radicale şi complexe pe care le implică. "întreprinderile publice, administrate de un stat paternalist, nu pot fi transformate peste noapte într-un cal de curse - arată Fisher S. şi Gelb A. - chiar dacă o înaltă autoritate decretează aceasta. Aşadar, apare firesc ca perioada adecvată procesului privatizării, sugerată de diferiți cercetători influenți, să fie de circa 30 de ani. În ceea ce priveşte frecvent sugeratele şi/sau implementatele tehnici ale aşa-renumitei privatizări de masă (cupoane, vouchers etc), nimeni nu ştie cât va dura ca proprietarii adevărați (persoane fizice sau instituții) să apară, după dispersarea drepturilor de proprietate formală, în cadrul unor vaste grupuri şi straturi ale populației"[1].

[1] Fisher S. şi Gelb A., *Issues în socialist economic reform,* în: *The Transition to a Market Economy în Central and Eastern Europe,* Morer P. şi Zecchini S. (editori), vol.I., OECD, Paris, 1991, p.192;

Observația pertinentă, după părerea noastră, cuprinsă în citatul de mai sus, nu vine să dezarmeze factorul decizional în ceea ce priveşte privatizarea, ci să-i atragă în mod serios atenția asupra pericolului real ce îl provoacă în timp concentrarea, dincolo de anumite limite, asupra unei singure metode de privatizare sau, şi mai grav, ignorarea neajunsurilor sale, prezente şi în perspectivă.

Semnalăm, de asemenea, pericolul ca mărirea ponderii F.P.S. la unele societăți comerciale, după încheierea privatizării de masă, să fie interpretată şi politizată în sensul nefavorizat al "revenirii" la proprietatea de stat, al naționalizării etc. Chiar dacă este o înțelegere tendențioasă a fenomenului, se impun totuşi măsuri pentru a evita menținerea în timp îndelungat a unor astfel de acuze, evident, neîntemeiate, practic generate de:

a) neparticiparea deținătorilor de titluri de privatizare la subscrierea acestora la societățile comerciale;
b) suprasubscrierea titlurilor de privatizare la anumite întreprinderi rentabile.

Opțiunile deținătorilor titlurilor de privatizare pentru una sau alta dintre societățile comerciale, privatizabile prin procedeul de masă, au la bază o paletă motivațională foarte diferită; aşteptările pentru încasarea unui divident cât mai mare; nivelul pregătirii economice şi capacitatea de a se informa asupra unui număr cât mai mare de societăți; apartenența ca salariat la o anumită societate de care acționarii sunt legați afectiv şi în ale cărei perspective cred; apropierea față de locul de reşedință; personalitatea şi profesionalismul unor manageri; ramura căreia îi aparține societatea; imitarea unor comportamente considerate ca bazându-se pe cunoştințe superioare etc.

**Gradul de subscriere** reprezintă raportul dintre valoarea cupoanelor nominative şi a certificatelor de proprietate subscrise şi valoarea capitalului oferit gratuit pentru privatizarea de masă (tabelul nr.2).

Principalele concluzii care se pot desprinde din analiza efectuată, referitor la gradul de subscriere, gravitează în jurul cazurilor şi intervalelor de **supra şi subsubscriere.**

### 7. Suprasubscrierea

După părerea noastră, **principalele blocaje** legate de situația postprivatizare în masă la societățile suprasubscrise se referă la **determinarea numărului de acțiuni şi operativitatea procesului de decizii.** Ne vom referi în continuare la aceste probleme, încercând să sugerăm şi eventuale soluții, analizând câteva aspecte ale privatizării în masă la societățile comerciale din municipiul Bucureşti.

---

xxx *Privatization în the Transition Process, Recent Experiences în Eastern Europe, UN Conference on Trade and Development,* Kopint Datorg, Dec. 1994, p.33.

La un număr de 25 de întreprinderi, **suprasubscrierea** (mai mult capital subscris decât ofertat) variază de la 750 ori până la o dată, ceea ce semnifică:

a) o mai mare atractivitate a societăților respective;
b) un capital insuficient, în raport cu cererea;
c) reducerea direct proporțională cu nivelul **supra-subscrierii** a numărului de acțiuni ce vor fi primite în contraechivalent la cuponul nominativ şi certificatul de proprietate;
d) creşterea volumului capitalului social al F.P.S. cu volumul capitalului ofertat gratuit şi nesubscris la alte societăți incluse în lista privatizării de masă.

Numărul mare de subscrieri practic a fost determinat nu numai de profitabilitatea ridicată, ci şi de "efectul de imitare" a unor persoane considerate specialişti în domeniu şi care au făcut anumite opțiuni cunoscute. Întrebarea care se pune este cea referitoare la măsura în care subscrierea a reprezentat pur şi simplu un act întâmplător, nefondat pe raționamente sau dimpotrivă, acționarii au fost conştienți de la bun început de riscul că vor primi un număr mai mic de acțiuni, dar mai mari aducătoare de dividende, comparativ cu un număr mai mare de acțiuni la societăți mai puțin performante?

Deocamdată este greu de dat un răspuns tranşant. Oricum, analiza efectuată relevă, în medie, un comportament economic național al depunătorilor de titluri de privatizare, în pofida puținătății informației oficiale disponibile. Se poate spune că privatizarea în masă este un exercițiu pentru dezvăluirea tehnicilor de asumare a riscului plasamentului de capital.

O problemă cu caracter tehnic, şi nu numai legată de suprasubscriere, este cea a determinării **valorii nominale a unei acțiuni şi chiar a numărului de acțiuni** ce se vor distribui acționarilor, la o anumită societate suprasolicitată.

**Tabelul nr. 2 - Gruparea societăților din Bucureşti, privatizabile prin procedura de masă (Legea nr. 55/1995), după gradul de subscriere**

| Grad de subscriere* | Număr | | Capital social | | Profit | | Transfer gratuit cap.soc. | | Cupoane subscrise | | Capital social subscris | |
|---|---|---|---|---|---|---|---|---|---|---|---|---|
| | | % | mld lei | % | mld lei | % | mld lei | % | mii | % | mld lei | % |
| Suprasubscriere | | | | | | | | | | | | |
| *750-10 ori | 24 | 4,5 | 9,21 | 0,2 | 24,9 | 6,2 | 4.2 | 0,2 | 215,1 | 11,2 | 213,9 | 11,2 |
| *9,(9)-5 ori | 22 | 4,2 | 34,5 | 0,7 | 9,9 | 2,5 | 18,9 | 0,7 | 126,9 | 6,5 | 126,1 | 6,5 |
| *4,(9)-3 ori | 37 | 6,9 | 195,3 | 3,7 | 42,4 | 10,7 | 97,5 | 3,5 | 403,8 | 20,8 | 401,4 | 20,8 |
| *2,(9)-2ori | 41 | 7,7 | 131,7 | 2,5 | 137,1 | 34,7 | 72,8 | 2,6 | 168,0 | 8,7 | 167,2 | 8,7 |
| *1,(9)-1 ori | 91 | 17,2 | 400.7 | 7,6 | 45.7 | 11,6 | 224,7 | 8,1 | 305,5 | 15,8 | 303,9 | 15,8 |
| Subsubsciere | | | | | | | | | | | | |
| *0,(9)-75% | 60 | 11,3 | 624,1 | 11,8 | 45,6 | 11,5 | 302,6 | 10,9 | 268,3 | 13,8 | 266,7 | 13,8 |
| *74,(9)%-50% | 41 | 7,7 | 523,6 | 9,9 | 24,9 | 6,3 | 280,7 | 10,0 | 173,4 | 8,9 | 172,4 | 8,9 |
| *49,(9)%-25% | 77 | 14,5 | 769,6 | 14,6 | 39,1 | 9,9 | 420,9 | 15,1 | 146,1 | 7,5 | 145,2 | 7,5 |
| *24,(9)%-20% | 32 | 6,0 | 393,7 | 7,5 | 5,9 | 1,5 | 206,6 | 7,4 | 46,7 | 2,4 | 46,3 | 2,4 |
| *19,(9)%-15% | 13 | 2,4 | 204,3 | 3,9 | 1,6 | 0,4 | 102,3 | 3,4 | 18,3 | 0,9 | 18,2 | 0,9 |
| *14,(9)%-10% | 35 | 6,6 | 465,4 | 8,8 | 11,2 | 2,8 | 251,4 | 9,0 | 33,6 | 1,7 | 33,4 | 1.7 |

| | | | | | | | | | | | | |
|---|---|---|---|---|---|---|---|---|---|---|---|---|
| *9,(9)%-5% | 29 | 5,5 | 571,9 | 10,9 | 4,2 | 1,1 | 307,8 | 11,1 | 20,4 | 1.2 | 20,4 | 1,2 |
| *4,(9)%-0% | 29 | 5,5 | 942,9 | 17,9 | 2,8 | 0,8 | 492,2 | 17,7 | 12,5 | 0,6 | 12,4 | 0,6 |
| TOTAL | 531 | 100 | 5266,9 | 100 | 395,3 | 100 | 2782,6 | 100 | 1938,6 | 100 | 1927,4 | 100 |

**) Gradul de subscriere s-a calculat ca raport între capital social subscris şi capital social ofertat gratuit.*

Să luăm exemplul societății PETROLEXPORTIMPORT din Bucureşti, unde, la un capital ofertat de 125 milioane lei, s-a subscris un volum valoric de titluri de privatizare de 93.844 milioane lei, adică de 750,5 ori mai mult. Aceasta va însemna că, în locul cazului standard de 40 de acțiuni cu valoare nominativă fiecare de 25.000 lei, unei persoane care a optat pentru această societate îi vor reveni 0,053 acțiuni (adică numai 5% dintr-o acțiune cu valoare nominală de 25.000 lei), ceea ce ridică o serie de probleme de blocaj care pot fi soluționate, cel puțin la o primă abordare, prin:

- **reducerea valorii nominale** a unei acțiuni la PETROLEXPORT-IMPORT de la 25.000 de lei la circa 33 lei (25.000 lei: 750), astfel încât fiecare acționar să primească cel puțin o acțiune "întreagă", soluție ce trebuie instrumentată legal dacă valoarea nominală a unei acțiuni nu poate fi scăzută sub 25.000 lei;
- acordarea dreptului acționarilor care doresc să se retragă de a opta pentru societățile la care a rămas capital ofertat nesubscris, ceea ce ar presupune **promulgarea unui act normativ** în acest sens precum şi o reluare, în cazuri justificate, a procesului de subscriere.

Considerăm că, oricum, pentru acționarii mai puțin familiarizați cu regulile privatizării de masă, a primi un număr redus de acțiuni sau chiar o jumătate de acțiune ar putea genera nemulțumiri, comparându-se cu cei care au primit 40 de acțiuni, deşi nici acestea nu reprezintă o miză care să incite unora comportamentele de proprietar.

**Tabelul nr.3 - Gradul de suprasubscriere la primele 34 de societăți comerciale mai relevante din Bucureşti**

| Denumirea societății | Profil | Rata profit (%) | Grad de subscriere | Număr acțiuni | subscris de: acționari |
|---|---|---|---|---|---|
| 0 | 1 | 2 | 3 | 4 | 5 |
| 1. PETROLIMPORTEXPORT | comerț | 4038 | 750,5 | 0,05 | 94203 |
| 2. ŞTIINTA şi TEHNICA | editură, poligrafii | 2954 | 486,07 | 0.08 | 457 |
| 3. RAFIROM | comerț cu ridicata | 4872 | 178,9 | 2,24 | 14477 |
| 4. SONACO | comerț cu ridicata | 878 | 105,0 | 0,38 | 143 |
| 5. ROMAGRIMEX | comerț exterior | 1601 | 97,4 | 0,41 | 3086 |
| 6. TELECOM-PROIECT | poştă, telecomunicații | 795 | 96,7 | 0,41 | 4423 |
| 7. PECO | desfacere produse petroliere | 172 | 64,1 | 0,62 | 35555 |
| 8. ROMFARM | comerț | 574 | 42,3 | 0,94 | 1767 |
| 9. ROMEXTUR | turism | 175 | 37,5 | 1.0 | 451 |
| 10. FLORA | alim..băuturi | 96 | 28,7 | 1,4 | 2183 |

| Denumirea societăţii | Profil | Rata profit (%) | Grad de subscriere | Număr acţiuni | subscris de: acţionari |
|---|---|---|---|---|---|
| 11. CONINTEX | construcţii | 207 | 28,3 | 1,4 | 2376 |
| 12. MUNTENIA | alim., băuturi | 13,1 | 25,4 | 1,6 | 20959 |
| 13.BERERAHOVA | alim., băuturi | 0,0 | 12,9 | 3,1 | 15110 |
| 14.SOLARIS | alim., băuturi, ulei | 40,5 | 9,2 | 4,3 | 17579 |
| 15.BIOTEHNOS | cercetare | 60,6 | 8,4 | 4,8 | 1796 |
| 16. EXCELENT | alim.,băuturi, prod. zaharoase | 24,1 | 7,6 | 6,3 | 24594 |
| 17. CENTROFARM | farmacii | 17,9 | 6,4 | 6,3 | 7433 |
| 18. BIOFARM | medicamente, chimie | 13,3 | 6,1 | 6,6 | 33309 |
| 19. ATHENEE PALACE | turism, hotel | 1,4 | 6,0 | 6,7 | 20899 |
| 20. IMECO | comerţ, medicam. | 11,5 | 6,6 | 7,1 | 2018 |
| 21. IMSAT | construcţii metalice | 12,5 | 5,4 | 7,4 | 7984 |
| 22. BIJUTERIA | | 0,5 | 5,0 | 8,0 | 2505 |
| 23. COMPETROL | comerţ prod.petroliere' | 13,9 | 4,9 | 8,2 | 81014 |
| 24. CAPITOL | hotel, restaurante | 19,7 | 4,9 | 8,2 | 4918 |
| 25. PHARMA | comerţ.fermacii | 36,5 | 4,7 | 8,5 | 2864 |
| 26. ROCAR | ind.mijl.transport | 12,5 | 4,6 | 8,6 | 19149 |
| 27. SICOMED | chimie, medicam. | 32,0 | 4,5 | 8,9 | 162312 |
| 28. AUTOMATICA | echip.automatiz. | 41,1 | 4,1 | 9,8 | 5905 |
| 29. TITAN | alim., băuturi, panificaţie | 15,9 | 3,9 | 10,3 | 19022 |
| 30. POLICOLOR | chimie.fibre sintetice | 25,2 | 3,0 | 13,3 | 41738 |
| 31. LIDO | hotel, restaurante | 2,8 | 2,8 | 14,3 | 18047 |
| 32. BERE, BĂUTURI CHITILA | alim., băuturi | 0,0 | 2,5 | 16,0 | 14115 |
| 33. BERE GRIVIŢA | alim., băuturi | 0,0 | 2,3 | 17,4 | 12906 |
| 34. MIRAJ | chimie.cosme-tice | 23,6 | 2,3 | 17,4 | 20815 |

*Sursa: calcule pe baza datelor din tabelul nr.2.*

După cum rezultă din tabelul nr.3, întreprinderile la care s-a suprasubscris aparţin următoarelor domenii: comerţ (îndeosebi comerţ cu produse petroliere, comerţ exterior), construcţii, industrie alimentara, băuturi, chimie şi produse farmaceutice, hoteluri şi restaurante, turism etc.

În majoritatea cazurilor rata profitului la societăţile suprasubscrise este foarte mare.

Distingem şi câteva cazuri la societăţi cu rata profitului zero unde s-a înregistrat suprasubscrierea (BERE CHITILA, GRIVIŢA, RAHOVA) la care acţionarii au considerat că, în viitor, profitabilitatea va spori.

La societăţile suprasubscrise, reţine atenţia **numărul mare de acţionari** (de la câteva mii până la zeci şi chiar peste o sută de mii). Bunăoară PETROLIMPORTEXPORT are 94203 acţionari; SICOMED - 162312; PECO - 35555; BIOFARM - 33309; COMPETROL - 81014 etc. Acest acţionariat "uriaş"

de numeros este greu de implicat *in toto* în procesul decizional. Acest acționariat atomizat generează dificultăți fluenței procesului decizional. Este clar că ținerea unei adunări generale, cu toți acționarii ar necesita, în unele cazuri, stadioane întregi. Din acest motiv, în mod necesar, se impune acțiunea pe două planuri:

- recurgerea la delegări şi procură pe bază de afinități şi interese de grup;
- luarea unor măsuri de **concentrare** a acționariatului, prin încurajarea vânzării-cumpărării acțiunilor pe piața secundară a capitalului.

Joncțiunea şi concertarea decizionalâ dintre acționari şi manageri, în condițiile unor acționari atât de dispersați, este greu de realizat dacă nu chiar imposibil. De aici probabil şi apariția, la unele categorii de deținători de acțiuni, a indiferenței şi/sau insatisfacției de a nu-şi putea manifesta direct prerogativul de proprietar. Aceasta va conduce, inevitabil, la vinderea unui număr important de acțiuni, în cazul societăților deschise, sau la nemulțumiri ale proprietarilor acționari care nu-şi pot exercita drepturile direct şi în cunoştință de cauză. La societățile cu acționariat închis, concentrarea va fi mai dificilă.

### 8. Subsubscrlerea

Pe ansamblul societăților din Bucureşti, s-a înregistrat un grad inferior de subscriere a capitalului afectat la peste 300 de societăți dintr-un total de 544.

La 138 de societăți (vezi tabelul nr.4) se înregistrează un **grad foarte redus de subscriere** (între 0% şi 25%), numărul acționarilor reprezentând la aceste societăți doar 6,8% din total, iar volumul ofertat al capitalului o proporție de 48,9% din capitalul total oferit pentru privatizarea de masă.

Principalele cauze ale subsubscrierii se referă la: slaba profitabilitate a societăților; lipsa de mediatizare şi insuficienta posibilitate de informare a potențialilor acționari; acțiuni intenționate ale unor manageri de a frâna subscrierea în speranța menținerii postului şi a unei privatizări ulterioare mai lesnicioase; volumul prea mare de capital ofertat față de cererea existentă la acționarii potențiali dintr-o zonă sau regiune etc.

Capitalul rămas neacoperit cu cupoane şi certificate nu se transformă în acțiuni adiționale la cei care au subscris la societatea respectivă. El este transferat automat pentru: subscrieri ale titlurilor de privatizare ale FPP.-urilor, dacă acestea nu doresc o subscriere la societățile al căror capital a fost deja suprasubscris; creşterea portofoliului F.P.S..

În acest mod, la o serie de societăți, ponderea acțiunilor statului va deveni mai mare de 70%, în urma încheierii privatizării de masă. Acest tip de "reetatizare", lăsând de-o parte posibilele speculații conjunctural-politice, va necesita în continuare găsirea unor metode eficiente de privatizare, în funcție de structura cererii reale şi capacitatea statului de a mai menține în gestiune societăți perdante, semiperdante şi/sau de importantă economico-socialâ deo-

sebită cărora nu li se poate aplica în masă tratamentul "dur" al dizolvării şi lichidării.

Oricum, nu trebuie ajuns la concluzia "disperării" ca aceste valori patrimoniale sunt un "balast" pentru economie în ansamblul său.

Experiențele ultimilor ani de tranziție au evidențiat la multe dintre societățile cu mari pierderi, un început promițător de redresare, ca urmare a relansării pentru produsele respective, a posibilitâților sporite de aprovizionare, a reducerii costurilor, şi retehnologizării pe baza utilizării unor fonduri de restructurare de la F.P.S. sau alte surse interne şi externe.

**Tabelul nr. 4 - Caracteristici ale societăților comerciale din Bucureşti relevante cu grad inferior de subscriere**

| Denumirea societății | Profil | Rata profit (%) | Grad de subscriere | Număr de acționari |
|---|---|---|---|---|
| 1. STIROM | sticlărie, ceramică | 24,6 | 93,6 | 17355 |
| 2. ARTECA JILAVA | art.tehnice cauciuc | 5,5 | 92,1 | 6967 |
| 3. ROMCIM | mat.constr., ciment | 4,7 | 90,1 | 146880 |
| 4. IPCM | cercetare-dezvoltare | 9,5 | 87,7 | 1230 |
| 5. SEMĂNĂTOAREA | maşini agricole | 5,4 | 84,1 | 32801 |
| 6. AEROSTAR GÂNEASA | servicii pentru agricultură | 0,0 | 78,2 | 131 |
| 7. CONSTRUCȚII FEROVIARE | construcții căi ferate | 14,1 | 78,1 | 3557 |
| 8. AVERSA | maşini şi agregate pompe | 16,6 | 77,1 | 14067 |
| 9. ELECTROTEHNICA | maşini şi ap.electrice | 8,4 | 75,4 | 5080 |
| 10. TESĂTORIA SUVEICA | țesături bumbac | 2,3 | 72,6 | 3510 |
| 11. TURBOMECANICA | motoare aeronave | 1,5 | 70,9 | 18204 |
| 12. ACUMULATORUL | acumulatori auto.ind. | 7,1 | 69,5 | 13024 |
| 13. LAROMET | laminate neferoase | 10,1 | 69,2 | 9419 |
| 14. COCOR | comerț amănuntul | 1,6 | 68,5 | 3126 |
| 15. COMINCO | construcții | 2,5 | 68,0 | 9432 |
| 16. CONSTR. TRANSPORT | constr.,rep. căi ferate | 11,6 | 67,0 | 7543 |
| 17. APROTEH | constr.nave | 6,54 | 63,9 | 5505 |
| 18. GRANITUL | prefabricate beton | 0,3 | 63,4 | 6591 |
| 19. TRANSCHIM | transp.auto chimice | 2,7 | 57,7 | 2333 |
| 20. IPROCHIM | cercetare-dezvoltare | 3,2 | 55,0 | 2215 |
| 21. UMEB | motoare electrice | 6,2 | 54,2 | 5806 |
| 22. ANTICOROZIV | prod.anticorozive | 9,3 | 53,0 | 7593 |
| 23. 0NTCARPATI | servicii turistice | 3,6 | 52,3 | 7919 |
| 24. FLAROS | piele.încălțăminte | 3,4 | 49,6 | 3389 |
| 25. NAVLOMAR | navlosire | 12,7 | 48,9 | 1006 |
| 26. BANEASA | componente şi ap. electronice | 2,4 | 46,8 | 6509 |
| 27. AGROMEC POPEŞTI LEORDENI | serv.ptr.agric. | 0,0 | 45,1 | 692 |

| Denumirea societăţii | Profil | Rata profit (%) | Grad de subscriere | Număr de acţionari |
|---|---|---|---|---|
| 28. TROCADERO | hotel.restaurante | 4,5 | 40,6 | 1586 |
| 29. VENTILATORUL | ventilatoare indus. | 8,9 | 39,4 | 1611 |
| 30. AVICOLA BUFTEA | creşterea păsărilor | 0,3 | 37,3 | 3804 |
| 31. ICME | conductori şi cabluri electrice | 11,9 | 33,0 | 21074 |
| 32.MECANICĂ FINĂ | aparate de măsură şi control | 0,5 | 24,5 | 2631 |
| 33.PIPERA | mobilă | 0,0 | 18,9 | 5161 |
| 34.FECNE | maşini generatoare aburi | 0,9 | 17,3 | 1626 |
| 35.IOR | aparatură optică | 1,3 | 14,9 | 2380 |
| 36.VULCAN | cazane energ.jnd. | 2,9 | 13,9 | 8985 |
| 37.FILATURA ROMANĂ BUMBAC | fire bumbac | 0,0 | 13,0 | 1175 |
| 38.ITIA BUCUREŞTI | transp. ind. alim. | 1.5 | 12,3 | 2218 |
| 39.PROGRESUL | prefabricate. beton armat | 0,5 | 10,6 | 571 |
| 40.CONECT | ap.radio.televizoare | 0,0 | 9,7 | 933 |
| 41 .FORTUNA | industr. comerc. legume-fructe | 0,2 | 9,6 | 2163 |
| 42.MICROELECTRONICA | echip.electronice | 0,1 | 8,2 | 646 |
| 43.GRIRO | utilaj chimic | 3,4 | 7,9 | 2594 |
| 44.BUCUR | comerţ profil alim. şi nealimentar | 0,2 | 7,6 | 424 |
| 45.SOCERAM | prod.minerale nemet. | 0,0 | 5,8 | 1552 |
| 46.PRIMCOM | comerţ amănunt alim. | 0,4 | 5,5 | 916 |
| 47.FAUR | mij.transp.locomotjve | 0,0 | 5,1 | 4546 |
| 48.GLINCARN | prod.carne şi preparate | 0,0 | 4,3 | 1020 |
| 49.BUCURESTI | com.ridicata şi amân. | 0,0 | 4,1 | 765 |
| 50.AVICOLA BUCUREŞTI | agric. şi serv. agr. | 0,0 | 3.6 | 1613 |
| 51.ROMAERO | prod.aeronave | 0,4 | 2,7 | 1926 |
| 52.REPUBLICA | prod.ţevi laminate | 0,0 | 2,0 | 1840 |
| 53.IMGB | motoare şi turbine | 0,0 | 1.9 | 1733 |
| 54.GRANTMETAL | material metalurgic | 1,0 | 0,9 | 224 |
| 55.VISCOFIL | fire mătase,vâscoză | 0,0 | 0,8 | 99 |

Sursa, *aceeaşi ca la tabelul nr.3.*

Considerentele generale, anterior prezentate, privind subscrierea, pe baza datelor din tabelul nr.4, pot fi adiţional concretizate prin elementele următoare:

- o serie de societăţi cu rentabilitate relativ bună STIROM, CONSTR. FEROVIARE, IPCM, NAVLOMAR etc. nu au fost suprasubscrise întrucât au fost mai puţin cunoscute în marea masă a deponenţilor;
- există şi societăţi cu profitabilitate zero, dar cu perspective de redresare, la care s-au făcut subscrieri într-o poporţie destul de mare (de exemplu, AGROSTAR-Găneasa);
- un grup foarte mare de "codaşi" la subscriere este reprezentat de

societăţile industriale (de exemplu, FAUR, REPUBLICA, IM6B, GRANMETAL, GRIRO, VISCOFIL etc.) care, deşi considerate cândva "mândria" industriei ţării, nu s-au bucurat de preferinţele participanţilor la privatizarea în masă, ceea ce dovedeşte că **această metodă nu este aplicabilă unor societăţi cu capital social mare şl profitabilitate relativ scăzută, cel puţin în această perioadă;**

- la o serie de societăţi de tip AGROMEC (servicii pentru agricultură) subscrierea a fost foarte slabă sau chiar inexistentă.

La societăţile cu grad de subscriere între 80-90%, pachetul complementar de acţiuni de 40% aparţinând F.P.S. este adiţionat cu încă 10-20 puncte procentuale, ceea ce va asigura investitorilor strategici posibilitatea unui pachet de control, factor incontestabil de atractiv şi condiţie de cumpărare a societăţilor în general. În consecinţă, pentru societăţile respective şansele de privatizare totală vor fi mai mari, deblocarea privatizării în acest caz fiind mai uşoară.

Pentru societăţile comerciale la care gradul de subscriere este egal cu zero sau foarte scăzut, apare clară perspectiva de a deveni societăţi comerciale cu capital "aproape integral de stat". Este puţin probabil ca F.P.P.-urile să facă opţiuni pentru ele, în cadrul procesului regularizării capitalului social cu F.P.S.-ul.

În consecinţă, la un număr mare de societăţi, statului îi va reveni în continuare sarcina restructurării şi privatizării prin metoda care să aibă mai mult succes decât privatizările de masă.

Privatizarea de masă poate fi considerată ca o metodă rapidă de transfer al proprietăţii din sectorul de stat în cel privat numai pentru anumite tipuri de societăţi (înalt rentabile şi cu perspective de reuşită, chiar dacă, momentan, trec prin situaţii grele).

Ea nu a fost însă în măsură să rezolve privatizarea marilor societăţi pentru care este nevoie de un proprietar strategic şi nu de unul dispersat, precum şi de importante investiţii de restructurare şi reconversie.

Din acest punct de vedere, privatizarea de masă s-a dovedit un factor de încetinire a privatizării, în general; în România, câci mulţi investitori strategici români şi străini, fie au aşteptat rezultatul privatizării de masă, fie au renunţat la cumpărarea unui pachet minoritar de acţiuni, de teama unui acţionariat foarte diversificat, care reprezintă "o mare necunoscută" în privinţa identităţii şi comportamentului decizional.

Faptul că un număr mare de societăţi a fost neatractiv pentru participanţii la privatizarea de masă nu trebuie să conducă la **soluţii extreme, pripite, de moment,** în general subordonate înfrânării nefondate a unor nereuşite, în bună măsură explicabile şi inerente, ale uneia sau alteia din măsurile de politică economică ale tranziţiei. Aceste soluţii extreme ar fi, de exemplu, **falimentarea** (dizolvarea, lichidarea) în **masă** sau **vânzarea la un preţ foarte mic sau gratuită,** de vreme ce, nici pe gratis, multe societăţi nu au stârnit interesul

pentru privatizarea în masă. Astfel de soluții ar accentua blocajul economiei româneşti şi i-ar diminua pe termen lung capacitatea de dezvoltare durabilă în termenii economiei reale cât şi ai celei financiar-monetare, ar crea tensiuni pe piața forței de muncă.

Adecvarea evantaiului de metode de privatiza re-restructurare la specificul fiecărei societăți presupune tocmai eliberarea de exclusivismul scolastic al dogmelor tranziției "în forță" sau "şoc" ca şi de cele ale tranziției cu "paşi mărunți", după principiul *stop and go.* Aplicarea unui pragmatism bazat pe o strategie vizând eficiența, justiția socială şi eliminarea proliferării activităților speculative în economie, pare să reprezinte o cale cu mult mai mari şanse de reuşită.

### 9. Blocajele privatizării de masă: forme şI remedii

Atât **supra** cât şi **subsubscrierea,** în cadrul privatizării de masă, reprezintă un tip special de **avertizări ale diferitelor forme ale blocajelor** ce se pot manifesta în plan juridico-insti-tuțional şi economico-financiar. Dacă nu se iau măsuri pentru prevenirea şi/sau înlăturarea blocajelor respective într-un sistem cu extindere pe termen mediu şi lung, atunci procesul privatizării se va abate de la derularea sa normală datorită unor inconsecvențe, ruperi, tatonări şi reluări care ar fi putut evitate. După părerea noastră, iminența blocajelor privatizării de masă,în principal, vizează:

a) **întârzieri în transmiterea certificatelor** de acționari şi demararea vânzării-cumpărârii de acțiuni pe o **piață secundară a capitalului** instituționalizatâ, reglementată, supravegheată şi evaluată *ex ante* şi *expost;*
b) decalaje în **regularizarea patrimonială** dintre F.P.S. şi cele cinci F.P.P.-uri, precum şi transformarea acestora de pe urmă în societăți de investiții financiare, ceea ce implică accelerarea cât mai mare a opțiunilor celor 5 F.P.P.-uri; legiferarea imediată a legii de transformare a F.P.P.-urilor în societăți de investiții financiare, date fiind depăşirea termenului de existență economică obiectivă şi legală a acestora;
c) **reluarea de către F.P.S. a privatizării** la societățile cuprinse în procesul privatizării de masă, la care până acum s-au vândut pachetele complementare de 40 şi respectiv 51% şi la care nu s-au subscris decât puține titluri de privatizare sau deloc presupune cel puțin un consum dublu de muncă şi timp, ceea încetineşte privatizarea, fără ca **F.P.S.-ul să fie în vreun fel responsabil;**
d) privatizarea de masă, fiind gratuită, nu aduce ca atare fonduri investiționale de restructurare şi, în consecință, ar putea conduce la creşterea, dincolo de limite permisibile din punct de vedere economic şi social, atât a **numărului de falimente cât şi a şomajului;** clauze de protecție socială în reglementările legale ale privatizării de masă

nu există, iar necesitatea lor este indiscutabilă;

e) multe probleme legate de **Importanța strategică** a unor societăți privatizate prin procedura de masă nu se pot asigura numai prin simplul fapt că într-o primă fază, F.P.S.-ul deține pachetul majoritar de 51% la anumite societăți; ar trebui introdusă legal funcționarea **"acțiunii de aur"** la societățile la care statul român are interesul economic, social sau de apărare națională, astfel încât orice investitor strategic să fie avertizat de la început în legătură cu această particularitate a întreprinderii ce se privatizează; totodată ar trebui reglementată legal problematica holdingurilor;

f) existența unui acționariat disipat la majoritatea societăților pivatizate prin procedeul MEBO (PAS) şi de masă necesită promovarea unor **metode rapide de concentrare a capitatului** autorizat ca proprietate, datorită privatizării de masă, astfel încât fluența decizionalâ necesară să fie asigurată (dezvoltarea pieței bursiere şi extrabursiere şi a societăților deschise);

g) chiar dacă, dintr-un motiv sau altul, au fost depăşite o serie de termene privind activitățile prioritare ale guvernului în ceea ce priveşte mersul privatizării de masă (ca de exemplu, finalizarea activității de alocare a acțiunilor, tipărire şi distribuire a certificatelor de acționar către cetățeni prin HG nr. 732/1995, cu termen 30 sept. 1996 sau organizarea pieței secundare de capital, cu termen sfârşitul lui ian. 1994) **privatizarea Agromec-urilor** nu va trebui întârziată, întrucât ar afecta campania agricolă de toamnă şi, primăvară, şi implicit, volumul producției agricole; în general, nerespectarea termenelor creează condiții pentru indisciplină;

h) în planul relațiilor interinstituționale în domeniul privatizării, deblocarea acestora, acolo unde s-au manifestat locuri înguste, **nu trebuie** să **înceapă prin a se desființa instituțiile care au privatizat efectiv, au căpătat experiență practică în evaluare, privatizare şi restructurare,** ci mai degrabă se impune o revizuire a acelora care nu şi-au îndeplinit nici pe departe obiectivele pentru care au fost create sau nici până în prezent nu şi-au clarificat obiectul de activitate şi locul efectiv în structura instituțională **a** tranziției; o analiză specială, realistă şi responsabilă, fără presiuni de natură politică şi conjuncturale este absolut necesară, astfel încât asupra privatizării şi instituțiilor sale să decidă acei factori care cunosc nemijlocit practica privatizării, complexitatea, dificultățile, sistemul de influență şi interdependențe care au grevat şi, fără îndoială, vor mai greva asupra acesteia; a începe crearea de noi instituții ale privatizării este un demers care, cu siguranță, va necesita un timp îndelungat şi consum mare de resurse umane, care abia încep să se califice; de aceea important este ca, în actualul cadru instituțional, pentru o perioadă.de timp - aşa cum

prevede legea -să se mențină şi să-şi îmbunătățească activitatea acele instituții care ştiu *de facto* ce înseamnă privatizarea, evitându-se diletantismele instituționale şi experimente a căror reuşită nu ar putea fi decât îndoielnică şi superficială.

### 10. Creşterea numărului de falimente

Economia de piața reprezintă un sistem ale cărui componente sunt în continuă mişcare sub impactul turbulent şi propulsor în principal al progresului tehnologic şi dinamicii volumului şi structurii cererii. În asemenea circumstanțe, transferul în masă al societăților cu capital majoritar de stat în sectorul privat poate, în proporții destul de mari, să genereze şi un teren facil pentru falimentarea acelor societăți care nu se pot adapta imediat condițiilor dure ale pieței.

Falimentul şi lichidările unităților economice în sine pot fi considerate ca fenomene pozitive, de asanare, dacă ating o anumită "masă acceptabilă" pe ansamblul economiei. Aceste falimente pot fi însă provocate şi în mod artificial, ca urmare a influenței mai multor factori cu acțiune mai puțin sesizabilă dintre care:

a) extinderea blocajului financiar asupra întreprinderilor viabile, care nu-şi pot încasa creanțele;
b) Înlăturarea concurenței de către cumpărători, mai ales străini, ai unor societăți care nu sunt protejate legal împotriva includerii;
c) instituirea imediată a procedurii de faliment, fără să se recurgă mai întâi la măsuri de reabilitare financiară şi relaxare fiscală temporară.

Fără a neglija rolul asanator al falimentului într-o economie de piață, este important să se recurgă la această metodă dură de restructurare forțată cu foarte mult discernământ, în perioada imediat următoare privatizării de masă, când foarte multe întreprinderi, recent privatizate, au nevoie să-şi adapteze prin restructurare, fie chiar şi asistate prin ajutoare şi facilități temporare, mecanismele de funcționare la principiile, criteriile şi exigențele pieței.

Strategia restructurativâ definitivă şi dură a falimentului trebuie să fie precedată de încercări în ceea ce priveşte schimbarea managementului, încredințarea acestuia unor persoane mai competente, înghețarea cheltuielilor de capital, reducerea cheltuielilor administrative, vânzarea unei părți din activele ineficient folosite. Înainte de a fi lichidată sau falimentată, întreprinderea trebuie să devină "captivă", în sensul supravegherii ei financiare cu măsuri deosebite[1].

---

[1] Glueck W., *Business Policy and Strategic Management,* McGraw-Hill Book Company, New York, 1980, p.227-228; Rue L., Holland Ph., *Strategic Management, Concepts and Experiences,* McGraw Hill Book Company, New York, 1986, p.133-134; Milgrom P. şi Roberts J., *op.cit,* p.183-184, 278-279, 502-505, 510.

Procedura de faliment mai întâi trebuie considerată ca o strategie "defensivă" a întreprinderii care îi poate oferi şi soluții pentru reabilitare.

Firmele declarate în faliment, potrivit reglementărilor legale din multe țări, beneficiază de protecție față de creditori în sensul ca aceştia nu-şi pot lua imediat activele sau forța lichidarea într-un termen foarte scurt. Un plan de redresare şi de reorganizare poate fi propus şi sprijinit chiar de creditorii înşişi, fie ei bănci sau alte societăți comerciale.

Falimentarea "în masă" a societăților comerciale privatizate prin procedura "de masă" ar avea efecte deosebit de grave pentru ansamblul economiei şi societății. S-ar crea facilități nejustificate pentru capitalul străin de a pătrunde pe o piață nesaturată şi neprotejată, cu produse concurențiale care, în bună măsură, ar putea fi realizate şi de întreprinderile autohtone, fie prin efort propriu, fie prin societăți mixte cu capital străin.

### 11. Portofolii diversificate

Începând cu sfârşitul anului 1996, se vor contura tot mai concret formarea şi gestionarea de **portofolii de titluri mobiliare,** gerate direct sau prin intermediari. Alocarea eficientă a activelor, formarea unei culturi economice specifice pieței primare şi secundare a capitalului vor cuprinde un număr crescând de proprietari. Deținătorii de acțiuni şi economii băneşti se vor afla într-o căutare permanentă pentru a efectua, cele mai profitabile plasamente pe termen scurt, mediu şi lung, în diferite produse financiar-bancare şi mobiliare.

Volumul vânzărilor şi cumpărărilor de acțiuni la bursă şi în afara acesteia va spori, iar prin politica de diversificare, a portofoliului se va urmări **diminuarea riscului.**

Multiplicarea instituțiilor specializate în gestionarea valorilor mobiliare va fi intensificată. Ele îşi vor elabora strategii, proprii în legătură cu ponderea pe care trebuie sâ o aibă diferite categorii de titluri. Vor începe sâ aplice tot mai mult scheme | diversificate de portofolii, în contul unor terțe persoane, ținând seama de: regularitatea previzibilă a performanțelor econo-mico-financiare ale societăților comerciale; calitatea managementului, produselor şi serviciilor; puterea concurențialâ; faza ciclului pieței pe care se află unitatea economică etc.

Potrivit opiniei unor specialişti, un portofoliu optim diversificat, în medie, ar trebui sâ cuprindă titluri de la 18-20 societăți, ceea ce ar constitui o garanție în sensul minimizării riscului.

Diversificarea portofoliului va însemna şi pătrunderea capitalului străin, a filialelor corporațiilor transnaționale precum şi achiziționarea de către întreprinzătorii români de acțiuni la societățile din străinătate.

## 12. Alte efecte

Privatizarea în general, cea de "masă" în special au exercitat o influenţă directă şi imediată în privinţa restructurării concurenţei şi poziţiilor de monopol, prin simplul transfer al întreprinderilor ce deţin monopol, din sectorul de stat în cel privat. Diferenţa între cele două tipuri de monopol ca şi efectele fiecăruia sunt în general analizate şi cunoscute teoretic. Mai puţin se ţine însă seama de aceasta în cadrul unor măsuri practice. Este unanim recunoscut că monopolul de stat este cu mult mai "blând şi controlabil" decât cel privat, ceea ce nu înseamnă că ar trebui pledat pentru menţinerea, dincolo de anumite limite justificate, a monopolului de stat. Dimpotrivă, aceasta presupune încurajarea privatizării, în condiţiile unor reglementri antimonopol (antitrust) clare şi prompte operaţional care să nu distorsioneze funcţionarea normală a mecanismelor concurenţiale pe piaţă. În paralel, apare necesară reglementarea creării şi funcţionării societăţilor de tip holding care au început sâ-şi facă apariţia şi în sectorul privat.

Privatizarea rapidă a unui număr mare de societăţi comerciale comportă şi riscul ca, imediat după ce statul şi-a pierdut controlul asupra lor, să fie închise (lichidate sau falimentate) sau să-şi schimbe profilul de activitate, lipsind cel puţin pe termen scurt şi mediu economia şi societatea de produse de strictă necesitate, fie ele realizate insuficient calitativ şi cantitativ.

Asanarea economiei de piaţă de unităţile perdante nu trebuie înţeleasă îngust, ci în contextul efectelor macroeconomice propagate. Motivaţia unei astfel de asanări poate ascunde şi mobifuri mai puţin transparente cum ar fi, de exemplu, înlăturarea unor potenţiali concurenţi pe căi neloiale şi cu urmări nefavorabile pentru ansamblul economiei naţionale. Oricum, apare oportună înlăturarea sau diminuarea pericolului potenţial ca, în etapa ulterioară privatizării de masă, multe produse şi servicii să fie abandonate sau înlocuite prin importuri ce nu pot fi plătite din exporturi eficiente de produse româneşti, cu un grad ridicat de prelucrare. În asemenea cazuri, necesitatea salvgardării intereselor economiei şi protecţiei capitalurilor naţionale este o formulă frecvent uzitată şi se bazează pe intervenţia directă şi justificată a statului, în cele mai diferite moduri.

Funcţionarea pe piaţa internă şi externă a unui număr mai mare sau mai mic de producători cu producţie similară la export, ca urmare a privatizării de masă, poate prejudicia interesele la nivelurile micro, mezo şi macroeconomic, prin practicarea unor preţuri de dumping, sub preţurile pieţei mondiale. Această politică de a "strica" preţul pieţei externe, promovată haotic de exportatorii români de mobilă şi alte produse din lemn, metal, etc, se datorează lipsei unei înţelegeri prealabile dintre exportatorii români de a practica preţuri în anumite intervale de mărime, sub care să nu mai scadă.

Exporturi la preţuri mai scăzute faţă de nivelul pieţei înseamnă, în final, pierdere de valută pentru întreaga economie şi irosirea resurselor naţionale ale acesteia.

Realizarea unor asociaţii ale exportatorilor români pentru anumite grupe de produse specializate, care sâ-şi pună de acord unele coordonate majore ale politicii lor de export, compatibile şi convergente cu interesele tuturor şi ale economiei româneşti în ansamblul ei, ni se pare o măsură care ar trebui urgent întreprinsă, chiar înainte de încheierea privatizării de masă. Experienţa ţărilor cu economie matură de piaţă arată că astfel de asociaţii ale exportatorilor funcţionează cu rezultate favorabile, fără să lezeze interesele generale ale liberei circulaţii a mărfurilor şi serviciilor, consfinţite în înţelegeri interstatale multilaterale la nivel regional sau mondial.

# ÎNCHEIERE

Prezentarea celor câteva din aspectele şi efectele favorabile şi/sau mai puțin favorabile, care ar putea să se manifeste ca urmare a privatizării de masă, reprezintă un argument şi îndemn pentru cercetarea ştiințifică şi organele executive, în direcția aprofundării acestora pe planul teoretic-metodologic şi al unor măsuri practice, concrete de stimulare în cazul celor pozitive sau de prevenire, contracarare şi diminuare, pentru cele negative.

Strategia privatizării caz cu caz, transpusă în practică de F.P.S. pentru prima dată în România, va trebui, fără îndoială, continuată, întrucât trecerea în sectorul privat a marilor întreprinderi de stat, după cum rezultă şi din analiza privatizărilor din țările cu economia de piață, este un proces de durată, pe cât de anevoios pe atât de important pentru dezvoltarea economică sustenabilâ.

Ritmul relativ lent al segmentului din economie privatizat în cadrul strategiei caz cu caz nu trebuie să îngrijoreze, mai ales că treptat sectorul de stat al economiei româneşti va fi nevoit să se înscrie în rigorile şi regulile de joc ale economiei private, de piață, practic statul fiind unul dintre agenții economici importanți, *sui generis* din economia națională cu obligații de excepție care însă nu trebuie să infirme, ci, dimpotrivă, să confirme regula economiei de piață.

Oricât s-ar dori de liberală o economie de tranziție, ea nu poate şi nici nu trebuie să facă abstracție sau să neglijeze adevărul care nu credem că mai trebuie demonstrat că, în primul rând, statului îi revine dificila misiune de a realiza tranziția şi reforma economico-socialâ subiacentă acesteia. Conceperea strategiei, secvențialitâții şi urmărirea desfăşurării reformei îi revin statului astfel încât să se evite desfăşurarea spontană, haotică şi anarhică a reformei şi implicit a privatizării.

În cazul concret al privatizării caz cu caz, un loc important îl are stabilirea unor competențe şi relații interinstituționale clare, fără interferări birocratice formale sau informate şi mai ales fără imixtiuni conjuncturale, dintr-unul sau altul din componentele spectrului politico-social, de natură să bulverseze şi sacrifice consecvențe şi principii viabile pentru interese de moment.

Folosirea metodelor de privatizare caz cu caz a întreprinderilor cu capital majoritar de stat, desigur, nu exclude şi utilizarea metodelor de privatizare relativ rapide cum ar fi cele vizând privatizarea de masă. Important este ca, în cazul strategiei privatizării de masă, posibil de realizat în mai multe runde, să se determine cu mare atenție care este totuşi "masa critică" a fenomenului pentru ca acesta să se desfăşoare cu succes, cuprinderea dintr-odatâ în privatizarea de masă a unui număr foarte mare de societăți cu capital majoritar de stat, pe lângă avantaje prezumate, poate comporta şi riscuri de natură să

pună în lumină nefavorabilă o măsură de reformă care, dimensionată adecvat, ar fi putut conduce rapid la rezultate deosebit de favorabile.

Privatizarea de masă în România se înscrie în cadrul metodelor de privatizare rapidă, principalul obiectiv urmărit fiind efectuarea accelerată a transferului proprietății din sectorul de stat în cel privat, presupunându-se că proprietatea privată oferă implicit premisele favorabile dezvoltării, liberalizării şi eficientizării.

În legătură cu schemele şi dinamica privatizării există o diversitate de opinii. De aceea, considerăm absolut necesar ca, pe lângă părerile susținătorilor fără rezerve ai privatizării rapide, să înfățişăm şi opinii mai puțin favorabile acestei metode. Bunăoară, cunoscuții economişti M.Bruno[1] şi A.Salimano[2] ca şi alții releva că din anul 1989 "fostele economii central-planificate s-au angajat la programe radicale de reforme economice care combina stabilizarea macroeconomică cu liberalizare şi privatizare rapide ale economiilor lor. Nu este un secret că aceste programe urmează **modelul de reformă standard** (s.n.), recomandat de către F.M.I. țărilor în curs de dezvoltare şi practicat acolo, cu diferite grade de succes, într-un mediu socioeconomic total diferit. În fostele țări cu economii central-planificate aceste programe, ca s-o spunem moderat, nu au fost foarte încununate de succes, cel puțin până acum[3].

Este important de reținut că Michael Bruno, consilier de frunte la F.M.I. de mai mulți ani, în prezent economist-şef la Banca Mondială, are o astfel de părere în legătură cu caracterul operațional al programelor lansate de F.M.I. În țările central şi est-europene, programe pe care acelaşi M.Bruno le consideră de ajustare drastică, "autoimpuse" şi "binecuvântate" de organismul financiar internațional mai sus menționat.

De altfel, în prezent, este în general recunoscut faptul că nu există modele gata făcute pentru a utiliza politicile economice ale altor țări. Încă din 1984, Albert Hirschman atrăgea atenția asupra "sindromului economistului în vizită", înțelegând prin acesta "obiceiul care constă în a emite păreri şi prescripții peremptorii recurgând la principii şi remedii economice universal valabile - fie dinainte stabilite, fie totalmente noi -după un contact cu totul minim cu bolnavul".[4]

În legătură cu rețetarul programelor standard de ajustare şi reformă economică, promovat de anumite organisme financiare internaționale, principala problemă care se ridică este mai degrabă negocierea lui în termeni

---

[1] Bruno M., *Stabilization and Reform în Eastern Europe. A Pmliminary Evaluation,* IMF, Staff Papers, vol.39, No.4, December 1992, p.743.

[2] Salimano A., *After Socialism and dirigisme. Which way?,* World Bank Working Papers, WPS 981, September 1992, p.3-6.

[3] Vezi: *Privatization in the transition process,* op.cit., p.26.

[4] Albert O.Hirschman, *Rival Views of Market Society and Other Recent Essays,* Cambridge, Mass Harvard University Press, 1992, p.11.

calificați şi productivi, cu adaptare la specificul național şi nu o acceptare *tale quale,* bazată pe interese de moment ale ieşirikdirvsituație şi care sâ neglijeze manifestarea unor factori cu efect pe termen mediu şi lung pentru întreaga economie națională. Aceasta cu atât mal mult cu cât organismele internaționale respective, prin însuşi statutul lor, nu-şi propun imixtiuni directe în afacerile interne economice sau de altă natură ale țărilor.

În final, subliniem necesitatea înțelegerii şi, pe cât posibil, a controlului şi stăpânirii a ceea ce savantul român George Pallade denumea "fenomenul de decompresiune" al reformei economice în România, aplicat în cazul nostru la privatizare, în general, şi la cea de masă, în special. Trecerea de la un regim totalitar de proprietate, aflat sub presiunea totală a sistemului de comandă hipercentralizatâ, la proprietatea privată, caracterizată prin libertatea de inițiativă a agenților economici, trebuie sâ se facă cu respectarea unui anumit tempo, astfel încât acest necesar fenomen de decompresiune să se producă fără distorsiuni şi costuri economico-sociale care sâ compromită sau să anihileze chiar efectul benefic scontat al decompresiunii. Tot savantul român, referindu-se la specificitatea desfăşurării acestui fenomen pentru țara noastră, sublinia importanța pe care o au **înțelegerea şi răbdarea** față de reforma economică şi socială dintr-o țară fostă comunistă, strânsă în chingile totalitarismului mai mult decât oricare alta dintre vecinele sale ex-socialiste.

INSTITUTUL NAȚIONAL
DE
CERCETĂRI ECONOMICE

# PROBLEME ECONOMICE
# NR. 44-45/1997

CENTRUL DE INFORMARE
ŞI DOCUMENTARE ECONOMICĂ
BUCUREŞTI

**ACADEMIA ROMÂNĂ**
**INSTITUTUL NAȚIONAL DE CERCETĂRI ECONOMICE**
INSTITUTUL DE ECONOMIE NAȚIONALĂ

# VENITURI SALARIALE
# - DIAGNOZĂ. PERSPECTIVE –

Dr. Steliana PERȚ,
Valentina VASILE

CENTRUL DE INFORMARE ŞI DOCUMENTARE ECONOMICĂ

Continuăm în acest număr al publicației noastre
prezentarea aspectelor referitoare la veniturile salariale,
corelațiile dintre costul salarial şi principalii indicatori ai economiei,
politica de control al salariului şi unele repere strategice
ale politicii eficiente de venituri salariale.
Prima parte a acestei lucrări o puteți consulta în numărul 32-33/1997 al
săptămânalului de informare economică "Probleme economice".

## CUPRINS

Capitolul 1. CORELAȚII ÎNTRE COSTUL SALARIAL ŞI PRINCIPALII INDICATORI AI ECONOMIEI ..... 715
1.1. Considerații preliminare ..... 715
1.2. Corelația salariu-productivitate a muncii ..... 722
1.3. Corelația cost salarial-ocupare a forței de muncă ..... 732
1.4. Corelația salariu-inflatie ..... 746
Capitolul 2. POLITICA DE CONTROL A SALARIILOR. NECESITATE. LIMITE ..... 767
Capitolul 3. REPERE STRATEGICE ALE UNEI POLITICI EFICIENTE DE VENITURI SALARIATE ..... 779
3.1. Disfuncționalități şi blocaje ..... 779
3.2. Nevoia de coerentă ..... 783
3.3. Obiective ..... 784
3.4.Mecanisme şi priorități ..... 786
3.5. Restricții ..... 790
3.6. FORȚE MOTRICE ..... 792

# Capitolul 1. CORELAȚII ÎNTRE COSTUL SALARIAL ŞI PRINCIPALII INDICATORI AI ECONOMIEI

## 1.1. Considerații preliminare

Politica de salarii, venituri salariate şi prestații sociale poate fi abordată cu şanse de succes doar într-o concepție holistică, integratoare, a dezvoltării economico-sociale, în care creşterea salariului real, a puterii de cumpărare este o finalitate, un obiectiv de sine stătător, dar şi un mecanism de motivare şi stimulare a performanței, calității, profitabilității şi competitivității. Neglijarea uneia dintre aceste laturi are efecte negative în economia de tranziție (Mieczyslaw Kabaj, 1995).

Este bine cunoscut şi larg acceptat faptul că între forța de muncă şi ceilalți factori de producție există relații de **complementaritate** şi **de substituție.** în funcție de condițiile concrete: economice, tehnico-organizatorice şi chiar social-politice - la scară macro şi microeconomică poate predomina un tip sau altul de corelații, în forma lor cantitativă şi simultan structural - calitativă. în ultimă instanță, acestea sunt expresia raportului dintre costurile şi productivitățile marginale ale factorilor de producție, în speță ale capitalului şi muncii, dependente evident de situația celor două piețe - a capitalului şi a muncii. Dacă, istoric vorbind, prevalente au fost complementaritățile, progresul tehnologic pe de o parte, creşterea costului forței de muncă pe de alta, tind să dea prioritate, să "împingă" în față relațiile de substituție. Ele sunt însă, doar parțial interşanjabile deoarece orice sistem de producție implică combinarea factorilor materiali cu cei umani. Mai mult, factorul uman - prin capacitatea sa creativ-inovativă, anticipativă - tinde să-şi sporească ponderea în sistemul de complementaritate-substituție, cu toate implicațiile de rigoare pentru politica economică şi a pieței muncii cu deosebire.

Oricum, cert este că, volumul, structura şi eficiența ocupării forței de muncă la un moment dat sunt rezultatul combinării (comple-mentarității-substituției) factorilor de producție în baza semnalelor emise de piață prin prețurile relative ale fiecăruia dintre aceştia.

Pornind de la schema imaginată de profesorul Jacques Freyssinet (1995) realizată pe baza unei expuneri prezentate în 1991 de Michel Husson, încercăm să schițăm sistemul de interacțiuni dintre costul salarial şi o serie de agregate economice (Schema nr.1). în continuare, vom focaliza analiza pe trei segmente, pe care le apreciem ca definitorii pentru acest sistem relațional cu conotații economice şi sociale: productivitate, ocupare, inflație.

Potrivit schemei, costul forței de muncă ocupă o poziție centrală; între acesta şi celelalte variabile avute în vedere - prețurile de producție, investițiile,

competitivitatea, productivitatea, cererea finală, producția şi ca variabilă rezultativă ocuparea forței de muncă, există un sistem complex de interacțiuni. Mărimea, sensul şi intensitatea efectelor, acțiunile interferențe a tuturor acestor variabile asupra ocupării sunt diferite şi contradictorii (pozitive şi respectiv negative).

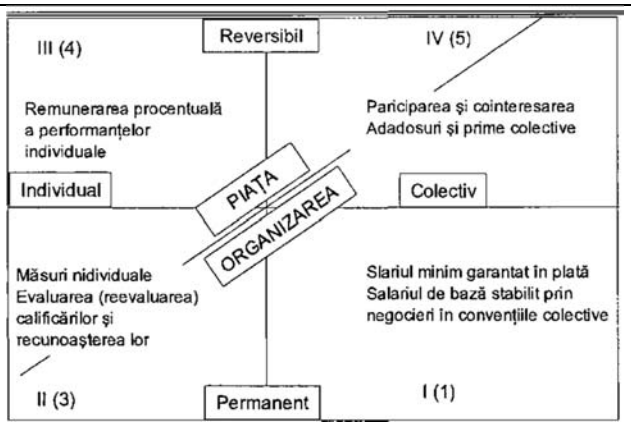
*Costul salarial al forței de muncă este format din: salariul net; cotizațiile sociale şi impozitele plătite de salariat; cotizații şi sarcini fiscale suportate de întreprinzător.*

*Costul salarial al forței de muncă are o sferă mai largă de cuprindere decât venitul salarial. Acesta din urmă este format din: salariul de bază (salariul de încadrare); accesorii (suplimente salariale* -sporuri, prime, participare la profit ş.a.).

Pentru început să remarcăm că, costul forței de muncă, ca variabilă cheie în analiza noastră, este dependent (influențat) de două categorii de factori. Unii dintre aceştia țin de politica (la nivel de firmă, sector, economie națională) de salarii ca atare: nivelul salariului minim național şi nivelul minimului convențional (negociat) din grilele de salarii, raporturile salariilor relative pe sectoare, profesii, nivele de calificare etc., structura salariilor, respectiv ponderea salariului direct ca plată a muncii efectuate şi o serie de prestații salariale obligatorii ale întreprinzătorului şi ale salariatului (legate deci, fie de masa salariilor, fie de salariul individual), sistemele de salarii aplicate şi, respectiv, raportul dintre salariul individual şi cel colectiv şi, nu în ultimul rând, de concurența pe piața muncii.

*Stăpânirea masei salariale şi calitatea raporturilor de muncă tind să capete o importanță de prim ordin în gestiunea previzională a resurselor de muncă, a pieței muncii, atât la scara micro, cât şi macroeconomică. în jurul acestor probleme - potrivit unor studii efectuate de Comisia Europeană şi Biroul Internațional al Muncii - s-au cristalizat 3 tipuri de noduri de contradicții sau zone de relații contradictorii în materie de politică salarială, care delimitează diferite grupe de interes şi conexiunile directe şi inverse dintre acestea. Este vorba de: a) contradicția dintre individual şi colectiv sau poate de legătura dintre ele, astfel încât să se satisfacă ansamblul intereselor actorilor sociali în diferite condiții economico-sociale; b) contradicția dintre permanent şi reversibil, respectiv dintre salariul de bază, ca parte fixă incompresibilă a salariului şi diversele accesorii salariale, evident neintegrate salariului de bază şi care au un caracter aleatoriu în timp şi spațiu, în profil sectorial, teritorial, profesional etc.; c) contradicția organizare - piață, respectiv relațiile cel mai adesea tensionate dintre rigorile unor reglementări şi norme, convenții şi cele impuse de regulile pieței.*

*Combinațiile dintre aceste trei ghemuri de relații contradictorii, într-un moment sau altul, supuse cel mai adesea şi unor constrângeri politice, conduc la diferite sisteme şi politici de remunerare, de negociere etc. în perimetrul acestor cupluri de variabile, grupate în jurul a trei axe, patru cadrane şi şase zone, se conturează până la urmă politicile alternative de remunerare.*




*Corespunzător acestor reprezentări: cadranul I se află sub incidența dominantă a permanentului, colectivului şi organizaționalului, delimitând un spațiu caracterizat prin creşterea generală a remunerării; cadranul II combină, în fapt individualul cu permanentul, fiind traversat de axa care delimitează piața muncii de organizare; delimitează astfel, zona politicilor de individualizare a salariilor în legătură cu clasificarea posturilor de muncă; cadranul III reprezintă spațiul în care se întâlnesc şi articulează individualul, reversibilul şi piața, altfel spus, este spațiul în care politicile de individualizare a remunerării sunt legate de performanță; cadranul IV configurează spațiul în care se întâlnesc colectivul cu reversibilul, ambele aflându-se sub incidența axei pieței - organizare. în acest cadran îşi au originea politicile incitative (stimulative) cu caracter colectiv. Practic, potrivit schemei sintetice prezentate, este în permanență nevoie de un arbitraj între aceste cupluri de relații contradictorii. Prima, contradicția individual-colectiv, necesită alegeri între ceea ce reprezintă sau ar trebui să reprezinte în sistemul de remunerare fiecare dintre aceşti termeni pentru ca salariul să răspundă concomitent nevoilor de recompensare a muncii efectuate la scara individului dar şi unora de natură colectivă. Alegerile, în condiții concrete, sunt numeroase şi adesea discutabile. Al doilea, permanent-reversibil este expresia faptului că, în orice sistem de remunerare a muncii există o parte fixă, incompresibilă, sub nivelul căreia nu se poate merge - fără a provoca tensiuni - şi o parte variabilă formată din diverse complemente salariate dependente de o serie de elemente aleatorii în timp şi spațiu, mai mult sau mai puțin legate de salariul de bază, dar care nu se includ în acesta. Relațiile dintre aceste două componente sunt prin natura lor instabile, purtătoare de contradicții şi tensiuni. în fine, al treilea cuplu de contradicții priveşte relația piață-organizare, poate zona cea mai tensionată.*

*Agentul economic este concomitent supus presiunilor care rezultă din situația sa pe piața bunurilor şi serviciilor şi pe cea a muncii, respectiv restricțiilor instituțional-organizaționale, la rândul lor determinate de legi, norme juridice şi convenții obligatorii de respectat.*

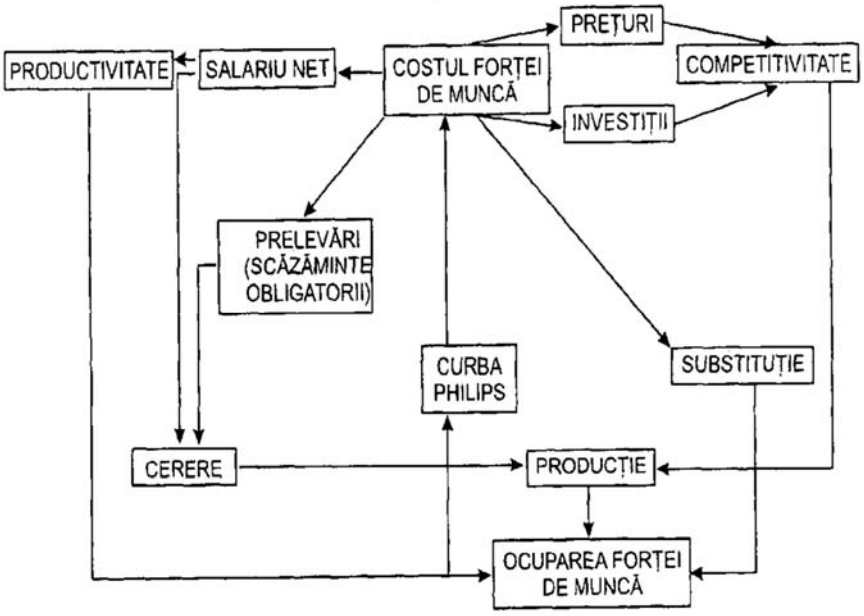
*Aşadar, politicile concrete de salarii la nivel de firmă, sector sau macroeconomie nu pot face abstracție de aceste ghemuri de contradicții legate între ele. Dimpotrivă, se cer căutate şi găsite acele combinații care conduc la o anume conciliere a acestor contradicții, evitând tensiuni costisitoare.*

(Schema nr. 1)

O a doua grupă de factori, dimpotrivă, dau expresie relațiilor economice legate de funcționarea celorlalte piețe, de politicile de stabilizare macroeconomică şi ajustare structurală: nivelul prețurilor (de producție şi consum), repartiția profitului şi politica de investiții, calitatea şi competitivitatea produselor, productivitatea, costurile relative ale factorilor de producție şi substituția acestora, rata inflației etc.

Din analiza sistemului de conexiuni prezentat în schema, rezulta câteva constatări în proiectarea politicilor de salarizare, a identificării, în fiecare dintre aceste aspecte, a punctelor cheie, care se cer cu prioritate avute în vedere în înlănțuirea lor.

***Schema nr. 1 – Costul forței de muncă şi ocuparea***

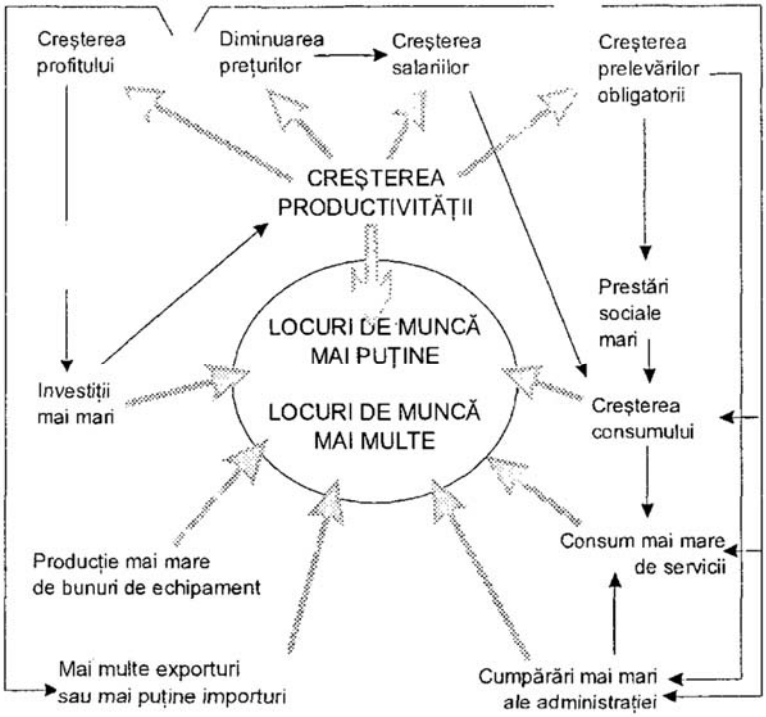



În primul rând costul forței de muncă, prin intermediul prețurilor de producție, are efect pozitiv asupra competitivității (partea dreaptă a schemei);

pe termen scurt reducerea (relativă) a costului forței de muncă şi, respectiv, a prețurilor induc sporirea capacității concurențiale a firmei, sectorului, economiei şi va determina sporirea producției şi a volumului ocupării forței de muncă. Pe termen mediu şi lung, prin intermediul politicilor de economisire şi investiții, favorizată de sporirea masei profitului va impulsiona creşterea competitivității, înnoirea produselor, ameliorarea calității etc., cu efecte de antrenare în creşterea producției şi a ocupării.

Acelaşi efect de sporire a competitivității rezultă şi din câştigul de productivitate, la rândul lui dependent de politicile de remunerare. Pe scurt, **o productivitate mai mare → o competitivitate mai mare → creşterea producției → sporirea volumului ocupării forței de muncă** (Schema nr. 2).

***Schema nr. 2 - Creşterea productivității muncii şi crearea de locuri de muncă***




*Sursa: Jean-Marie Albertini, Les Rouages de l'economie naționale. Les editions ouvrieres, Paris, 1988,* p. *94.*

În condițiile actuale ale înăspririi concurenței şi internaționalizării economiilor, competitivitatea devine veriga de bază a creşterii economice durabile şi, pe cale de consecință, a susținerii ocupării forței de muncă. în discuție rămân căile de sporire a acesteia. Se pare că reducerea costului salarial (al forței de muncă), ca mecanism de stimulare a sporirii competitivității, susținută cu tărie de uniunile patronale, pierde teren în fața calității produselor, gradului lor de noutate şi utilitate etc. Cu atât mai mult cu cât reducerea costului salarial este supusă unor constrângeri naturale, social-politice, convenționale etc.

În al doilea rând, efecte favorabile derivă şi din procesul de substituție a factorilor de producție în funcție de costul lor relativ, de elasticitățile de substituție a acestora. Cu sublinierea că o reducere exagerată a costului forței de muncă, ceteris paribus, deşi poate influența imediat creşterea ocupării şi rezultatele economice pe termen mediu şi lung, poate avea însă efecte contraproductive, perverse: reducerea stocului de capital productiv, a investițiilor şi, în final, a outputului şi ocupării.

În al treilea rând, se pune problema cât, cum, când, pe ce căi, în ce condiții se poate reduce costul forței de muncă şi cu ce efecte asupra indicatorilor de performanță şi asupra ocupării (partea stângă a schemei).

Să observăm mai întâi că reducerea costului forței de muncă, practic a veniturilor din salarii poate conduce la scăderea cererii de forță de muncă; scade deci cererea de produse finale şi, ca atare, volumul ocupării forței de muncă. în economia noastră, în care **piața internă, autohtonă, de bunuri şi servicii de consum** pentru populație este firavă, supusă unei concurențe în bună parte neloiale de produse importate, nu totdeauna de primă necesitate sau de calitate corespunzătoare, efectele asupra ocupării forței de muncă şi, în general, asupra dezvoltării şi valorizării factorului uman sunt dure. Pot pune (pun chiar) în cele din urmă sub semnul întrebării eficiența reformei economice din moment ce roadele acesteia nu se regăsesc nici în starea economiei, nici în nivelul exportului şi nici în nivelul şi calitatea vieții celei mai mari părți a populației.

În astfel de condiții, efectul aşteptat de creştere a performanțelor economice, a profitabilității şi de creare de oportunități pentru ocuparea forței de muncă, devine unul advers de sporire a şomajului, modificare a modelului de consum al populației, cu consecințe de durată asupra cererii finale şi irecuperabile chiar, asupra calității factorului uman.

În acest context, pentru a minimiza impactul potențial negativ al costului forței de muncă poate fi adusă în discuție problema căilor de optimizare a costului salarial şi nu de reducere tel-quel a acestuia, fără a lua în considerare relațiile sale cu ansamblul indicatorilor economici, cu efectele de durată asupra economiei şi societății. Clar este faptul că ceea ce trebuie stăpânit şi corelat cu alte variabile este masa salarială. Se pune firesc întrebarea **se poate sau cât de mult se poate reduce salariul de bază sau salariul net real?** Aici există cel puțin două restricții.

Prima, de natură economică, ține de relațiile **salariu-producti-vitatea muncii, salariu-performanță.** Dincolo de caracterul compensatoriu al salariului este vorba de capacitatea productivă a acestuia, de potențialul său de capacitatea de a **motiva şi susține creşterea productivității, calității, performanței, investiției în capitalul uman** etc. Ceea ce, pe termen mediu şi lung, prin intermediul plusului de productivitate, a partajării acestuia între capital şi muncă, poate contribui la crearea de noi locuri de muncă, în condițiile asigurării unor salarii remuneratorii, stimulative.

A doua, rezidă în faptul că, în economiile contemporane salariul este **negociat.** în consecință, nu se poate mişca (în sus şi în jos) numai după regulile de joc ale unei piețe cu caracter special, ci este şi un reflex al raportului de forțe dintre partenerii sociali (totdeauna inegal), al concertării intereselor acestora, al compromisului dintre ei şi, din această perspectivă mărimea şi mişcarea salariului are o anumită traiectorie. Efectul asupra economiei este determinat, în ultimă instanță de compromisul dintre parteneri. în acest context, sigur, intervenția puterii publice nu poate şi nu trebuie exclusă fără nici un argument. Dacă nu de altceva, atunci pentru faptul că puterea publică este răspunzătoare pentru asigurarea echilibrelor macroeconomice, a ocupării forței de muncă, evitării conflictelor sociale etc. Se pot discuta însă mecanismele sale de intervenție, conformitatea lor cu legile pieței, acordurile şi convențiile negociate.

În condițiile în care posibilitățile de operare asupra salariului direct (pentru muncă depusă) sunt limitate, se poate elasticiza costul forței de muncă prin reducerea prestațiilor obligatorii (cotizațiile sociale) ale firmelor şi, respectiv, ale salariaților. Aceasta pare a fi calea cea mai uşoară pe care încearcă să o folosească în prezent unele țări occidentale. Dar, operaționalizarea unei asemenea politici, este restricționată de cerințele protecției şi securității sociale, cărora statul trebuie să le facă față de o manieră convenabilă şi acceptată de parteneri. Evident, răspunsul este mai curând negativ decât pozitiv. O reducere drastică a acestor sarcini sociale, neînsoțită de modificări în politica fiscală şi de credit în general, riscă să crească deficitul bugetar, să îngusteze capacitatea de protecție socială, ceea ce este destul de dificil de realizat, mai ales în economiile în care componenta socială a politicilor era puternică, chiar în condițiile unei inflații extrem de scăzute (2-3% anual). Dar, credem că problema nu este definitiv tranşată în condițiile în care fiscalitatea şi cotizațiile sociale au devenit un impozit greu pentru firme, o piedică în calea competitivității - iar pentru salariați un scăzământ din veniturile lor, chiar dacă este întemeiat pe principiul solidarității, o cale de îngustare a puterii lor de cumpărare. Oricum, accentele trebuie să cadă pe apărarea puterii de cumpărare a salariului real şi nu pe creşterea salariilor nominale.

în economia României, obligată să facă față unor probleme economice şi sociale deosebite şi să corecteze unele erori ale reformei, situația este nu numai critică, dar şi într-un impas, dacă avem în vedere că, datorită şi unor

insuficiente în politica salarială şi de protecţie socială şi a. unui anume imobilism în domeniu, costurile directe cu forţă de muncă tind să se reducă în favoarea celor sociale, şi aceasta, în condiţiile în care inflaţia se menţine la o cotă suficient de mare, protecţia socială este suficient de precară, iar politica fiscală, inclusiv impozitarea salariilor - dură.

în fine, în al patrulea rând, conform schemei, relaţia cost salarial-ocupare a forţei de muncă este influenţată de alura curbei Phillips. După cum se ştie, corespunzător acesteia, între nivelul şi creşterea salariului şi a ocupării, există o dependenţă de sens invers: un nivel ridicat şi, respectiv, o creştere a salariului, atrage după sine reducerea şi, respectiv, sporirea şomajului. în cazul în care efectul reducerii costului forţei de muncă este pozitiv, relaţia Phillips, prin intermediul reducerii şomajului, poate avea un rol pozitiv asupra nivelului salariului. Dacă, din contră, efectul este negativ, aceasta va determina reducerea ocupării şi sporirea şomajului. în România, potrivit unor încercări de testare a acestei relaţii, curba Phillips nu se verifică în perioada de tranziţie, marcată de numeroase fenomene şi procese destructurante, ilogice şi iraţionale, atât în materie de salarizare, cât şi de ocupare (Steliana Perţ, 1994).

### 1.2. Corelaţia salariu-productivitate a muncii

Raportul dintre dimensiunea veniturilor din muncă şi rezultatele activităţii economice reprezintă una dintre axele perene ale funcţionării normale a oricărei economii naţionale. Este, printre altele, raţiunea pentru care în literatura economică se apreciază că această relaţie de dependenţă este şi măsura sintetică a eficienţei sistemului de remunerare a muncii. Aici se întâlnesc şi se confruntă aspecte economice, sociale şi politice, macro şi microeconomice, instituţionale, tehnologice, comportamentale etc.(Mieczyslaw Kabaj, 1995).

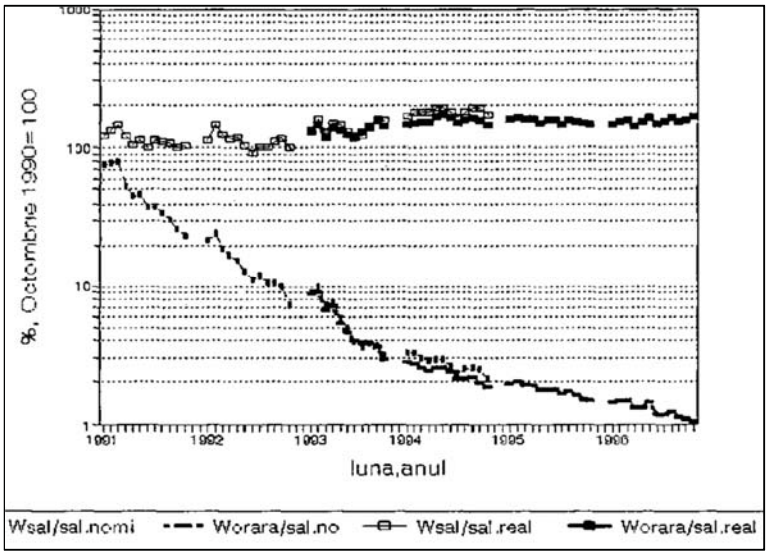
Tranziţia şi-a pus amprenta şi asupra sensului, intensităţii şi raportului de devansare a salariului de către productivitatea muncii, impunându-i un caracter atipic. Dar, dincolo de oscilaţii conjuncturale, această corelaţie evoluează de la rupturi şi fracturi spre reabilitare şi refacere.

în ţările central şi est-europene, salariul pare să fi evoluat o bună perioadă de timp fără legătură cu dinamica productivităţii muncii. Astfel, în unele sectoare profitabile, performanţele nu au fost însoţite de creşteri importante ale salariilor nominale, în timp ce, în sectoare neprofitabile (subvenţionate, cu caracter monopolist), în care declinul producţiei şi productivităţii muncii a fost puternic, salariile au fost superioare mediei pe economie (Daniel Vaughan-Whitehead, 1995).

În procesul de realizare a reformei salariilor, în condiţii de recesiune economică şi de inflaţie, corelaţia dintre productivitate şi salariu a fost, evident, afectată. Măsura "ajustării" acestei dependenţe dintre cei doi parametrii

esenţiali ai susţinerii şi dezvoltării economiei - munca şi, respectiv, capacitatea de a consuma roadele muncii - este deosebit de importantă (Graficul nr.1).

***Graficul nr.1 - Raportul între indicele productivităţii muncii şi al salariului, ian'91-dec'96***




*Notă: sal. nom.= câştigul salarial mediu net lunar;*
*sal. real = câştigul salarial mediu net lunar deflatat cu indicele preţurilor bunurilor şi serviciilor de consum ale populaţiei;*
*Wsal. = productivitatea muncii pe salariat;*
*Worară = productivitatea orară a muncii.*

Din analiza graficului rezultă:

- **în primul rând,** corelaţia dintre dinamica **productivităţii muncii şi** cea a **câştigului salarial mediu lunar net** a fost în permanenţă încălcată: salariul mediu creşte incomparabil mai repede decât productivitatea. Mai mult, în timp ce dinamica productivităţii înregistrează oscilaţii mari de la o lună la alta, câştigul salarial mediu nominal net are o dinamică continuu ascendentă;
- **în al doilea rând,** dacă examinăm raportul dintre evoluţia **productivităţii muncii şi cea a câştigului salarial mediu real,** concluzia se schimbă: cu două excepţii (lunile iulie şi decembrie 1992) **câştigul salarial real creşte mai încet decât productivitatea muncii;** ecartul dintre dinamica celor doi indicatori tinde să crească. Această refacere a legăturii, pe calea câştigului mediu real, este rezultatul nemijlocit al

politicii de moderare-indexare a salariilor, dar şi a sporirii gradului de fundamentare economică a creşterilor negociate de salarii şi ale extinderii sectorului privat în economie.

Acest ultim aspect poate fi exemplificat prin indicatorii statistici specifici ai performanțelor industriei româneşti (Tabelul nr.1).

**Tabelul nr. 1 - Evoluția salariului şi a productivității muncii în industrie**

-%-

| | 1991/ 1990 | 1992/ 1991 | 1993/ 1992 | 1994/ 1993 | 1995/ 1994 | 1996/ 1995 | 1994/ 1990 | 1995/ 1990 | 1996/ 1990 |
|---|---|---|---|---|---|---|---|---|---|
| 1.Câştigul salarial mediu nominal net | 225,0 | 273,5 | 304,2 | 235,6 | 154,7 | 155,7 | 4410,4 | 6824,8 | 10626,2 |
| 2.Indicele preturilor de prod. din ind. | 320,1 | 284,8 | 265,0 | 240,5 | 135,1 | 105,0 | 5809,8 | 7849,6 | 8242,1 |
| 3.Câştigul salarial deflatat (rd.1:rd.2) | 70,3 | 96,0 | 114,8 | 98,0 | 114,5 | 148,3 | 75,9 | 86,9 | 128,9 |
| 4.Indicele product, muncii în ind. | 85,0 | 86,6 | 109,0 | 114,7 | 113,7 | 112,6 | 92,0 | 104,6 | 117,8 |
| 5.Raport de devansare (rd.3:rd.4) | 82,7 | 110,9 | 105,3 | 85,4 | 100,7 | 131,7 | 82,5 | 83,1 | 109,4 |

***Sursa**. Calculat pe baza datelor din Anuarul Statistic al României 1996, CNS şi Buletin statistic lunar nr. 12/1996, CNS.*

În 1995 față de 1990 câştigul salarial real în industrie a scăzut cu 13,1%, pe când productivitatea muncii a sporit cu 4,6%. Evoluția anuală este oscilantă, în 1992/91, 1993/92 şi 1995/94 indicele productivității fiind devansat de dinamica salariului real.

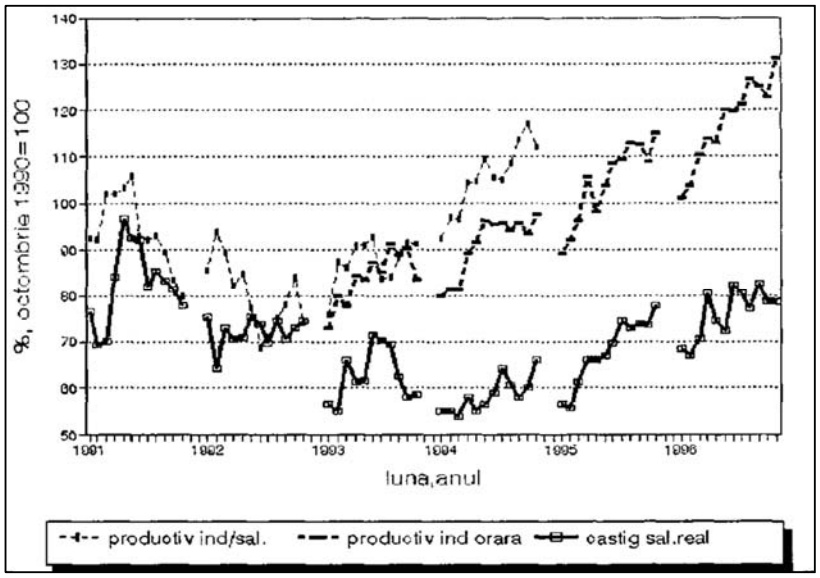
Pentru 1996 pe baza datelor parțiale ale CNS raportul se schimbă; creşterea mai accentuată a câştigurilor salariate nete în industrie, cu 55,7% (față de o medie pe economia națională de +49,3%) şi o dinamică a productivității muncii orare în acesta ramură de 112,6% au determinat o valoare supraunitară a raportului de corelație.

- **în al treilea rând, indicii lunari** ai puterii de cumpărare (câştigul salarial nominal deflatat cu indicele preturilor bunurilor şi serviciile de consum ale populației) şi ai productivității muncii în industrie evidențiază creşterea ecartului dintre dinamicile acestora (Graficul nr. 2).

Este un semnal pentru reconsiderarea relației dintre cei doi indicatori. **Salariul reprezintă un rezultat direct al muncii şi continuarea moderării creşterii acestuia pentru reducerea inflației va conduce, prin slăbirea**

**motivației pentru muncă şi prin deplasarea spre remunerarea muncii prin alte forme (nemonetare) la efecte potențiale asupra inflației, contrare celor aşteptate.** Pe de altă parte însă, acceptarea pe o perioadă limitată şi În anumite proporții a unui raport supraunitar de corelare ar putea fi considerată benefică pentru economia națională (prin creşterea cererii agregate de produse şi servicii), numai dacă această evoluție este corelată cu dinamica stocului producției industriale (descreşterea acesteia), cu evoluția raportului dintre indicele producției industriale şi indicele prețurilor de consum ale populației (în sens de apropiere), precum şi cu alți indicatori ai macrostabilizării din sfera activităților financiare etc.

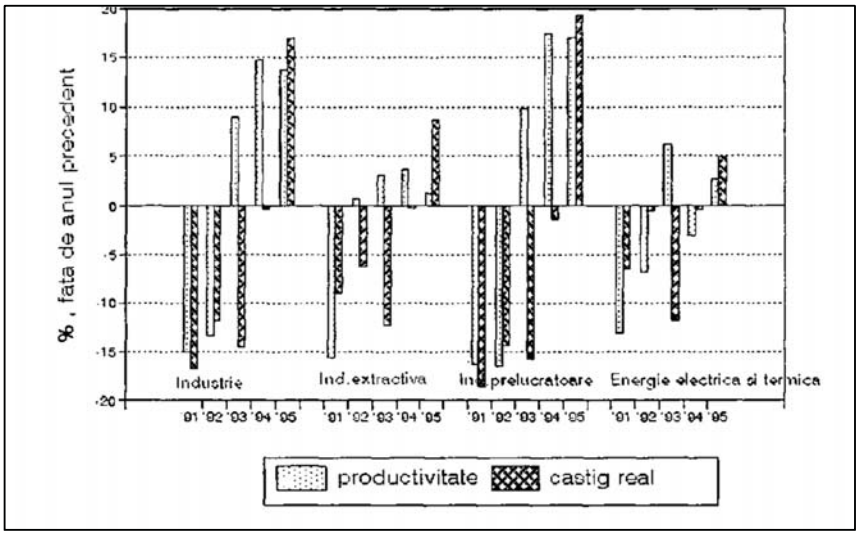
***Graficul nr. 2 - Indicii lunari ai salariului şi ai productivității în industrie, ian. '91-dec. '96***




În al patrulea rând, pe subramuri de activitate (industrie extractivă, industrie prelucrătoare), deşi evoluțiile sunt diferite, decorelarea dintre evoluția productivității şi a câştigurilor din muncă apare drept constantă. Acest comportament se explică prin disfuncționalitățile din economie - redistribuirea sporului de productivitate între ramuri, monitorizarea creşterilor de salarii, prin decizii administrative, acțiunea relativ liberă a forțelor monopoliste. O caracteristică generală a manifestării decorelărilor pe ramuri este dată de faptul că declinul productivității muncii a fost însoțit de reduceri însemnate ale câştigului salarial deflatat, cu predilecție în activitățile de prelucrare. Cele mai afectate au

fost subramurile potențial cele mai profitabile - industria uşoară, prelucrarea lemnului etc. (Graficul nr. 3).

***Graficul nr. 3 - Câştigul real şi indicele productivității pe ramuri ale industriei, 1991-1995***



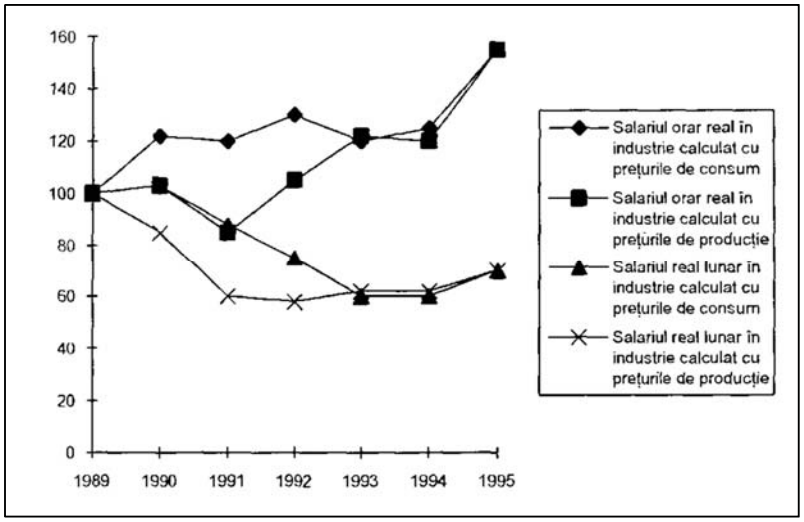

După introducerea - începând cu 1993 - a productivității muncii ca indicator al corectării fondului de salarii de referință se observă o tendință uşoară de restabilire a legăturii dintre evoluția salariilor (câştigurile salariale nominale deflatate cu indicele prețurilor de consum) şi a productivității muncii. în 1995 se produce din nou o devansare a dinamicii productivității muncii de către cea a câştigului salarial. Această oscilație de la un an la altul a proporțiilor, respectiv a valorii raportului dintre parametrii economici prezentați, într-o economie instabilă ca cea a României relevă cel puțin două aspecte importante: a) capacitatea redusă a politicii de moderare a creşterii salariilor (ca măsură singulară sau insuficient corelată cu altele) de a ajusta în mod semnificativ şi/sau de a regla disfuncționalitățile macro;

b) comportamentul economic defazat al celor doi indicatori, datorat în special inerției mai mari a mişcării salariilor (a masei salariate), dar şi a efectului de antrenare mai ridicat indus prin costurile salariate de către politica de ocupare.

*Pe de altă parte, în aprecierile noastre calitative, este nevoie să luăm în considerare unele influenţe asupra conţinutului economic al indicatorilor -salariul şi productivitatea muncii- ca şi faptul că modul de determinare a acestora sunt diferite. Salariul realizat reprezintă un preţ al muncii de moment ce se deflatează cu un indice de preţ eterogen şi care totodată reflectă evoluţiile trecute, ca medii ale unor consumuri rezultative. Dacă preţul muncii constituie expresia bănească a unei activităţi directe, concrete, cunoscute şi evaluate anterior, indicele preţurilor de consum este rezultatul unei situaţii conjuncturale. Acestea din urmă reflectă nivelul la care s-a realizat echilibrul relativ dintre cererea de produse (bazată pe o structură fizică a produselor şi serviciilor de consum relativ mai rigidă) şi o ofertă internă predominant discrepantă, atât sub aspectul sorto-tipo-dimensional-cantitativ, cât şi din punct de vedere-al nivelului de preţ practicat. Într-o economie distorsionată, cum este cea de tranziţie, componentele ei sistemice tind să capete mai multă autonomie de mişcare, iar legăturile dintre aceste caracteristici rezultative sunt mai mult sau mai puţin accidentale (Valentina Vasile, 1995).*

*În fine, în* ***al cincilea rând,*** *un ultim aspect relevant priveşte diferenţele notabile care apar în funcţie de indicatorii reţinuţi pentru analiză - productivitatea şi, respectiv, salariile reale lunare sau orare. Analiza acestora din urmă conduce la rezultate surprinzătoare (Gheorghe Oprescu, 1996).*

***Graficul nr. 4 - Salarii reale, 1989-1995 (1989=100)***



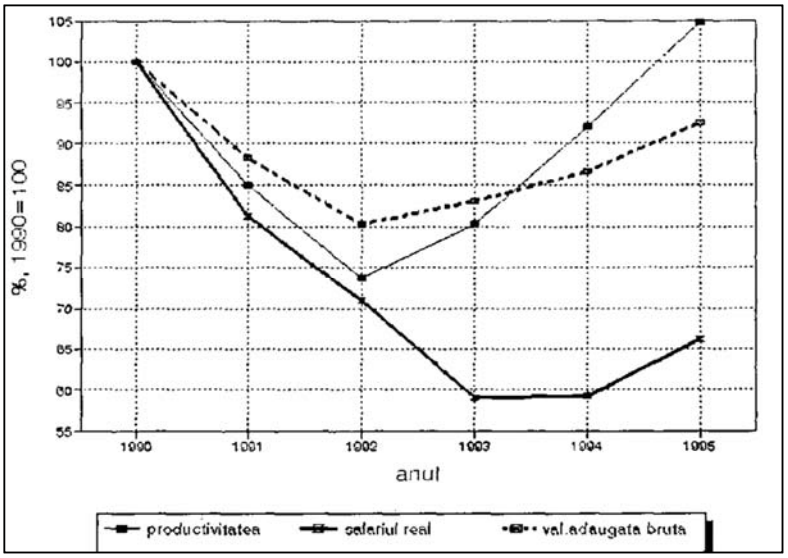
Câteva constatări comparative:

- **productivitatea muncii lunare pe salariat** în 1992 faţă de 1989 s-a diminuat cu 41% pentru ca în 1995 scăderea să fie numai de 19%. Productivitatea **orară a** muncii, în 1992 era cu 23% inferioară celei din 1989, pentru ca în 1995 să fie cu 5% mai mare;
- **salariile reale lunare** înregistrează scăderi puternice până în anii 1993-1994 şi o uşoară revenire în 1995, în timp ce salariile reale orare - în special cele deflatate cu indicele preţurilor de consum - cresc, de regulă, speculativ;
- **dinamica divergentă a celor două serii ale salariilor reale** este determinată de reducerea continuă a numărului de ore lucrate;
- **dinamicile divergente** până la mijlocul anului 1993, a celor doi **indici** de **preţuri,** de producţie şi de consum, fac ca semnificaţiile evoluţiilor salariilor reale să fie totalmente diferite din optica producătorului şi, respectiv, a consumatorului. în perioada 1990-1993, volatilitatea evoluţiei salariilor a fost semnificativ mai mare decât a preţurilor: abaterea medie standard între 1990-1993 a fost de 10,2 şi respectiv 19,4, pentru ca în anii 1994-1995 să fie aproximativ egale, 6,7 şi respectiv 6,1 (Gheorghe Oprescu, 1996). Evoluţiile înregistrate după 1993 **reflectă un proces fragil şi prea timid de vindecare a economiei, de înscriere pe traiectorii normale de evoluţie.**

Un alt aspect demn de semnalat, cu implicaţii economice şi sociale profunde şi pe termen lung priveşte structura costurilor producţiei naţionale. **Comportamentul diferenţiat al componentelor costurilor producţiei naţionale conduce la anumite valori ale ratelor de eficienţă, mai mult sau mai puţin determinate de efortul şi de potenţialul de fructificare reale din economie.** Acest fapt este relevat, pe de o parte, de indicii pe ramuri privind creşterea/descreşterea reală a valorii adăugate brute şi, respectiv a componentei acesteia "salarii şi indemnizaţii brute" şi, pe de altă parte, de diferenţele dintre valorile coeficienţilor de ajustare, ca urmare a intervenţiei factorilor inflaţionişti în formarea preţurilor curente.

În 1995 faţă de 1990, deflatorul valorii adăugate brute pe economia naţională este de 9251,5%, inferior indicelui preţurilor de consum (9353,4%). Totodată, în termeni reali, valoarea adăugată brută înregistrează o evoluţie mai bună decât salariul mediu, ajungând în 1995 să reprezinte 92,5% din nivelul anului 1990, pe când salariul mediu nu depăşeşte 66,1%. Este clar că distribuţia directă a plusului de valoare creat în economie, pe seama veniturilor directe din muncă a jucat un rol secundar. Imaginea modului de repartiţie a valorii adăugate între principalii participanţi la procesul productiv este sugestiv corectată dacă introducem în analiză şi indicele productivităţii muncii pe un salariat în industrie (Graficul nr. 5).

***Graficul nr. 5 - Evoluția productivității, a salariului şi a valorii adăugate, 1990-1995***




Componenta cea mai importantă a valorii adăugate, respectiv echivalentul (mărimea contravalorii de fructificare) factorului uman cunoaşte o dinamică slab corelată sau chiar adversă respectării principiilor economice fundamentale de remunerare stimulativă a participanților la procesele de valorizare a resurselor. Legătura dintre salarii (masa totală a acestora) şi indicatorii de rezultate -valoare adăugată brută totală şi producția efectivă - s-a dovedit destul de fragilă, oscilantă în timp şi cu un comportament pe ramuri şi domenii ale economiei naționale mijlocit în mare parte de măsuri administrative. încercările de redresare s-au dovedit insuficient ancorate în realitățile economice, respectiv în estimarea capacității economiei reale de a susține şi multiplica efectele aşteptate. Mai mult, aceasta are loc, pe de o parte, în condițiile unui nivel şi a unei structuri a producției naționale neadecvate în totalitate cererii agregate şi, pe de altă parte cu menținerea supraocupării în societățile comerciale şi regiile autonome ale statului.

Ca urmare a unor măsuri punctuale, deseori conjuncturale, "susținute" de o politică economică insuficient elaborată şi neconexată (incoerentă) pe componente, în perioada după 1990 până în prezent se manifestă o evoluție relativ autonomă a ramurilor şi activităților din economie, mai mult sau mai puțin "ajustate" de piață. Astfel, factorul de multiplicare a valorii muncii depuse,

exprimat prin valoarea adăugată ce revine pe un leu salarii a ajuns de la 2,38 lei în medie pe economie în 1990 (preţuri 1990), la 4,37 lei în 1995, în preţuri 1990 (s-a folosit deflatorul specific). La nivelul economiei naţionale, în termeni nominali, valoarea adăugată brută şi, respectiv, câştigul salarial net total au cunoscut o evoluţie ascendentă: valoarea adăugată brută de la 788,1 miliarde lei în 1990 la 67457,7 miliarde lei în 1995, iar fondul de salarii de la 330,9 miliarde lei la 15624,7 miliarde lei. Ca urmare a politicilor economice specifice - secvenţiale, defazate şi slab corelate -, precum şi a stadiului măsurilor de reformă, atât în domeniul salariilor, cât şi în ceea ce priveşte procesele productive din economie, ponderea fondului de salarii net (câştig salarial total) în valoarea adăugată netă a scăzut de la 42% în 1990 la 23% în 1995.

Variabilităţile tehnologice pe ramuri ale economiei naţionale, efectele politicilor monopoliste din unele domenii, precum şi a celor monopsoniste din altele, au condus la un comportament diferenţiat în ceea ce priveşte partajul valorii create între proprietarii capitalurilor şi salariaţi. Ca efect, indicatorul valoare adăugată brută la 1 leu fond de salarii, reprezentat prin suma netă a câştigurilor directe din muncă a evoluat diferit pe ramuri. Astfel, faţă de media pe economie, diferenţierea pe domenii de activitate s-a plasat în 1990 între 15,9 lei în activităţile financiare, bancare şi de asigurări şi cca. 1,4 lei în silvicultură şi sănătate; în 1995, diferenţele s-au menţinut, valorile extreme fiind date de activităţile financiar- bancare (12,0 lei) şi, respectiv, silvicultură şi învăţământ (cca.1,8 lei). Trebuie menţionat şi comportamentul specific al agriculturii (6,44 lei în 1990 şi 16,34 lei în 1995), datorat în bună măsură privatizării şi dezvoltării sistemului muncii proprii în gospodării, în detrimentul folosirii muncii salariate, a cărei importanţă s-a diminuat odată cu reducerea dimensiunilor agriculturii de stat.

Este de remarcat un fenomen economic care poate oferi în viitor perspective pentru o rezolvare pe principii concurenţiale a remunerării factorilor de producţie din economia naţională. Concomitent cu importante schimbări în ierarhia ramurilor după acest indicator a avut loc şi o reducere a plajei de distribuţie a activităţilor după valorile nominale, de la 1:11,4 ori în 1990 la 1:9,3 ori în 1995, şi, dacă exceptăm agricultura la 1: 6,9 ori (Tabelul nr. 2).

**Tabelul nr. 2 - Valoarea adăugată brută la 1 leu salariu net, pe ramuri ale economiei**

| Ramura | | 1990 | 1991 | 1992 | 1993 | 1994 | 1995 |
|---|---|---|---|---|---|---|---|
| Total | absolut-preţuri curente | 2.382 | 3.047 | 3.553 | 3.886 | 4.190 | 4.317 |
| | %, total = 100 | 100.0 | 100.0 | 100.0 | 100.0 | 100.0 | 100.0 |
| Agricultură | absolut-preţuri curente | 6.441 | 8.194 | 9.699 | 12.51 | 14.669 | 16.361 |
| | %, +/- faţă de total | 170.4 | 168.9 | 173.0 | 222.0 | 250.1 | 278.9 |
| Silvicultură | absolut-preţuri curente | 1.367 | 1.460 | 1.352 | 1.538 | 1.918 | 1.753 |
| | %, +/-faţă de total | -42.6 | -52.1 | -61.9 | -60.4 | -54.2 | -59.4 |
| Industrie | absolut-preţuri curente | 2.260 | 2.549 | 2.894 | 3.002 | 3.520 | 3.516 |
| | %, +/-faţă de total | -5.1 | -16.4 | -18.6 | -22.7 | -16.0 | -18.6 |

| Ramura | | 1990 | 1991 | 1992 | 1993 | 1994 | 1995 |
|---|---|---|---|---|---|---|---|
| Construcții | absolut-prețuri curente | 1.452 | 2.065 | 2.457 | 2.519 | 3.112 | 3.971 |
| | %, +/- față de total | -39.0 | -32.2 | -30.9 | -35.2 | -25.7 | -8.0 |
| Comerț | absolut-prețuri curente | 2.166 | 5.599 | 6.944 | 5.834 | 5.560 | 4.834 |
| | %, +/- față de total | -9.0 | 83.8 | 95.4 | 50.1 | 32.7 | 12.0 |
| Transporturi | absolut-prețuri curente | 1.478 | 2.033 | 2.938 | 4.287 | 3.690 | 3.541 |
| | %, +/- față de total | -37.9 | -33.3 | -17.3 | 10.3 | -11.9 | -18.0 |
| Poştă, telecom. | absolut-prețuri curente | 2.172 | 2.615 | 2.612 | 3.458 | 3.507 | 3.309 |
| | %, +/-față de total | -8.8 | -14.2 | -26.5 | -11.0 | -16.3 | -23.4 |
| Act. fin. banc. şi asig. | absolut-prețuri curente | 15.99 | 13.80 | 17.68 | 15.94 | 14.800 | 12.034 |
| | %, +/-față de total | 571.8 | 353.0 | 397.4 | 310.1 | 253.2 | 178.7 |
| Tranzacț. imob. | absolut-prețuri curente | 2.157 | 3.243 | 4.017 | 5.094 | 5.492 | 6.890 |
| | %, +/- față de total | -9.4 | 6.4 | 13.0 | 31.1 | 31.1 | 59.6 |
| Adm. publi-că şi apărare | absolut-prețuri curente | 6.569 | 7.436 | 7.621 | 7.498 | 7.282 | 7.116 |
| | %, +/- față de total | 175.8 | 144.0 | 114.5 | 93.0 | 73.8 | 64.8 |
| Învățământ | absolut-prețuri curente | 1.548 | 1.567 | 1.661 | 1.766 | 1.854 | 1.793 |
| | %, +/- față de total | -35.0 | -48.6 | -53.3 | -54.6 | -55.8 | -58.5 |
| Sănătate | absolut-prețuri curente | 1.407 | 1.654 | 1.766 | 1.789 | 1.894 | 1.987 |
| | %, +/-fată de total | -40.9 | -45.7 | -50.3 | -54.0 | -54.8 | -54.0 |

*Sursa: Anuarul Statistic al României, CNS, 1996.*

Din punct de vedere al gradului de multiplicare a unui leu investit (cheltuit) pentru salarii, exprimat prin totalul valorii adăugate brute, activitățile din economia națională se pot grupa - potrivit efectului net cumulat al politicilor economice aplicate în perioada 1990-1995-pe 3 nivele:

a) grupa activităților în care conexiunea între o (eventuală) politică în domeniu şi rezultatele aşteptate nu a condus la efecte notabile; pe acest palier se situează comerțul cu 102,3% şi administrația publică cu 110,2%;
b) grupa ramurilor cu performanțe apropiate de media pe economie, situate pe un palier relativ mai larg, respectiv între 140% şi 215% - silvicultura (140,8%), învățământul (162,9%), transporturile (165,8%), industria (169,9%), sănătatea (195,3%) şi activitățile de poştă şi telecomunicații (214,5%);
c) grupa activităților în care celelalte elemente ale valorii adăugate au cunoscut o dinamică mult mai accelerată, comparativ cu cea a salariilor nete - construcțiile 321,4% şi tranzacțiile imobiliare 395,8%.

Un comportament diferit oferă indicatorul valoare adăugată brută la 1 leu câştig salarial net în activitățile financiar-bancare şi de asigurări. Cu excepția anului 1993, valoarea adăugată brută la 1 leu salariu a scăzut continuu, de la cca. 16 lei prețuri curente în 1990 la 12 lei prețuri curente (respectiv, 10 lei în prețuri curente 1990) în 1995. Aparent am putea spune că, față de 1990, s-a diminuat capacitatea de multiplicare a valorii din această ramură. însă, dacă

asociem şi evoluţia salariului mediu, vom constata poziţia de lider în ceea ce priveşte politica veniturilor salariale, cu 389521 lei câştig net în 1995; prin acest nivel, nu numai că s-a asigurat (în medie) o putere de cumpărare mai mare decât a tuturor celorlalţi salariaţi, dar s-a modificat şi poziţia ramurii în ierarhia activităţilor din economie după nivelul câştigului salarial mediu net.

Dacă sub aspectul nivelului acestor indicatori există argumente legate de natura, de specificităţile diverselor activităţi din economie, în ceea ce priveşte dinamica, aceasta poate fi ajustată +/- de o serie de **factori** între care:

- restructurarea valorilor în economie, într-o schemă mai adecvată relaţiilor concurenţiale, predominante în viitor;
- reconstruirea politicii salariale, a jaloanelor globale de compensare, inclusiv prin plata directă a forţei de muncă angajate la realizarea producţiei materiale;
- conjunctura favorabilă pentru dezvoltarea unor activităţi menţinute anterior artificial la cote reduse sau inexistente;
- disfuncţionalităţile de comunicare şi de informare dintre sfera producţiei, a ofertei şi cea a consumului, a cererii sub aspect structural, calitativ, al competitivităţii şi fiabilităţii relative faţă de produsele şi serviciile similare din import.

La aceşti factori se adaugă inflaţia care face ca productivitatea muncii în termeni reali să reprezinte doar parţial capacitatea potenţială de fructificare a muncii. Efectul net al acţiunii individuale şi conexe a factorilor de tipul şi natura celor menţionaţi, dar nu numai, a condus la un spor insuficient al randamentului, al productivităţii muncii, dacă avem în vedere pe de o parte potenţialul real al economiei şi, pe de altă parte, necesităţile actuale de utilizare eficientă a tuturor categoriilor de resurse din economie: materiale, financiare, de muncă şi capital.

Deci, pentru a asigura pe de o parte coerenţa economică în perioada de pasaj spre preponderenţa relaţiilor de piaţă (sănătoasă), concurenţială şi pe de alta, pentru a susţine în mod real amplul proces de restructurare şi modernizare a economiei româneşti - în mod firesc apare necesar a fi respectate o serie de relaţii, conexiuni şi interdependenţe între factorii, parametrii şi rezultatele economiei. între aceştia, relaţia salariu - muncă efectivă se numără printre cerinţele principale de care depinde funcţionalitatea economiei, şi implicit, utilizarea eficientă a resurselor, asigurarea cantitativ, structural şi calitativ a cererii agregate şi creşterea bogăţiei naţionale, inclusiv a veniturilor populaţiei. Cu alte cuvinte, **asigurarea unei proporţii determinate a partajului valorii adăugate între participanţii la muncă se subsumează repartiţiei pe principii de stimulare-eficienţă, dar şi de echitate şi justiţie socială.**

### 1.3. Corelaţia cost salarial-ocupare a forţei de muncă

Sistemul de interdependenţă dintre costul forţei de muncă, pe de o parte, volumul şi structura ocupării pe de alta, constituie un vector important al

dezvoltării economice durabile, o axă de primă mărime a oricărei reforme economice. Ocuparea forței de muncă este rezultatul interferenței unor fenomene şi procese economice, al acțiunii unor mecanisme dintre cele mai diverse, al funcționării sistemului de relații dintre partenerii sociali. Practic, nu există proces din economie care, într-un fel sau altul, să nu intre în contact direct sau să nu fie tangent cu ocuparea forței de muncă în relația sa de feedback cu salariile şi veniturile. în al doilea rând, ocuparea forței de muncă are semnificații economice, sociale şi politice majore, ca suport al asigurării securității venitului şi configurației structurilor sociale şi ocupațional-profesionale. în sfera sa de incidențe, în România, intră peste 60% din populația ocupată. Aceasta înseamnă că, pentru aproximativ 2/3 din persoanele ocupate, salariul constituie principala, în cele mai multe situații, unica sursă de venit. Din această optică, asigurarea ansamblului de condiții pentru exercitarea dreptului fundamental şi constituțional la muncă este o prioritate economică, socială şi politică. în al treilea rând, de salariu sunt direct dependente alte forme de venit, în speță cele provenite din sistemele de protecție socială. Proporțiile şi calitatea protecției sociale - prin regimul de asigurare sau cel de asistență- bazate pe cotizații sociale patronale şi ale salariatului sunt funcție crescătoare de masa salariilor sau, după caz, a mărimii salariului individual.

Pe fondul dependențelor salariu-ocupare a forței de muncă sumar schițate, facem încă din start precizarea că, în procesul reformei economice, aceste două componente au fost prea puțin articulate, abordate în legătura lor organică.

La scară globală, salariul a fost privit mai ales din perspectiva caracteristicii de ancoră a stabilizării macroeconomice, a unor ajustări structurale. în condițiile liberalizării prețurilor, ale pasajului de la inflația prin cerere la cea prin costuri, politicile de salarii şi venituri au fost subordonate limitării impactului inflaționist al creşterii acestora.

*Interesant de observat în acest sens este faptul că în cele mai multe cazuri, o asemenea poziție este susținută şi impusă de instituțiile financiare, începând cu Ministerul de Finanțe. De altfel, în această privință, prin prisma analizelor concrete, opiniile specialiştilor sunt împărțite: unii susțin că costurile salariale sunt principalul factor de inflație, alții, fără a nega puseul inflaționist al creşterii costurilor salariale, susțin dimpotrivă că aceasta deține un loc comparativ mai mic decât alți factori (Daniel Vaghal-Whitehead, 1995, Nicholas Barr, World Bank, 1994, Valentina Vasile, 1994, 1995).*

La nivel sectorial, cu deosebire în ramurile şi subramurile care şi-au conservat monopolul producției sau al distribuției, caracterizate şi printr-un grad înalt de organizare sindicală, în condițiile scăderii sau ale unei uşoare creşteri a producției, ale conservării unor supraefective de personal, s-a acționat mai degrabă din optica salariului ca sursă de venit. Au fost "impuse"

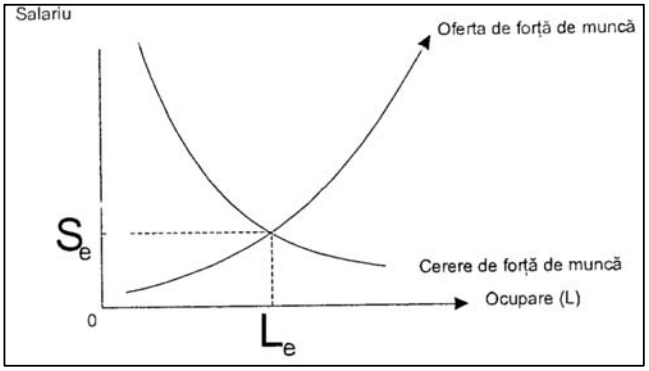
prin negocieri şi presiuni sindicale, niveluri şi creşteri mari de salarii nominale cu efecte turbulente, destructurante în întregul sistem de salarizare şi de limitare puternică a impactului potențial al măsurilor de control şi moderare a creşterii salariilor utilizate începând din 1992. Fenomenul se regăseşte şi în întreprinderile aparținând acestor sectoare, în timp ce în alte sectoare nivelul scăzut şi creşterile reduse de salarii sunt asociate fie cu o rată înaltă a disponibilizării forței de muncă (industria uşoară, de exemplu), fie cu migrarea acesteia spre alte domenii (cercetarea ştiințifică, administrația publică).

Dezarticulările menționate conjugate - cu o rată înaltă de impozitare a veniturilor salariale (a masei salariilor şi salariilor individuale) au afectat puternic structura salariului şi a costului salarial, funcțiile salariului, cele mai multe dintre ele realizate via ocupare a forței de muncă. în consecință, fenomenul de **reducere şi precarizare a ocupării** a fost însoțit şi chiar "susținut" de prăbuşirea salariului real (Maria Molnar, 1995, Gh. Oprescu 1996, Steliana Perț, Valentina Vasile 1996 ş.a).

### *1.3.1. Interacțiuni complexe. Controverse teoretice şi practice*

O scurtă şi sumară trecere în revistă a câştigurilor teoriei economice şi a variatelor experiențe practice privind interdependențele salariu-ocupare a forței de muncă relevă că acestea nu sunt deloc simple, nici lineare şi nici statice. De regulă, se porneşte de la axioma - considerată multă vreme fundamentală în paradigma repartiției, formării veniturilor şi ocupării resurselor de muncă - potrivit căreia politica de salarii mici (inclusiv de creştere moderată), favorizează ocuparea forței de muncă şi invers. Toate celelalte condiții considerate egale (volumul producției, nivelul productivității muncii, competitivitatea produselor, durata muncii etc.), dimensiunea ocupării este dependentă de nivelul salariului, este funcție descrescătoare, de creştere a salariului.

***Schema nr. 3***



*Într-un plan cu două axe, punctul de întâlnire a celor două curbe (O şi C) reprezintă salariul ($S_{0)}$ de echilibru căruia îi corespunde ocuparea de echilibru ($L_e$), care însă, de regulă, se îndepărtează de ocuparea deplină.*

Dar, potrivit evoluţiilor concrete, numai pe termen foarte scurt aceste variabile se situează în zona de echilibru. în economiile contemporane aflate în mişcare continuă şi nu de puţine ori imprevizibilă, relaţiile salarii-ocupare sunt mai complexe, mai dificil de descifrat şi explicitat. Nu pot fi reduse doar la cuplul salariu (cost salarial) - ocupare, care - cum adesea am menţionat - este rezultatul a numeroase conexiuni şi interconexiuni de natură diversă: economică, socio-culturală, motivaţional-comportamentală, politică etc. în al doilea rând, corelaţia este deosebit de mobilă, variază pe termen scurt, mediu şi lung. în plus, între diferitele orizonturi de timp apar inevitabil contradicţii, cu atât mai mult cu cât fiecare dintre cele două variabile prezintă o serie de particularităţi ca proporţii, sens şi intensitate din punctul de vedere al ajustărilor temporale.

Chiar şi pe cele mai liberale pieţe, relaţiile de pe piaţa muncii nu mai sunt relaţii "pure" de piaţă, nu mai au comportamentul şi forţa "mâinii invizibile" (David Marsden, 1989). Sunt, prin excelenţă, relaţii negociate, convenţionale, reglementate prin reguli, convenţii, contracte, norme de drept şi gestionate de instituţii specializate proprii. Această caracteristică a pieţelor contemporane ale muncii influenţează deopotrivă logica, formele de manifestare, dimensiunea şi dinamica celor două variabile avute în vedere: costul salarial (salariul) şi, respectiv, ocuparea forţei de muncă. în aceste condiţii se pare, cu deosebire în economiile de tranziţie sau generalizând în perioade de recesiune, politicile de salarii şi cele de ocupare poartă puternica amprentă a unor compromisuri mai mult sau mai puţin legitime din punct de vedere economic şi social sau confortabile pentru unul sau altul dintre partenerii sociali. în funcţie de gradul de liberalizare a pieţei muncii, de raportul de forţe dintre parteneri, ele se îndepărtează mai mult sau mai puţin de logica pură a relaţiilor concurenţiale de piaţă. Tocmai de aceea, în prezent măsurile de politică economică şi socială, inclusiv de salarii şi venituri sunt comandate mai ales de nevoi ale gestionării **dezechilibrelor pieţei muncii.** Sistemul de corelaţii salariu-o cu pa re, inclusiv în economiile de tranziţie se cristalizează sub presiunea unor procese şi tendinţe specifice acestui sfârşit de secol, de natură să inducă mutaţii în teoriile pieţei muncii, în politicile de gestionare a acestora. între acestea, procesele de globalizare a economiei şi de internaţionalizare a pieţelor muncii, pe fondul unor diferende naţionale importante deja existente, modifică substanţial, dar inegal, în timp şi spaţiu, condiţiile ocupării forţei de muncă, ale determinării nivelului şi evoluţiei salariului şi rapoartelor de salarii. în aceste împrejurări, oricum avantajul relativ al costului salarial redus pentru creşterea competitivităţii, pentru atragerea capitalului străin, al investitorilor strategici cedează locul altor factori.

*Potrivit unei anchete a Comisiei Europene privind factorii care favorizează atragerea capitalului străin, costul salarial redus deținea locul 5, în urma unor factori cum sunt: nivelul de calificare şi competență a factorului uman, infrastructura instituțională, calitatea produselor etc. Aşadar, avantajul comparativ al costului salarial mai redus cedează teren avantajului competitiv cu mult mai important în actualul context economico-social, inclusiv al aderării la U.E.*

Începând din anii '80, studierea relațiilor dintre costul salarial şi ocuparea forței de muncă a devenit terenul unor confruntări de ordin teoretic şi practic. Cu toate inovațiile apărute în materie de salarii, de tipul salariului de eficiență, a legării nivelului salariului de performanță, a anualizării şi, respectiv, individualizării salariilor, a moderării chiar în unele perioade a creşterii salariale, a promovării unor sisteme participative la profit, dezindexării etc., cele mai multe din economiile occidentale nu au găsit răspunsuri şi soluții viabile la problemele ocupării, reducerii şomajului, în special a şomajului de lungă durată. Cele mai expuse rămân, atât sub aspectul "securității" ocupării, cât şi al nivelului salariului, ramurile în declin, întreprinderile mici şi mijlocii care, deşi sub aspect conjunctural sunt mai flexibile, fiind dependente de sistemul de subcontractare au, orice s-ar spune, o capacitate concurențială mai redusă; de asemenea sunt expuse şi o serie de categorii de forță de muncă: cea slab calificată, femeile, tinerii.

Întrucât piețele muncii prin intermediul instituțiilor lor, datorită printre altele şi politicii interne de gestionare a resurselor umane promovate de firme, operează cu o anumită "distanță", "detaşare" în raport cu momentul manifestării unor fenomene, al intervenției în proces a unuia sau altuia dintre factori sau de o anume manieră şi al obținerii unui rezultat (scontat, advers şi nu rareori pervers) este nevoie de studiu, prudență şi rigurozitate în proiectarea politicilor pieței muncii şi articularea lor cu celelalte tipuri de politici, de luarea în considerare a efectului de impact.

Fără îndoială că una din problemele complicate şi delicate în planul deciziilor practice - prin efectele sale directe şi propagate cu care, cu puține excepții, sunt confruntate economiile contemporane, în egală măsură cele dezvoltate cu o economie de piață matură, cu reguli juridice şi comportamente raționale ale agenților economici istoric statuate şi acceptate, bazate totodată pe respectul legii şi multitudinii de acorduri între parteneri ca şi cele din spațiul central şi est-european în care economia de piață, instituțiile sale sunt în formare, iar respectul legii nu a devenit încă o normă de comportament unanim însuşită - priveşte **ocuparea forței de muncă** în toate dimensiunile sale cantitative şi structural calitative: schimbări în modelul de ocupare sub incidența combinată a unui ansamblu de condiții şi factori interdependenți; reducerea şi precarizarea ocupării forței de muncă; menținerea şomajului la cote ridicate, mult peste rata naturală a acestuia; extinderea şomajului de lungă durată, care tinde să devină incompresibil, cu efectele sale de descurajare şi desocializare.

Economiile în tranziție, cu problemele lor specifice, determinate deopotrivă de potențialul lor economic şi uman, de concepția şi viteza de implementare a reformelor, dar şi de moştenirea economică, socio-culturală etc., îmbogățesc aria tematică a dezbaterilor teoretice şi confruntărilor în ce priveşte aplicațiile practice ale politicilor de salarii şi venituri în interacțiunea lor cu celelalte variabile economice la nivel micro şi macroeconomic (Reforming Wage Policy in Central and Eastern Europe, International Symposion on "Wages, Efficiency and Social Cohesion: Towards a Negotiated Wage Policy in Central and Eastern Europe", 1995). Adăugând la acestea succesele modeste ale diversității de politici de inspirație doctrinară diferită sau bazate pe combinarea unor mecanisme ce derivă din acestea, suntem în prezența motivației pentru care salariile şi ocuparea, în legătura lor organică au devenit o problemă globală, o preocupare de seamă a unor prestigioase instituții internaționale, ale partenerilor sociali la scară națională, regională şi internațională (White Book of the European Commission on Growth, Competitiveness, Employment, 1993; the OECD Study on Employment", 1994; "Employment on the World", BIT, 1995).

Studiile elaborate de experții OECD şi ai UE pornesc de la ipoteza unei relații inverse, dar intense între costul salarial şi ocuparea forței de muncă, în timp ce experții BIM se situează pe o poziție diferită.

Astfel, în studiile OECD se încearcă a se da un răspuns unei întrebări vitale nu numai pentru politicile pieței muncii, ci şi pentru creşterea economică, în general: "ocupare sau salarii?" Potrivit cercetărilor efectuate de experții OECD, reducerea costului salarial, pe termen mediu, are impact pozitiv via creşterea competitivității asupra cererii externe şi substituției factorilor de producție, în speță a muncii şi capitalului. Aşa de exemplu, în SUA, în perioada 1990-1992, salariul real a crescut cu cca. 12-23%, iar ocuparea cu peste 50%, în timp ce în țările UE, ocuparea a sporit cu cea 15%, iar salariile reale cu peste 50%. Concluzia este implicită, flexibilitatea salarială mai mare este factor de stimulare a ocupării forței de muncă pe termen mediu. Este, deci, nevoie să fie eliminate sau dacă nu limitate obstacolele din calea flexibilității salariale. Mai mult, menținerea în cea mai mare parte a țărilor membre a unei rate de şomaj peste rata naturală (compatibilă cu o anume rată a inflației) justifică reducerea salariilor, deşi efectul net asupra ocupării depinde de creşterea competitivității şi dimensiunilor procesului de substituție.

Studiile recente ale experților UE, pornind de la aceleaşi premise teoretice, acordă **prioritate ocupării forței de muncă.** Potrivit investigațiilor şi analizelor întreprinse, o reducere până în anul 2000 a şomajului în UE cu 50% ar da posibilitate creării a 15 milioane locuri de muncă, respectiv o creştere medie anuală a ocupării de 2%. în acest scop, ar trebui întrunite cumulativ câteva condiții: sporirea PIB cu o rată anuală de 2-3%, a ponderii investițiilor în PIB de la cea 19% în prezent la 23-24%, creşterea salariilor reale să fie mai mică (cel puțin cu un punct) decât creşterea productivității muncii. Pe de altă

parte, sporirea anuală a ocupării cu 2% ar determina o încetinire a creşterii productivității cu 1%, în condițiile în care se presupune că PIB sporeşte cu 3%. Din combinarea acestor procese de sensuri diferite pe termen mediu (până în anul 2000) pentru un spor anual de 2% al ocupării, creşterea salariilor reale ar trebui să fie 0, masa salariilor sporind doar pe seama plusului de ocupare.

Experții Biroului Internațional al Muncii au o altă poziție, întemeiată pe rigiditatea cererii de forță de muncă în termenii salariilor reale: "Salariile se adaptează singure numai marginal fluctuațiilor şomajului în diferite țări şi nu sunt o cale potrivită prin care s-ar putea restabili echilibrul pe piață". Ca atare, o pondere redusă a salariilor în PIB sau chiar diminuarea acestora nu poate ameliora de o manieră durabilă şi sustenabilă situația ocupării, atâta vreme cât cauza fundamentală a şomajului, a precarizării ocupării forței de muncă este o rată insuficientă de creştere economică, periodic asociată cu fenomene de recesiune economice şi stagnare. De aici, nevoia unor politici macroeconomice naționale coordonate, în care să nu fie privilegiat un tip de relații între salarii şi ocupare în detrimentul celorlalte.

Ocuparea forței de muncă nu mai poate fi, deci, abordată numai în relație cu un singur factor, oricâtă importanță i s-ar acorda acestuia.

Multitudinea interconexiunilor dintre salariu şi ocuparea forței de muncă necesită estimarea efectului net al costului salarial asupra ocupării. Din această perspectivă, dificil de descifrat, mai cu seamă într-o economie lovită concomitent de diferite şocuri, două constatări - concluzii sunt relevante. **Prima** dintre acestea: efectul final net al mişcării costului salarial asupra ocupării este dependent de valoarea, sensul şi intensitatea fiecăruia dintre parametrii care se interferează acționând asupra cererii agregate şi a modului în care aceasta modelează producția internă. Evident, toate celelalte condiții sunt considerate egale. A doua, este legată de impactul conjuncturii economice asupra fiecăruia din termenii ecuației în discuție. într-o formulă sintetică, aceasta s-ar putea reduce la două alternative cu fundamente doctrinare diferite. Mai întâi, în ce măsură proporțiile şi calitatea activității economice sunt direct dependente de volumul cererii finale sau de cel al profitabilității. în funcție de răspunsul la această provocare opțiunile de politică economică şi socială şi pozițiile partenerilor sociali se diferențiază net. Keynesienii şi post-keynesienii, la scară națională şi internațională acordă prioritate politicilor de stimulare a activității economice prin intermediul cererii agregate, în timp ce neoliberalii acordă prioritate politicilor bazate pe profitabilitate, capabile în opinia lor să creeze un lanț de dependențe eficient profitabile între investiție, competitivitate, ocupare şi creşterea ponderii pieței în reglarea proceselor economice. Dacă în primul caz, creşterea salariilor stimulează cererea, în cel de al doilea devine o frână în creşterea profitabilității.

Pentru economiile est-europene în tranziție, în speță pentru România, problema nu se poate pune categoric în termeni alternativi: politici bazate pe stimularea cererii, respectiv pe stimularea profitabilității. Este nevoie de politici

economice şi sociale care vizează concomitent **stimularea cererii interne,** a formării şi consolidării pieţei interne şi **stimularea profitabilităţii,** pe calea restructurării întreprinderilor, eliminării subvenţionării celor falimentare, motivării forţei de muncă, creşterii competitivităţii.

Cu alte cuvinte, este nevoie de un mix de mecanisme şi dispozitive de politică economică, în egală măsură de inspiraţie keynesiană şi liberală. Un mix în care efectul "competitivitate", cu efectul "cerere" şi cu cel al "salariului eficient" (măsurat prin productivitate şi putere de cumpărare), se cer abordate împreună pentru a evita fenomene şi procese traumatizante sub aspect economic şi social. Evident, luând în considerare: funcţiile salariului ca mecanisme de reglare economică şi socială, restricţiile mediului economic intern şi extern - care pot favoriza sau impune într-o perioadă sau alta anumite tipuri de politici.

### 13.2. Viruşi ai tranziţiei în corelaţia salariu-ocupare

În perioada de tranziţie, ocuparea forţei de muncă este puternic marcată de incidenţa unor procese fundamentale demo-economice, socio-culturale, tehnico-organizaţionale şi manageriale, educaţional-formative şi comportamentale simultane şi interferenţe. Fără a intra în analiza de fond a acestora (Steliana Perţ şi colectiv, 1994), reţinem doar câteva care au o legătură directă cu subiectul nostru:

I. Instituirea unor noi reguli de joc pe piaţa muncii - deşi susţinută legislativ - este limitată, supusă unor restricţii obiective şi subiective, cu impact asupra relaţiilor salariu-ocupare a forţei de muncă. Evoluţia salariului a fost în principal "dictată" de dinamica preţurilor pe piaţa bunurilor şi serviciilor de consum, de acţiunea sindicatelor de apărare într-o anumită măsură a puterii de cumpărare a populaţiei. Salariul "cedează" în bună măsură funcţia sa economică celei de protecţie socială a populaţiei salariate;

II. în România, salariile deţin o pondere relativ redusă în PIB -29,1% în 1993 şi 30,6% în 1994, sensibil inferioară acelei deţinute în ţările dezvoltate şi chiar în alte ţări central şi est-europene. O politică de salarizare construită pe salarii mici, pe o creştere lentă şi controlul acestora prin intervenţia statului, este în esenţă contraproductivă, nu poate pe termen mediu şi lung să favorizeze creşterea economică, combaterea inflaţiei, sporirea competitivităţii etc.;

III Costul forţei de muncă deţine o pondere redusă în costurile totale de producţie, având o tendinţă de diminuare (Costul forţei de muncă 1993, 1994). Acestea au reprezentat în 1993 şi 1994, cca. 13% din cele totale, faţă de 21,1% în 1990;

IV. Ponderea relativ redusă a **costurilor directe cu salariile** în costurile totale cu forţa de muncă, mult sub ponderile deţinute în ţările

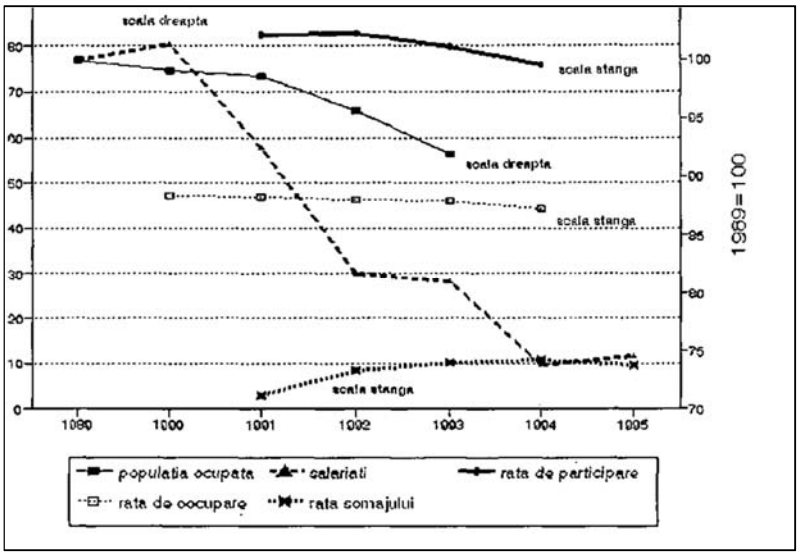
dezvoltate. Dacă în acestea din urmă, costul salarial direct este de 70-80% din costul forţei de muncă, în ţara noastră reprezenta (în 1993) cca. 61% la nivelul economiei naţionale, cu o dispersie pe ramuri între 43,3% în sectorul financiar-bancar şi 70,2% în sănătate şi asistenţă socială;

V. Modelul de ocupare moştenit, proporţiile supraocupării cu deosebire în industrie, dezechilibrele structurale cantitative şi calitative deja existente pe piaţa muncii, respectiv coabitarea excedentelor şi deficitelor de forţă de muncă pe sectoare şi ramuri de activitate, pe profesii, în profil teritorial;

VI. Debutul procesului de liberalizare şi ajustare structurală a economiei, în condiţii de haos şi şoc economic şi social-cultural, conjugat cu inegalităţi în organizarea, capacitatea de dialog, comunicarea, responsabilizarea şi implicarea partenerilor sociali, precum şi cu aria problematică a negocierilor colective - dominată multă vreme de revendicări salariale, îşi au ponderea lor în pertubarea cuplului de relaţii salarii-ocupare.

În condiţiile menţionate, în ansamblu, ocuparea forţei de muncă se fragilizează. Pe de altă parte, capătă şi noi caracteristici (Graficul nr. 6).

***Graficul nr. 6 - Principalii indicatori ai ocupării, 1990-1995***



*Rata de participare este calculată ca raport între populația ocupată în vârstă de muncă şi populația totală în vârstă de muncă. Rata de ocupare este calculată ca raport între populația ocupată şi populația totală. Rata de şomaj este calculată ca raport între numărul de şomeri înregistrați şi populația activă totală.*

Față de 1989 ocuparea totală se reduce cu 8%, cu rate anuale ce oscilează între -0,5% în 1991 față de 1990 şi -3,8% în 1993 față de 1992; rata de participare scade de la 82,5% în 1990 la 75,9% în 1993, iar cea de ocupare - de la 47,3% la 44,2%, în timp ce rata de şomaj sporeşte de peste 3,6 ori, de la 3% în decembrie 1991 la aproape 11% în decembrie 1994.

Reducerea ratei de şomaj în a doua parte a anului 1995 şi în 1996 dau o falsă imagine asupra proporțiilor neocupării, asupra dimensiunilor reale ale cererii nesatisfăcute de locuri de muncă. Şomajul de lungă durată, de descurajare şi de desocializare marchează puternic incapacitatea economiei de a oferi locuri de muncă; în trimestrul II 1996, potrivit datelor AMIGO, durata medie a şomajului era de 16 luni, aproximativ 25% din numărul'şomerilor sunt în şomaj de mai mult de 24 de luni. într-un asemenea context, numărul persoanelor descurajate, cu oscilații sezoniere apreciabile, reprezentau în trimestrul 1/1996, 430 mii persoane, iar în trimestrul II, cca. 230 mii persoane (aproape 52% din aceştia sunt în vârstă de 15-24 ani, iar 56,4%-femei), cu tendința de "refacere" spre sfârşitul trimestrului III şi în trimestrul IV.

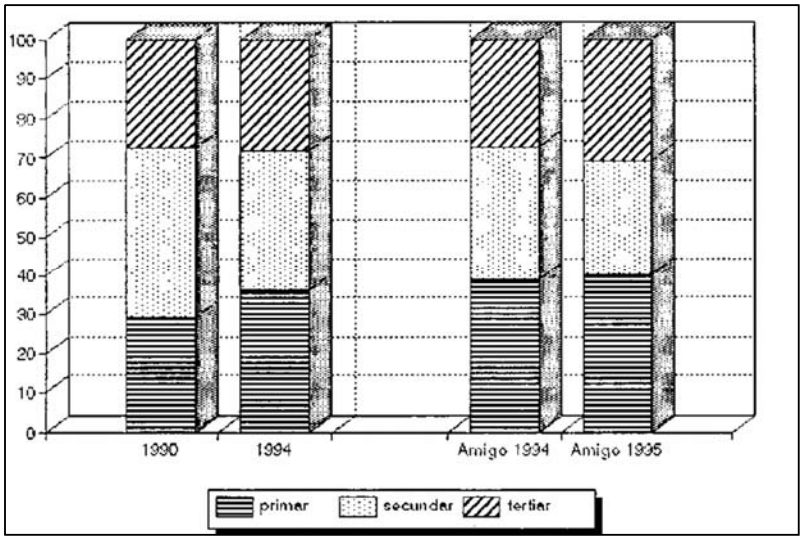
Persoanele descurajate sunt persoanele disponibile să lucreze în următoarele 15 zile, care nu au loc de muncă, au declarat că sunt în căutarea unui loc de muncă, dar nu au întreprins nimic în acest scop în ultimile 4 săptămâni sau nu caută loc de muncă din motive, cum sunt: au crezut că nu există locuri de muncă sau nu au ştiut unde să caute; nu se simt pregătite profesional; nu vor găsi de lucru din cauza vârstei sau au căutat altădată şi nu au găsit(Ancheta asupra forței de muncă, Buletin trimestrial, II 1996).

În fine, o altă categorie defavorizată pe piața muncii o constituie persoanele **subocupate.** în trimestrul II 1996, numărul acestora se apropia de 200 mii (1,7% din populația ocupată), peste 85% dintre aceştia fiind persoane cu timp de muncă parțial în căutarea unui loc de muncă complet, restul fiind persoane cu program complet de lucru, dar care involuntar au lucrat sub durata normală a timpului de lucru.

Populația subocupată include persoanele ocupate, dar care, independent de voința lor, au lucrat mai puțin decât durata obişnuită de lucru şi caută o activitate cu program complet sau una suplimentară şi sunt disponibile în următoarele 15 zile pentru o asemenea activitate (Ancheta asupra forței de muncă, Buletin trimestrial II 1996).

În al doilea rând, se modifică am putea spune atipic şi contraproductiv-structurile sectoriale ale ocupării forței de muncă (Graficul nr. 7).

***Graficul nr. 7 - Structura ocupării forței de muncă pe sectoare***




Suntem în fața unui proces de distanțare de modelul structural european, ca şi de cel din unele țări central şi est-europene. Este vorba de reagrarizarea structurii ocupării la cote reduse de eficiență şi competitivitate, în detrimentul ocupării în sectorul secundar şi de servicii. Cu o populație ocupată în agricultură, în martie 1995 de 40%, în condițiile în care procesul de îmbătrânire şi feminizare este puternic (21,5% din această populație era în vârstă de 65 ani şi peste, 33% în vârstă de 50-64 ani față de 8,4% şi respectiv cca. 20% media pe economia națională; peste 53% din forța de muncă ocupată în agricultură erau femei).

Sectorul de servicii, considerat ca o supapă a ocupării deține o pondere redusă. în procesul de tranziție, în ciuda subdezvoltării sale, investițiile şi cererea solvabilă nu au avut capacitatea să impulsioneze dezvoltarea acestuia şi orientarea forței de muncă în aceste domenii. Chiar dacă, absolut şi relativ, populația ocupată în comerț, industria de hoteluri şi restaurante, tranzacții imobiliare a crescut, acest spor nu a putut compensa reducerea populației ocupate în activități de vârf, de antrenare-propagare din sectorul secundar şi terțiar (cercetare ştiințifică, de exemplu).

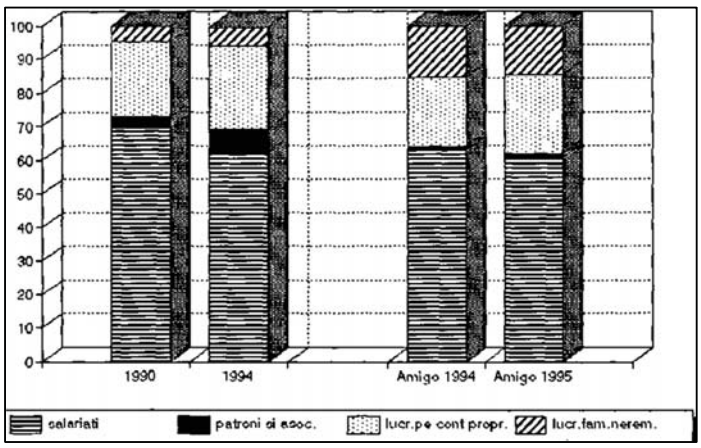
Sectorul secundar, deşi şi-a redus importanța ca suport al ocupării forței de muncă, este totuşi purtătorul modernizării structurii de ocupare a forței de muncă.

În al treilea rând, este relevantă diversificarea structurii ocu-pațional-profesionale prin apariția unor noi categorii (Graficul nr. 8).

Diversificarea structurii ocupațional-profesionale este rezultatul schimbărilor în regimul de proprietate, al deschiderilor legislativ-instituționale spre încurajarea şi valorificarea inițiativei particulare. Din această perspectivă, este un fenomen pozitiv cu efecte de antrenare în materie de venituri şi securitate a veniturilor atâta vreme cât nu este obstructionat de apariția unor grupuri monopoliste, a unor oligarhii financiare axate mai cu seamă pe operațiuni speculative.

Pe de altă parte, sporeşte ponderea unor categorii socio-profesionale cu statut fragil, situat în limitele zonei de subzistență, evoluția spre structuri specifice țărilor mai puțin dezvoltate, membre sau asociate la U.E. Ca urmare, procesul de creare a unei clase de mijloc, care se bucură de securitatea ocupării şi venitului întârzie (Măria Molnar, 1995). Aceste evoluții discrepante pun în dilemă traiectoria pe care se înscriu procesele de ocupare şi, prin intermediul acestora, economia pe ansamblul ei şi, evident perspectivele ei.

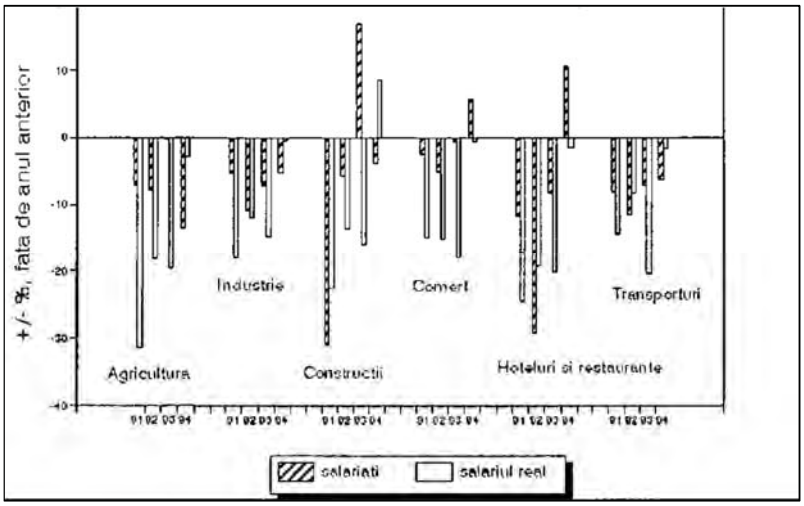
***Graficul nr. 8 - Structura populației ocupate după statutul profesional, 1991-1994***




Capătă extindere în procesul de ocupare activitatea secundară. în trimestrul II 1996, cca. 900 mii persoane (7,9% din populația ocupată) desfăşurau şi o activitate secundară: 70% dintre aceştia erau bărbați; 45% erau în vârstă de 35-49 ani; 65,3% aveau un nivel de pregătire medie, iar pentru 80% cea de a doua activitate era legată de agricultură. Evidențiem acest proces, întrucât are incidențe directe cu mărimea, structura şi evoluția veniturilor personale şi ale gospodăriilor.

Pe fondul acestor procese şi deplasări în ocuparea forţei de muncă, se pune întrebarea: **"care este rolul şi locul salariului şi politicilor de salarii în dimensiunea şi ajustarea structurilor de ocupare"?** Este un mecanism de ajustare-flexibilizare a pieţei muncii sau dimpotrivă introduce elemente de rigiditate şi blocaj, de suprasolicitare a unor dezechilibre? în limitele informaţiilor disponibile, în încercarea de a căuta răspunsuri la această problemă, am recurs la analiza comparată a evoluţiilor ocupării (ca variabilă dependentă) şi ale salariului real la nivelul economiei naţionale, şi respectiv, al industriei (Graficul nr. 9).

***Graficul nr. 9 - Ocuparea şi salariul real pe ramuri ale economiei naţionale, 1991-1994***



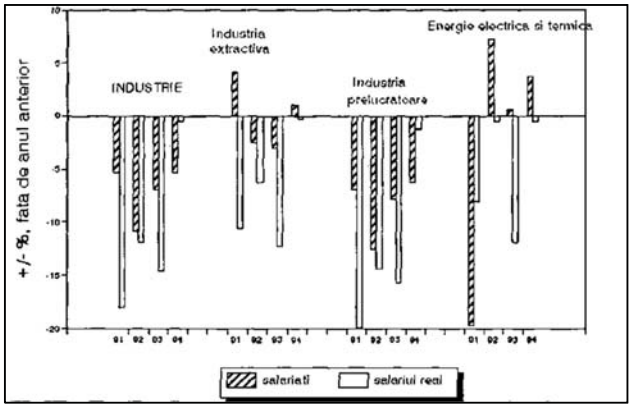

Elasticitatea ocupării forţei de muncă la evoluţia salariului real este relativ slabă, descendentă ca sens: salariul real scade cu peste 41%, ocuparea cu 22%, în timp ce rata de şomaj sporeşte de peste 3 ori. Dacă introducem în discuţie declinul producţiei şi al productivităţii muncii, supraocuparea, mai ales în unele activităţi, se menţine ridicată. Reducerea salariului real nu s-a putut manifesta ca factor de echilibru pe piaţa muncii şi de stimulare a ocupării forţei de muncă. Comportamentul ramurilor însă este diferit, funcţie de ansamblul general al condiţiilor dezvoltării fiecăruia dintre ele.

Ocuparea creşte, de regulă, în sectoare legate de crearea infrastructurii economiei de piaţă sau de furnizarea unor servicii colective financiar-bancare şi de asigurări (+47,4%), administraţie publică (+60,0%), învăţământ (+14,9%),

sănătate şi asistenţă socială (4,1%), poştă şi telecomunicaţii (1,1%). Explicaţiile unor asemenea evoluţii sunt legate, fie de dezvoltarea unora dintre acestea şi, implicit, de asigurarea forţei de muncă necesare (sectorul financiar-bancar, administraţia publică, telecomunicaţii), fie de acoperirea unor deficite de forţă de muncă (învăţământ, sănătate), moştenite sau apărute în prima jumătate a anului 1990, ca urmare a pensionării anticipate. Dacă în sectorul financiar-bancar, poştă şi telecomunicaţii şi parţial în administraţia publică, pentru anumite categorii de personal, salariul a fost un factor de atragere şi stabilizare a forţei de muncă, în celelalte ramuri această funcţie a salariului a fost nulă, din moment ce, an de an, salariile se situau sub cele medii pe economia naţională.

La rândul său, salariul real al celor ocupaţi, cu excepţia sectorului financiar-bancar şi de asigurări (+2,5%) scade mai repede decât ocuparea în majoritatea cazurilor. Industria este ramura în care ocuparea forţei de muncă este serios afectată - de la 36,9% populaţie ocupată în 1990 la 28,8% în 1994 şi 26,7% în 1995. Pentru analiza noastră, în lipsa unor informaţii care să permită gruparea ramurilor industriei în funcţie de profitabilitate sau competitivitate, ne-am limitat la clasificarea acestora în 3 mari grupe: industria extractivă, industria prelucrătoare; energie electrică şi termică, gaze şi apă. De regulă, modificările salariilor relative pe grupe de ramuri antrenează reducerea ocupării. Viteza şi intensitatea reducerii sunt însă variate de la o grupă de ramuri la alta şi în interiorul fiecăreia dintre acestea. în ramurile **industriei extractive** şi ale **energiei electrice, termice, gaz şi apă** - în care întreprinderile sunt **regii autonome de interes naţional,** subvenţionate de la bugetul statului, indiferent de reducerile salariului (incomparabil mai lente ca alte ramuri) ocuparea, fie că nu scade, fie că sporeşte, fie că reducerea este mult sub cea pe total industrie şi evident, din industria prelucrătoare (Graficul nr. 10).

***Graficul nr. 10 - Ocuparea şi salariul real pe ramuri ale industriei, 1991-1994***



**În industria prelucrătoare,** în cea mai mare parte a ramurilor, salariile şi ocuparea au tendinţe de reducere mult mai pronunţate. Cele mai expuse ramuri sunt: textile şi produse textile, celuloză şi hârtie, prelucrarea cauciucului, maşini şi echipamente, maşini şi aparate electrice, aparate de radio, TV şi comunicaţii, aparatură şi instrumente medicale de precizie, optică şi ceasornicărie, mijloace de transport. în ramurile amintite, scăderea salariilor reale este superioară reducerii ocupării. Astfel, ocuparea s-a redus în 1994 faţă de 1990 cu peste 40%, depăşind 50% în cazul industriei mijloacelor de transport faţă de -25,7% pe total industrie, -29,7% industria prelucrătoare, -2,6% industria extractivă şi +33,9% energia electrică şi termică. Decapitalizarea, lipsa pieţelor de desfacere, nivelul dobânzilor şi al inflaţiei, ritmul lent al restructurării la nivel de firmă, politica de austeritate în materie de salarii promovată la nivel naţional au acţionat ca restricţii ale creşterii salariilor reale şi pe cale de consecinţă, a formării cererii, a creşterii producţiei etc.

Dacă în ţările dezvoltate cu economie de piaţă există o corelaţie pozitivă între nivelul şi dispersia salariilor, rata de ocupare(şomaj) şi de creare de noi locuri de muncă ce-i drept cu o intensitate în scădere şi cu mari diferenţe de la o ţară la alta (Elaine Buckberg, Aleen Thomas, 1995) - în România, în perioada de tranziţie această axiomă care a dominat multă vreme teoria economică nu se confirmă. Mai curând, fiecare dintre termenii acestei corelaţii tinde să se **autonomizeze,** să evolueze pe o **traiectorie proprie,** fără prea multe legături cu celălalt. în final, ambele au de suferit: atât ocuparea, cât şi salariul se deteriorează. Dimensiunea salariului, diferenţele salariale, structura salariului etc. au un grad mare de independenţă în raport cu procesele de ocupare şi cu starea cererii şi ofertei de forţă de muncă, nu stimulează flexibilizarea pieţei muncii, mobilitatea forţei de muncă, investiţia în formare, performanţa, motivaţia muncii, şi, prin aceasta, favorizează extinderea pieţei paralele a muncii, cu toate consecinţele negative în planul securităţii venitului şi protecţiei sociale, formării veniturilor bugetare etc.

### 1.4. Corelaţia salariu-inflatie

În perioada postbelica, multiplicarea cauzelor potenţiale ale inflaţiei precum şi a efectelor directe dar, mai ales, a celor indirecte, ca şi permanentizarea stării inflaţioniste a economiilor multor ţări ale lumii, au suscitat discuţii numeroase. A căuta o anumită cauză care declanşează inflaţia este echivalent cu a încerca să individualizezi o picătură de apă dintr-un râu care împinge toate celelalte picături (M.Didier, 1989). Spirala inflaţionistă este rezultatul interconexiunilor relaţiilor preţuri-venituri, al unui complex de factori generat de acţiunea şi comportamentul participanţilor la procesele economice: salariaţi, deţinători de capital, stat, consumatori individuali.

În raport de preponderenţa unora sau a altora dintre aceste cauze, se apreciază tipul de inflaţie predominantă: prin cerere, prin costuri, structurală

etc. în fapt, delimitarea inflației în funcție de geneza şi formele sale de manifestare este o întreprindere extrem de relativă. Şi aceasta deoarece se face luând în considerare doar cauza directă cea mai importantă. în evoluția spiralei inflaționiste, intervin toți factorii, iar uneori se detaşează prin importanță mai ales cei aparent conecşi. Acesta este şi unul din argumentele de bază care au făcut ca în prezent să se renunțe la definițiile mai mult sau mai puțin consacrate ale inflației. în prezent, conținutul noțiunii de inflație este mult mai larg decât cel definit de J.M.Keynes, E.Mansfield ori J.M.Albertini.

În general, teoria economică recunoaşte ca elemente inflaționiste toate acele fenomene şi procese care, prin rezultatele lor, conduc la sporirea indicelui prețurilor, barometrul principal al inflației reprezentându-l creşterea generalizată a prețurilor şi tarifelor. în practică însă, evoluțiile înregistrate într-o serie de economii naționale dezvoltate infirmă teza potrivit căreia creşterea indicelui general al prețurilor şi tarifelor produselor de consum induce întotdeauna şi imediat un efect inflaționist. Pentru a aprecia în mod corect influența evoluției inflației asupra economiei şi societății este necesară analiza corelată a acesteia cu un sistem de fenomene economico-sociale considerate ca importante în momentul respectiv. Până în prezent, s-au detaşat ca fiind relevante, cu o capacitate apreciabilă de influență următoarele: creşterea ansamblului economiei naționale; gradul de deschidere a economiei naționale şi efectele importate ale trendurilor din economia mondială; dinamica şi sensul raportului dintre masa monetară şi valoarea bunurilor şi serviciilor ajustată cu indicele utilității sociale recunoscute; organizarea socială a producției şi tendințele previzibile de modificare; gradul de organizare, calitatea şi forța de presiune şi raporturile dintre agenții sociali; sensul şi intensitatea evoluției legăturii dintre dinamica veniturilor şi cea a productivității muncii etc. în condiții de piață, această corelație implică două aspecte. Pe de o parte, existența în cadrul economiei naționale a unor diferențe pe ramuri şi domenii de activitate în ceea ce priveşte perspectivele şi posibilitățile practice de menținere a unui nivel tehnic şi tehnologic competitiv la nivel național. Pe de alta, tendința pieței (pieților) de egalizare a ratelor specifice diferiților factori de producție - rata profitului, rata de creştere a salariilor etc.

Intensificarea şi permanentizarea proceselor inflaționiste este relevată de o serie de fenomene şi comportamente economice cum sunt: creşteri importante ale deficitului bugetar, peste limitele apreciate ca "normale"; devansarea indicelui produsului național brut de către cel al masei monetare în circulație; scăderea puterii de cumpărare a populației, atât pe cale directă, prin reducerea veniturilor reale, cât şi indirect, prin degradarea structurii de consum a populației; tendința de generalizare a sentimentului de nesiguranță, creşterea riscului investitorului, ş.a.

Relația salariu-inflație a constituit un subiect cvasipermanent de discuție în teoria şi practica economică. Diferitele maniere de abordare a relației salariu-inflație au condus la dispute între specialişti, mai ales sub aspectul

dependenței directe şi a intensității influenței reciproce. în principal, s-au conturat două poziții: a. unii economişti apreciază creşterea salariilor ca principal stimulent al inflației şi totodată susținător al dinamicii acesteia; în opinia acestora, un program de austeritate în politica veniturilor din muncă, de control al creşterii salariilor de bază, reprezintă o modalitate practică de reducere a inflației; b. alți specialişti acceptă faptul că salariul, respectiv creşterea acestora poate fi un element inflaționist dacă nu are susținere într-o creştere cel puțin egală a productivității muncii; aceştia apreciază că veniturile salariale suplimentare, fără acoperire în muncă echivalentă, nu sunt totuşi principalul factor al inflației, având în vedere ponderea salariilor în costul total al producției, înclinația naturală spre investiții şi economisire la un anumit nivel al satisfacerii necesităților de consum imediat etc.

Interrelația salariu-inflație se cere abordată şi analizată într-un context mai larg, prin luarea în considerare a efectelor colaterale şi în lanț pe care le provoacă diferitele măsuri de corecție a evoluției unuia din cei doi parametri, cum sunt:

I) efectul pozitiv pe termen mediu al unei anumite dinamici a costului forței de muncă asupra competitivității pe piață. Câştigul de productivitate pe termen mediu, obținut ca urmare a stimulării performanțelor potențiale au efect de durată asupra unor indicatori importanți ai activității firmei, precum rata marginală a profitului şi capacitatea investițională a acestuia;

II) sporirea elasticității de substituție a factorilor de producție în termeni de costuri relative, ceea ce conduce la modificări ale stocului de capital productiv prin menținerea şi/sau creşterea ocupării. Poate fi astfel susținut şi stimulat programul de asistență socială activă inclusiv prin majorarea fondurilor atrase;

III) caracterul dual al reducerii costului muncii, pe de o parte, poate atenua inflația prin costuri, dar pe de alta, poate accelera inflația prin cerere. Indiferent dacă se acționează asupra costului salarial sau al celui nesalarial, efectul global asupra inflației va fi acelaşi. în cazul costului salarial, influențele sunt directe şi uşor observabile, pe când în cel al costului indirect, efectele sunt mai difuze şi vor apărea pe o perioadă relativ mai îndelungată. în plus, frânarea creşterii salariilor, de cele mai multe ori conduce şi la un contraefect (imediat sau pe termen mai lung, în funcție de forma de salarizare predominantă - în acord sau respectiv în regie) asupra competitivității firmei;

IV) coexistența în economiile în tranziție atât a unor mecanisme de piață, cât şi menținerea unora din sistemul anterior şi funcționarea distorsionată a tuturor provoacă comportamente şi interrelații economice ce se îndepărtează de axiomele teoriei economice. Totodată, influența factorilor tradiționali asupra inflației este estompată de impactul altora

noi cu un comportament neomogen, cu variații în proporții însemnate, ca magnitudine şi direcție.

*De exemplu în Bulgaria, analiza economică, inclusiv econometrică a influenței factorilor asupra inflației pentru perioada 1992-1993 nu a permis delimitarea clară a responsabilităților. Astfel, în 1992 dinamica inflației a fluctuat, putându-se identifica în mod clar perioade de declin şi de creşteri. Din compararea ratei medii lunare a inflației cu salariile, producția şi cu rata de schimb se observă nivelul mai redus al acestora din urmă şi chiar evoluții contrare față de dinamica inflației. în 1993 caracteristica cea mai importantă a reprezentat-o tendința spre o descreştere constantă a ratei lunare în condițiile în care nu au avut loc schimbări notabile în economie. Deprecierea monedei naționale şi sporirea cererii de masă monetară nu a corespuns cu evoluția inflației. Cei mai importanți factori inflaționişti par să fi fost inerția şi inflația aşteptată (Vassil Tzanov, 1995).*

Pornind de la natura şi funcțiile salariului, vom aborda raportul salariu-inflație sub două aspecte. Respectiv, salariul - parte componentă a costului produsului- ca factor al inflației prin costuri şi salariul ca venit şi, în această calitate, factor de inflație prin cerere.

### *1.4.1. Salariul - factor al inflației prin costuri*

Analiza impactului prețului forței de muncă asupra inflației necesită o analiză secvențială pe trei coordonate interdependente: salarii-prețuri, salarii-productivitate şi structura costului. Ne vom axa, cu deosebire pe prima şi a treia dintre aceste coordonate, cea de a doua făcând obiectul unui paragraf distinct (1.2).

1.4.1.1. **Compararea creşterii salariilor şi a prețurilor** permite determinarea impactului prețului muncii salariate asupra inflației: în cazul în care raportul dintre indicele salariilor şi indicele prețurilor este supraunitar, creşterea salariilor exercită presiuni asupra inflației potențiale; în cazul unei valori subunitare, efectul este de atenuare a spiralei inflației, (vezi tabelul nr. 3)

În perioada 1990-1995, raportul dintre cei doi indicatori a fost de 0,7. Indicii anuali au oscilat în jurul a 0,8 până în 1993. Doar în 1994/93 dinamicile celor doi indicatori s-au apropiat, în condițiile în care însă creşterea anuală s-a menținut la cote apropiate de cele ale anului 1991/90 - 235,6% şi respectiv 236,7%. Devansarea în 1995/1994 a indicelui prețurilor de consum de către cel al salariului nominal a determinat o creştere a puterii de cumpărare a câştigurilor din muncă de cca. 12,5%, fără însă a se recupera reducerea din perioada 1991-1994. Prin prisma acestor date, putem conchide că evoluția câştigului din muncă salariată, în termeni nominali, având o dinamică inferioară

față de indicele prețurilor de consum nu a exercitat presiune asupra creşterii acestuia.

**Tabelul nr. 3 - Evoluția salariului mediu nominal net şi a indicelui prețurilor de consum în România în perioada 1990-1994**

| | 1991/ 90 | 1992/ 91 | 1993/ 92 | 1994/ 93 | 1995/ 94 | 1994/ 90 | 1995/ 90 |
|---|---|---|---|---|---|---|---|
| 1.Salariul mediu nominal net (%) | 225,0 | 273,5 | 304,2 | 235,6 | 148,9 | 4410,4 | 6567,1 |
| 2.Indicele prețurilor de consum | 270,2 | 310,4 | 356,1 | 236,7 | 132,3 | 7071,9 | 9356,1 |
| 3.Raport (1:2) | 0,833 | 0,881 | 0,854 | 0,995 | 1,125 | 0,624 | 0,702 |

*Sursa: Calculat pe baza datelor din Anuarul Statistic al României 1995, CNS, pag. 178, 411 şi Raport Anual 1995, Banca Națională a României (pentru anul 1995).*

**1.4.1.2.** Principial, **creşterea costului muncii devine inflaționistă în momentul în care dinamica acestuia depăşeşte creşterea productivității muncii.** în perioade de inflație persistent înaltă însă, lucrurile nu sunt la fel de simple. Dacă indicele general al prețurilor creşte, iar salariile sporesc în termeni nominali în aceeaşi măsură cu productivitatea muncii, se ajunge în mod firesc la o reducere a salariilor în termeni reali. în acest caz, putem avea o menținere a puterii de cumpărare medii dacă sporul de productivitate din industrie este suficient de mare încât să compenseze inflația din restul economiei. în consecință, în condiții de inflație, o majorare a salariilor inferioară sporului de productivitate şi ratei de creştere a prețurilor nu va presa spre creşterea inflației.

*În ultimii 20 de ani, în țările CEE costul nominal al muncii în industria de prelucrare a crescut în medie cu 11% pe an. Sporul de productivitate a fost de cca. 4%, prețurile produselor s-au majorat cu 7% pe an, în cea mai mare parte pe seama creşterii salariilor într-o proporție mai mare decât productivitatea muncii. Pe de altă parte, ponderea profitului în valoarea adăugată în industrie s-a menținut relativ constantă. Prin urmare, costul real al muncii, respectiv costul nominal ajustat cu indicele prețurilor produselor a sporit proporțional cu productivitatea muncii (Elizabeth Eperjesi Linder, 1995).*

*În țările central şi sud-est europene, evoluția salariului pare să fi evoluat fără legătură cu dinamica productivității muncii (Daniel Vaughaun-Whitehead, 1995). în unele sectoare profitabile, performanțele obținute nu au condus la creşteri importante ale salariilor nominale, pe când în sectoarele şi activitățile ne profita bile, confruntate cu declinul producției şi productivității muncii s-au plătit salarii superioare nivelului mediu pe economie. Asemenea comportamente s-au înregistrat în Ucraina, Bulgaria, Ungaria. în România aceste fenomene au avut la bază doi factori. Pe de o parte, politica de moderare a creşterilor de salarii care a frânat într-o oarecare măsură sporurile salariale. Pe de altă parte, presiunea exercitată de întreprinderile monopoliste (inclusiv regiile autonome), în special din ramurile*

*extractivă, producerea şi distribuţia energiei electrice şi termice - pentru creşteri artificiale ale salariilor, profitului şi implicit a preţurilor. Efectul unor asemenea fenomene asupra salariului şi respectiv productivităţii muncii a fost diferit în funcţie de elementele predominante din fiecare ţară şi perioadă analizată. De exemplu, în Polonia, în perioada 1990-1994, creşterea salariului mediu a fost inferioară sporului de productivitate cu mai mult de 30% - în timp ce productivitatea a crescut cu 5,2%, salariul mediu s-a redus cu cca. 28%. În România, declinul puternic al veniturilor din munca salariată, cu cca. 40% în 1994 faţă de 1990, a fost însoţit de o creştere a productivităţii muncii cu cca. 6%.*

1.4.1.3. **Costul forţei de muncă reprezintă unul din elementele importante şi indispensabile ale costului total al producţiei.** Structura costului muncii reflectă caracteristici ale fiecărei ţări privind sistemul legislativ şi mecanismele de finanţare ale securităţii sociale precum şi particularităţile demografice ale forţei de muncă şi modelului de ocupare. în medie la nivel naţional, potrivit statisticilor oficiale, ponderea costului muncii în total cost al producţiei în ţările vest europene depăşeşte 50%, pe când în ţările aflate în tranziţie este de cca. 1/4 sau chiar mai puţin. Astfel, câştigul salarial şi cheltuielile pentru securitate socială reprezintă cca. 11% în Ucraina, 12% în Cehia, 20% în Ungaria, 21% în Bulgaria. Prin urmare, costul muncii în aceste ţări nu poate juca un rol important în evoluţia inflaţiei prin costuri.

în ceea priveşte România, remarcăm că se numără între ţările în care costul forţei de muncă este printre cele mai reduse. Astfel, nivelul costului orar al forţei de muncă din România în anul 1993 era de 2,5 ori - 28 ori mai mic decât cel din ţările vest-europene şi de până la 4 ori mai redus decât cel din ţările în tranziţie (Tabelul nr. 4).

**Tabelul nr. 4 - Costul orar al forţei de muncă în industria de prelucrare în unele ţări, comparativ cu cel din România**

*(costul mediu orar al forţei de muncă în România în 1993=100)*

| Ţara | Anul | Costul relativ faţă de nivelul înregistrat în România |
|---|---|---|
| Germania | 1992 | 28 ori |
| Olanda | 1992 | 24 ori |
| Italia | 1992 | 20 ori |
| Regatul Unit | 1992 | 16 ori |
| Grecia | 1992 | 3,4 ori |
| Portugalia | 1992 | 2,5 ori |
| Cehia | 1993 | 1,6 ori |
| Ungaria | 1992 | 4 ori |

*Sursa: Prelucrat după Elizabeth Eperjesi Linder, Labour Costs in Central and Eastern Europe, EC, ILO, 1995, pag. 11-17.*

**1.4.1.4.** Aprecierea corectă a dimensiunii impactului evoluţei salariilor asupra inflaţiei prin costuri, impune şi o analiză a costului muncii pe principalele sale elemente.

Din multitudinea de comentarii posibile, reţinem doar câteva: remunerarea directă se înscrie între 44,5% în Ungaria şi 83,4% în Danemarca, România, cu cea 58%, ocupând o poziţie intermediară; costul direct al forţei de muncă, la rândul său, se extinde pe o plajă largă, între 60% în Polonia şi 96,6% în Danemarca; în fine, raportul dintre salarii şi celelalte elemente ale costului direct are o valoare maximă de 6:1 în cazul Danemarcei, Islandei şi Regatului Unit şi una minimă de 2,4:1 în Cehia şi Ungaria. Faţă de o valoare medie de 3:1, în România şi Polonia era de cca. 4:1.

**Tabelul nr. 5 - Structura costului forţei de muncă în unele ţări europene în industria de prelucrare**

| Ţara | Remunerare directă (salarii) | Cost direct * | Costul securităţii sociale | Costul formării - profesionale |
|---|---|---|---|---|
| România | | | | |
| (1994) | 57,9 | 72,6 | 21,4 | 0,2 |
| (1995) | 58,4 | 72,9 | 21,3 | 0,1 |
| Polonia | 47,3 | 60,0 | 25,8 | 0,2 |
| Cehia | 48,8 | 68,7 | 26,2 | 0,7 |
| Ungaria | 44,5 | 62,6 | 30,4 | 1,0 |
| Franţa | 52,2 | 69,1 | 27,6 | 1,7 |
| Olanda | 55,0 | 73,7 | 22,9 | 0,6 |
| Germania | 56,3 | 77,0 | 20,8 | 1,5 |
| Belgia | 51,7 | 71,1 | 27,4. | 0,3 |
| Danemarca | 83,4 | 96,6 | 2,9 | 1,9 |
| Portugalia | 55,9 | 74,1 | 21,3 | 3,0 |
| Grecia | 61,0 | 80,0 | 19,0 | - |
| Spania | 55,5 | 75,5 | 24,3 | 0,2 |
| Irlanda | 70,9 | 82,1 | 15,0 | 1,2 |
| Italia | 51,2 | 70,9 | 32,0 | 1,4 |
| Luxemburg | 67,4 | 83,3 | 15,7 | 0,5 |
| Regatul Unit | 73,1 | 86,0 | 11,5 | 1,3 |

**) Inclusiv pensii şi alte stimulente, drepturi în natură, plăţi pentru timpul nelucrat.*

*Sursa: Eurostat Labour Cost 1988 - Principal Results; Statistica oficială naţională pentru Cehia, Polonia, Ungaria, după Elizabeth Eperjsi Linder, Labour Costs in Central and Eastern Europe, EC, ILO, pag. 11-17. Pentru România, Anuarul Statistic al României, CNS, pag. 182-183.*

Schimbările în politica de ocupare din perioada tranziţiei, precum şi în cea de remunerare a muncii, dar şi gradul de dezvoltare a sistemelor de asigurări sociale practicate anterior au determinat modificări importante în raporturile dintre elementele constitutive ale costului muncii şi implicit ale

costului total. Cele două componente mari ale costului forței de muncă şi anume remunerația directă şi costul securității sociale au cunoscut o dinamică diferită. Pe când plata muncii a urmat o evoluție dependentă de unul sau mai mulți factori precum producția, productivitatea muncii, indexarea etc., costul securității sociale a cunoscut în unele cazuri un adevărat salt, determinat de necesitatea adaptării sistemului asigurărilor sociale la noile condiții. Multiplicarea şi majorarea substanțială a elementelor de protecție socială în unele cazuri, ca şi reducerile însemnate în altele au produs schimbări importante în ambele sensuri. Astfel, de exemplu, transformările de la începutul procesului de reformă din Ungaria, Cehia, Polonia (țări recunoscute ca având un sistem de protecție socială bazat pe contribuții însemnate) au făcut ca aportul patronilor la fondurile pentru securitate socială să crească cu 7 puncte procentuale în Polonia în 1990, 5 în 1991, 7 în 1992, cu 5 puncte în Ungaria în 1992. în alte țări, precum Cehia, cota acestor fonduri (aplicată la baza de impozitare) s-a redus substanțial - de la 55% la 36% (Daniel Vaughan-Whithead, 1995, Jiri Rusnok şi Martin Fassman, 1995).

Asemenea schimbări bruşte şi de amploare conduc la remodelarea mărimii costurilor totale. Unele estimări apreciază că "mişcările ce au avut loc în sistemul de contribuții la fondurile de securitate socială sunt responsabile pentru 1/4 la 1/3 din creşterea costului muncii în Europa Centrală şi de Est" (Elizabeth Eperjesi Linder, 1995).

România a trecut de la o pondere în costul total cu forța de muncă a contribuției pentru asigurări sociale de la cca. 13-14% la 25%. La aceasta se mai adaugă 5% pentru alimentarea fondului pentru şomaj, ambele calculate la salariul brut şi din ianuarie 1997, 1% pentru constituirea fondului de risc şi accidente, aplicat la totalul sumelor brute plătite drept salariu angajaților permanenți şi colaboratorilor cu convenție civilă (s-a aplicat anterior între 1994-1995).

*Pentru a testa eventualele implicații pe care modificările influenței diverşilor factori în structura costurilor de producție le antrenează, am recurs la o serie de calcule ipotetice. Am pornit de la o variantă a structurii costului total similară cu cea din 1989, calculând impactul creşterii fiecărui element aupra costului total.*

*În varianta 1 (V1), am considerat creşterea reală a responsabilităților băneşti ale patronilor (unităților economice) pentru sistemele obligatorii de asistență socială şi ajutor de şomaj, respectiv CAS de la 13,5% la 23%, contribuția pentru sănătate de 2% şi pentru ajutorul de şomaj de 5% - cote utilizate şi în prezent. În aceste condiții, s-au produs următoarele modificări în dinamica şi structura costurilor:*

*I. creşterea de 2,2 ori a obligațiilor privind asigurările sociale a condus la o sporire a costului total al produsului cu doar 2,9%;*

*II. ponderea salariilor s-a redus cu 0,5 puncte procentuale, iar a costului protecției sociale a crescut cu 2,8 puncte procentuale (p.p.).*

*În varianta 2 (V2), se presupune că salariile cresc de 2,2 ori, cheltuielile materiale rămân constante, iar costul asistenței sociale corespunzător noului nivel al salariilor brute este de 5,2 UM (13,5%). Ca urmare, costul total sporeşte cu 23,9%, ponderea costului material se reduce de la 80% la cca. 65%, cheltuielile cu securitatea socială sporesc la 4,2% față de 2,4%, iar cele cu salariile de la cca. 18% la peste 31%. Creşterea costului total se realizează în proporție de 4/5 (88,3%) pe seama salariului, diferența revenind asistenței sociale obligatorii.*

**Tabelul nr. 6 - Structura costului total al producției, pe variante**

| Elemente de cost | Varianta inițială | | VARIANTE | | | | | | | | | | | |
|---|---|---|---|---|---|---|---|---|---|---|---|---|---|---|
| | | | V1 | | V2 | | V3 | | V4 | | V5 | | V6(b) | |
| | UM * | % | UM | % | UM | % | UM | % | UM | % | UM | % | UM | % |
| TOTAL COST | 100,0<br>100,0 | | 102,9 | 100,0 | 123,9 | 100,0 | 196,0 | 100,0 | 226,3 | 100,0 | 314,3 | 100,0 | 339,5 | 100,0 |
| 1.Cost mat. etc. | 80,0 | 80,0 | 80,0 | 77,7 | 80,0 | 64,6 | 176,0 | 89,8 | 176,0 | 77,8 | 264,0 | 84,0 | 264,0 | 77,8 |
| 2.Cost cu forța de muncă, din care: | 20,0 | 20,0 | 22,9 | 22,3 | 43,9 | 35,4 | 20,0 | 10,2 | 50,3 | 22,2 | 50,3 | 16,0 | 75,5 | 22,2 |
| -cost sal. | 17,6 | 17,6 | 17,6 | 17,1 | 38,7 | 31,2 | 17,6 | 9,0 | 38,7 | 17,1 | 38,7 | 12,3 | 58,1 | 17,1 |
| -costul prot.soc. oblig. suportat de firmă | 2,4 (a) | 2,4 | 5,3 | 5,2 | 5,2 | 4,2 | 2,4 | 1,2 | 11,6 | 5,1 | 11,6 | 3,7 | 17,4 | 5,1 |

*Varianta 3 (V3) ia în considerare o creştere de 2,2 ori a costului material, restul elementelor rămânând constante, potrivit situației inițiale. în acest caz, are loc o sporire a costului total cu 96% şi o modificare de structură, respectiv diminuarea ponderii salariilor de la 17,6% la 9% şi a costului social de la 2,4% la jumătate.*

*Având în vedere că în practică creşterile sunt de cele mai multe ori simultane, în variantele 4 şi 5 încercăm să evidențiem efectul fiecărui element în noul nivel al costului. Pentru V4 am considerat o creştere uniformă a tuturor elementelor (de 2,2 ori). Pentru a apropia c|t mai mult exemplul nostru de ceea ce s-a întâmplat în realitate, în V5 am luat în calcul o dinamică mai accentuată a costului material decât al celui cu salariile, cu 50%.*

***Modificări ale nivelului şi structurii costului total în variantele 4 şi 5***

| | V4 | V5 |
|---|---|---|
| *Creşterea totală (%) din care(1) pe seama:* | *126,3* | *214,3* |
| *- costului material* | *76,0* | *85,9* |
| *- costului salarial* | *16,7* | *9,8* |
| *- costului cu protecția socială* | *7,3* | *4,3* |
| *Modificarea structurii (puncte procentuale)*<br>*-cost material* | *-2,2* | *+4,3* |
| *-cost salarial* | *-0,5* | *-5,3* |
| *-costul protecției sociale* | *+2,7* | *+1,3* |

*O creştere egală pentru costul material şi costul salarial (de 2,2 ori) a condus la o majorare a costului total de 2,263 ori datorită faptului că a sporit în aceeaşi proporție şi cota asigurărilor sociale obligatorii ce se calculează la costul salarial brut.*

*Datorită ponderii diferite a elementelor costului producției la aceeaşi creştere, influența asupra rezultatului total este diferită. în cazul nostru, din creşterea totală doar 16,7% cade în sarcina costului salarial, costului material revenindu-i de cea 4,6 ori mai mult (76%).*

*Cu cât creşterea componentelor preponderente este superioară dinamicii celorlalte, cu atât influența acestora din urmă va fi mai mică. Cu alte cuvinte, dinamica inferioară a unor elemente din structură atenuează efectul asupra creşterii globale proporțional cu ponderea elementului respectiv în total. Astfel, în varianta V5, la o creştere a costului material superioară cu 50% față de cea a costului salarial, "responsabilitatea" impactului asupra nivelului total al costului revine în proporție de 85,9% costului material, 9,8% celui salarial şi 4,3% protecției sociale. Deci, în acest caz, creşterea inferioară (cu 50%) a costului salarial a condus la atenuarea nivelului costului total al producției cu 25,2% unități monetare (de la un plus de 239,5 -V6- la 214,3 - V5), respectiv dinamica costului total s-a redus cu cea 11%, ca de altfel şi ponderea costului salarial în total costuri.*

*Dacă însă luăm în considerare costul total al forței de muncă (cost salarial + costul protecției sociale) atunci concluziile se nuanțează.*

***Modificarea ponderii costului cu forța de muncă (pe total şi pe elemente componente) în costul total al producției în variantele V1-V6, față de situația inițială***

-%-

| | V1 | V2 | V3 | V4 | V5 | V6 |
|---|---|---|---|---|---|---|
| 1 | 2 | 3 | 4 | 5 | 6 | 7 |
| -modificarea costului salarial | -0,5 | +13,6 | -8,6 | -0,5 | -5,3 | -0,5 |
| -modificarea costului cu prot.soc. | +2,8 | +1,8 | -1,2 | +2,7 | +1,3 | +2,7 |
| -modificarea costului total cu forța de muncă | +2,3 | +15,4 | -9,8 | +2,2 | -4,0 | +2,2 |

În 5 din cele 6 cazuri prezentate, costul protecției sociale şi-a majorat greutatea specifică în total cost salarial, în 3 din situații determinând sensul modificării (V1, V4, V6).

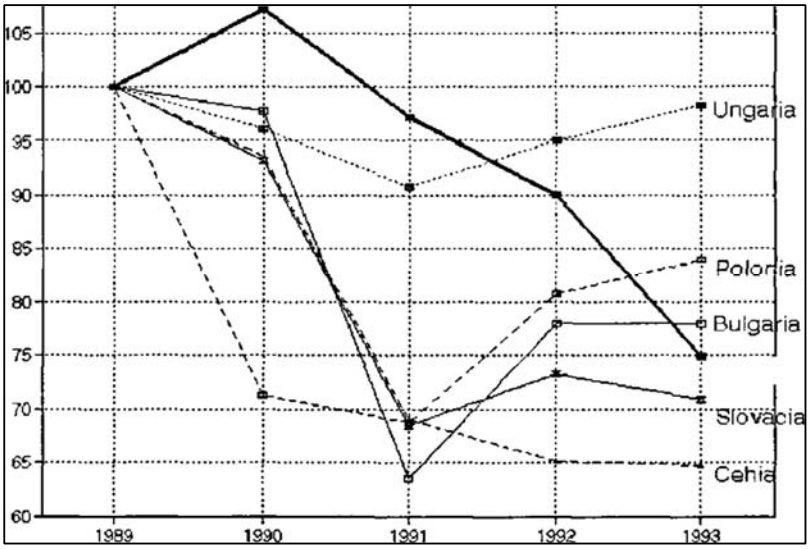
În baza acestui exercițiu matematic ipotetic, dispunem de argumente pentru a conchide că un element structural cu pondere redusă poate exercita presiuni asupra dinamicii ansamblului din care face parte numai în cazurile (practic inexistente în economiile în tranziție) în care toate celelalte elemente au un ritm de evoluție nul sau negativ, ori a căror creştere este mai mică de un număr egal sau multiplu cu valoarea raporturilor dintre ponderile fiecăruia în total.

Ponderea costului salarial şi în general a costului cu forța de muncă în total cheltuieli de producție a avut o evoluție mai lentă, mult inferioară dinamicii prețurilor. Presiunea dinamicii costului salarial asupra inflației potențiale prin costuri a fost limitată.

Analiza în termeni reali a costului de compensare este relevantă pentru evidențierea amplorii şi sensului impactului evoluției acestuia asupra inflației.

*Costul de compensare, potrivit definiției OIM, cuprinde: a) remunerația directă; b) plăți pentru timp nelucrat; c) premii şi alte stimulente; d) drepturi în natură; e) cheltuieli pentru protecția socială. Are o sferă mai restrânsă decât costul forței de muncă care ia în considerare în plus şi: costul pentru formare profesională, pentru servicii de sănătate, asistență şi protecție socială, impozite său subvenții, alte cheltuieli pentru transport, pentru locuință, pentru recrutarea forței de muncă etc. (Graficul nr. 11)*

***Graficul nr. 11 - Evoluția costului de compensare în termeni reali***




*Sursa: Realizat pe baza datelor după Elizabeth Eperjesi Linder, Labour Costs in Central and Eastern Europe, EC, ILO, 1995, pag.24.*

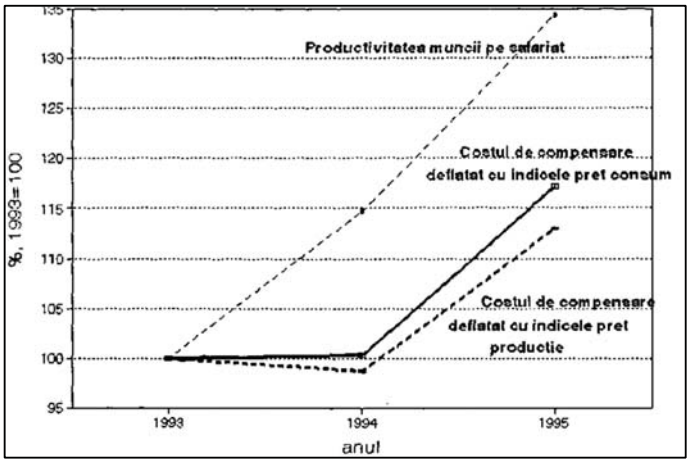
Față de anul 1989, se observă o reducere a costurilor de compensare în toate țările. Valorile mai mici de 100 - cu până la cea 35 procente în cazul Cehiei - reflectă o influență inversă, de atenuare a dinamicii inflației prin costuri.

Dacă în cazul Ungariei, Poloniei, Bulgariei şi Slovaciei, după 1991, costul de compensare creşte, deci impactul pozitiv asupra curbei inflației se reduce, pentru România, Cehia şi Slovacia (din 1992) reducerea este continuă din 1990 până în 1993, deci efectul asupra inflației se accentuează.

Dar pentru ca acest efect potențial să se regăsească în dinamica inflației reale este necesar ca sporirea costului forței de muncă în termeni reali să nu depăşească rata de creştere a productivității muncii. Analiza comparativă a evoluției productivității muncii şi a costului real de compensare în industrie, deflatat cu cei doi indici de preț (ai producției şi ai bunurilor de consum), în 1995 față de 1993, relevă o devansare a indicilor costului de compensare deflatat, de către productivitatea muncii cu 17,1% în cazul ajustării dinamicii costului de compensare nominal cu indicele prețurilor de consum şi cu 21,3% în situația utilizării indicelui prețurilor cu ridicata a produselor industriale. Sporul de productivitate comparativ cu 1993 este de 14,7% în 1994 şi 34,3% în 1995; costul real de compensare în industrie creşte în 1995 la 113% în cazul

deflatării cu indicele preţurilor produselor industriale şi la 117,2% dacă utilizăm în calcul indicele preţurilor produselor şi serviciilor de consum ale populaţiei.

***Graficul nr. 12 - Dinamica productivităţii muncii şi a costului de compensare, în industrie***




*Sursa: Prelucrat pe baza datelor din Anuarul Statistic al României 1994 şi 1995 şi a Anchetei privind costul forţei de muncă în 1994, CNS.*

1.4.1.5. Un ultim element legat de relaţia salariu-inflaţie prin costuri, pe care dorim să-l aducem în discuţie se referă la evoluţia raportului dintre principalul element de venit din structura costului total:- **salariul** ca **plată** a **muncii** - **şi profitul** ca **venit al capitalului.**

**Tabelul nr. 7 - Veniturile din muncă salariată şi excedentul brut de exploatare în perioada 1990-1995**

| | 1990 | 1991 | 1992 | 1993 | 1995 * |
|---|---|---|---|---|---|
| 1.Fond total de salarii (mild.lei preţuri curente) | 330,9 | 678,0 | 1664,7 | 4781,2 | 15171 |
| 2.Excedentul brut de exploatare (mild.lei preţuri curente) | 349,7 | 1028,8 | 3324,2 | 10344,0 | 35493 |
| 3.Raport 1:2 | 0,95 | 0,66 | 0,50 | 0,46 | 0,43 |

** estimări*
*Sursa: Anuarul Statistic al României 1995, CNS.*

Raportul dintre cei doi indicatori se reduce de la 0,95 în 1990 la 0,46 în 1993 şi 0,43 în 1995, ceea ce reflectă o dinamică mai accelerată a elementelor materiale ale costului, comparativ cu a celor ce remunerează factorul uman al producţiei.

### *1.4.2. Salariul-factor al inflaţiei prin cerere*

Salariul împreună cu veniturile din prestaţiile sociale reprezintă factorul principal al formării cererii finale de bunuri şi servicii. Prin natura sa, în condiţii determinate, constituie, totodată factor de "stimulare" a inflaţiei potenţiale prin cerere. Astfel, în condiţii de menţinere a ratei de economisire, creşterea mai rapidă a veniturilor monetare nete ale populaţiei decât a ofertei de bunuri şi servicii pe piaţă conduce la presiuni inflaţioniste. Populaţia va fi "obligată" să accepte preţuri mai mari pentru a-şi satisface necesităţile de consum, înainte de toate a nevoilor esenţiale, atâta timp cât refacerea echilibrului dintre cerere şi ofertă se realizează prin creşterea preţurilor.

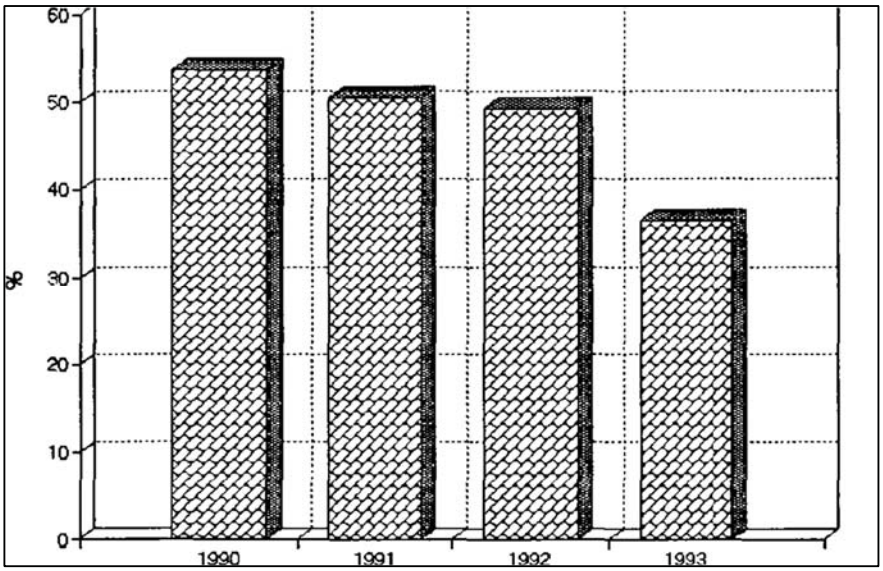
În ţările central şi est-europene aflate în tranziţie, tendinţa generală a fost de sporire a veniturilor nominale ale gospodăriilor. în unele cazuri, aceste creşteri s-au resimţit şi în termeni reali. Structura veniturilor gospodăriilor a evoluat însă în mod diferit. în fapt, a avut loc o restructurare pe elemente componente a veniturilor totale, în sensul: a) creşterii ponderii veniturilor nemonetare; b) reducerii greutăţii specifice a salariului în venitul total; c) diminuării părţii veniturilor din prestaţii sociale de consum. Astfel, în majoritatea ţărilor aflate în tranziţie, proporţia salariilor în total venituri s-a redus: în Polonia de la 46,7% în 1989 la 29% în 1994; în Bulgaria de la 54,8% în 1990 la 42,5% în 1994; în Ucraina de la 93,6% în 1992 la 85,8% în 1993; în Rusia de la 60% în 1993 la 36,6% în mai 1995. în paralel, se remarcă sporirea spectaculoasă a ponderii "altor venituri" de la 4,6% în 1991 la 19,9% în 1992 în Bulgaria, de la 19,1% în 1990 la 36,2% în 1994 în Cehia, de la 24% în 1989 la 45% în 1994 în Polonia (Reforming Wage Policy in Central and Eastern Europe, 1995, rapoartele naţionale).

În România, la nivel global, tendinţa este relativ similară, înregistrându-se însă diferenţe importante pe tipuri de familii (gospodării). Ponderea salariilor în veniturile totale ale gospodăriilor scad cu cca. 1/3, de la 56,3% în 1990 la 36,5% în 1993.

Dacă pe total gospodării tendinţa este de scădere treptată a aportului câştigurilor salariale în total venituri (46,9% în 1995), justificată de sporirea ponderii familiilor de patroni, de multiplicarea surselor de venit etc., pe tipuri de gospodării, evoluţiile sunt adesea surprinzătoare, chiar paradoxale. Pentru familiile de salariaţi, de pildă, ponderea salariilor creşte uşor în 1991 faţă de 1990 (generată de măsurile de "ajustare" din cursul anului 1990), după care are loc o reducere treptată până în 1993, de la 61,5% în 1991 la 56,7% în

1993. După acest an, ponderea salariilor în total venituri "sare" la cea 73,4% în 1994 şi 72,7% în 1995 (Graficul nr. 13).

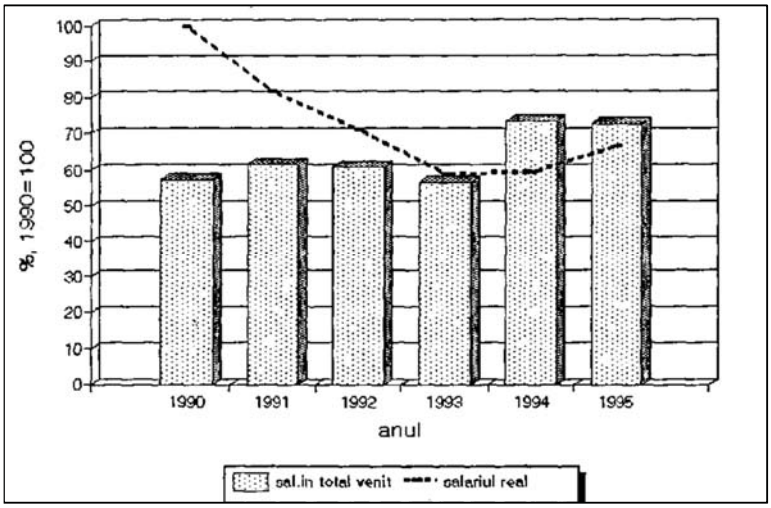
***Graficul nr. 13 - Ponderea fondului total de salarii in venitul disponibil brut al gospodăriilor***




*Sursa: Prelucrat după datele din Anuarul Statistic al României, 1995, CNS.*

În acelaşi timp, a avut loc şi o micşorare a ponderii veniturilor din prestații sociale alocate pentru copii şi a burselor cu 9,2% în 1994 față de 1990. în 1995, ponderea celor 2 categorii de venituri pentru aceeaşi categorie de familii reprezintă 1,54% din veniturile totale nominale ale unei gospodării medii, respectiv cca. 7900 lei pe lună. Precizăm că în aceste determinări ale veniturilor gospodăriilor nu sunt incluse sumele obținute din munca la negru, speculații financiare etc. în mod cert, includerea acestora în venitul total ar determina o reducere a ponderii salariilor şi majorarea grupei "alte venituri". Ținând cont de ponderea însemnată a economiei subterane (cca. 35-40% din PIB şi 1/3 din piața muncii), putem aprecia că aceste categorii de venituri au exercitat presiuni inflaționiste, importante şi permanente (Graficul nr. 14).

***Graficul nr. 14 - Ponderea salariilor în total venituri şi dinamica salariului real, 1990-1995***




*Sursa: Calculat pe baza datelor din Anuarul Statistic al României, 1995, şi Veniturile, cheltuielile şi consumul populaţiei in anul 1995, CNS.*

În situaţiile în care economia se poate dezvolta în condiţii concurentiale, cu o structură multiplă a proprietăţii şi cu un sistem fiscal stimulativ care să permită absorbţia în proporţii tot mai mari a pieţei paralele, ponderea salariilor în veniturile familiilor va tinde la început să se reducă, stabilizându-se la o anumită cotă, aplatizând pe cale de consecinţă, inflaţia potenţială prin cerere.

### *1.4.3. "Responsabilitatea " (efectul net) al dinamicii salariilor asupra inflaţiei*

1.4.3.1. Se pune întrebarea în ce măsură, venitul salarial este principalul vinovat al creşterii inflaţiei în perioada de tranziţie? Care este locul salariului în ansamblul factorilor care au declanşat la început creşterea accelerată a inflaţiei şi, mai târziu, persistenţa acesteia? Deja, elemente de răspuns sunt prezente în analizele anterioare. Deşi nu i se poate nega valenţele potenţial inflaţioniste, **creşterea salariilor nu este principalul factor al inflaţiei în perioada de tranziţie.**

Dinamica salariilor a fost constant inferioară celei a altor indicatori economici, precum indicele preţurilor, rata de schimb ş.a. în general, în toate ţările în tranziţie, guvernele au promovat politici de control a creşterii salariilor şi veniturilor, ca una din ancorele de bază ale "supravegherii" inflaţiei.

Rezultatele politicilor de control a veniturilor, cel mai adesea au fost sub aşteptări, atâta timp cât celelalte preţuri erau libere şi/sau nu exista simultaneitate şi corelare a schimbărilor (politica antimonopolistă, politica monetară restrictivă, politica bugetară, politica fiscală etc.). într-un anumit sens, şi atenuarea dinamicii salariilor nominale în condiţiile liberalizării preţurilor prin efectele generate în planul puterii de cumpărare, mai degrabă a stimulat decât a limitat creşterile de salarii pe calea negocierii şi/sau a presiunilor sindicale, greve etc.). Mai mult, a avut un efect advers asupra productivităţii muncii şi a restructurării unităţilor economice. Principalii factori responsabili pentru sporirea inflaţiei în majoritatea ţărilor în tranziţie, potrivit calculelor şi analizelor efectuate de experţi, au fost: liberalizarea preţurilor la materii prime, energie şi combustibili, reducerea subvenţiilor, politica fiscală şi cea financiar-monetară, manifestarea cvasipermanentă a poziţiei de monopol a unor agenţi economici.

**Tabelul nr. 8 - Principalii factori de influenţă asupra inflaţiei**

| Factori | Bulgaria | Cehia | Ungaria | Rusia | Ucraina |
|---|---|---|---|---|---|
| 1.Creşterea preţurilor la materii prime şi energie | x | x | x | x | x (80-85% în 1993) |
| 2.Schimbări în sistemul de impozitare: TVA etc. | x | x | - | - | x |
| 3.Rata de schimb | x(1) | x | x | x | x |
| 4.Comportamentul monopolist al firmelor | - | x | - | - | x |
| 5.Politica financiar monetară şi de credite | - | - | - | - | x |
| 6.Costul unor servicii trecute în sectorul privat (sănătate,educaţie) | - | x | - | - | - |
| 7.Politica bugetară | x (25% in 1992-1994) | - | - | - | x |
| 8.Datoria internă | x (30% in 1992-1994) | - | - | - | - |
| 9.Decapitalizarea agriculturii şi ind.alim. | - | x | - | - | - |
| 10.Influxul de capital străin | - | x | - | - | - |

*(1) o modificare cu 1% a ratei de schimb conduce la o creştere cu o,4% a inflaţiei.*

*Sursa: Rapoartele prezentate de experţii naţionali la Simpozionul "Wages, Efficiency and Social Cohesion: Towards a Negotiated Wage Policy in Central an Eastern Europe", Budapesta, 29 Nov. - 1 Dec. 1995 în volumul "Reforming Wage Policy in Central and Eastern Europe, EC, ILO, 1995.*

În România, analiza responsabilităţii factorilor la creşterea inflaţiei evidenţiază o imagine similară.

**Tabelul nr. 9 - Contribuția factorilor la creşterea costului total** (%)

| Factori | 1992 față de 1989 |
|---|---|
| 1.Corelarea prețurilor materiilor prime și energiei (din prod.internă și din import) cu prețurile pieței mondiale și evoluția acestora în lei, la cursul de schimb de referință | 55,4 |
| 2.Reducerea producției și alți factori | 18,9 |
| 3.Creşterea salariilor | 14,9 |
| 4.Reducerea productivității muncii | 6,4 |
| 5.Sporirea ratei dobânzii | 4,4 |
| TOTAL | 100.0 |

***Sursa**: Guvernul României. Strategia de reformă economico-socială a Programului de guvernare, Bucureşti, Februarie, 1993*

În perioada 1989-1992 creşterea salariilor a contribuit doar cu cca. 15% la inflația prin costuri şi aceasta în condițiile în care, în anul 1990 au fost acordate importante majorări de salarii sub forma unor sporuri, reîncadrări pe nivele şi categorii de salarizare (ca restituire a unor drepturi sau ca reconsiderare a unor activități care în perioada economiei centralizate fuseseră retrase sau ignorate).

În perioada următoare contribuția salariilor la inflație a fost şi mai redusă. Creşterea prețurilor în 1993, an în care inflația a atins cel mai înalt nivel (295,5% în decembrie 1993 față de decembrie 1992, respectiv o rată medie lunară de 12,1%) s-a datorat în principal: liberalizării adaosului comercial şi înlocuirii ICM cu TVA de la 1 iulie, sporirii accizelor pentru băuturi, tutun şi alte produse de lux, majorării prețurilor la energie, ca rezultat al deprecierii cursului de schimb leu-dolar SUA. în paralel s-a operat şi eliminarea ultimei tranşe de subvenții bugetare pentru unele mărfuri şi servicii, evoluția prețurilor unora dintre acestea rămânând sub controlul statului până în 1994. Ulterior, factorii care au continuat să influențeze evoluția inflației au fost devalorizarea cursului de schimb şi sporirea prețurilor la materiile prime petroliere şi la energie electrică (cu efectele în lanț pe care acestea le induc).

1.4.3.2. în ultimă instanță, există argumente pentru a susține că promovarea drept linie generală de conduită a politicii guvernamentale, a unei politici de salarii mici, reducerea accentuată a puterii de cumpărare a acestora reprezintă, în condițiile particulare ale tranziției la economia de piață în țările central şi est-europene mai degrabă un factor inflaționist decât unul de aplatisare a curbei prețurilor. Şi aceasta, deoarece o asemenea politică, însoțită fiind de o productivitate a muncii comparativ mai redusă şi de un nivel scăzut al resurselor pentru investiții, nu poate crea un avantaj competitiv real.

în acelaşi timp, prin destructurarea schemei de consum a familiilor, alimentează dezechilibrul cerere-ofertă pe piața internă şi menține o cerere distorsionată pentru produsele de import, orientată spre completări pentru nevoi de consum pe termen scurt (inclusiv sub forma cooperărilor de producție cu materialul clientului), în detrimentul inserției de capital, retehnologizării etc.

Pentru economiile în tranziție, eficiența salariilor joase poate fi corect interpretată dacă considerăm ca element obligatoriu de referință **orizontul de timp.** Astfel, pe termen scurt, poate fi considerată: a) un element pozitiv deoarece: stimulează inițiativa individuală privată; conduce la sporirea exportului (inclusiv indirect); asigură venituri salariale pentru o parte relativ mai mare a populației în vârsta de muncă; determină o oarecare susținere a pieței interne şi o expansiune (şi indirectă) pe piața internațională; b) un element negativ pentru că, între altele, duce la pierdere de avuție națională prin subevaluarea factorului muncă; susține migrația forței de muncă înalt calificată. Pe termen mediu şi lung, deşi ar putea fi apreciată ca o acțiune pozitivă în măsura în care favorizează o oarecare stabilizare a ocupării pe un segment al pieței muncii, efectele negative sunt însă mult mai grave şi greu de înlăturat. Intre cele mai importante amintim: perpetuează un nivel de trai scăzut, structura pieței muncii pe profesii şi meserii se degradează sub aspect calitativ; frânează viteza schimbărilor tehnologice în economie şi posibilitatea realizării unor străpungeri spre industriile de vârf, competitive; se reduce probabilitatea penetrării (câştigării sau recâştigării) unor segmente de pe piața internațională ş.a.

Pierderea netă, care oricum se obține prin menținerea unor salarii nestimulative, impune reconsiderarea globală şi profundă a politicilor de remunerare a muncii, a segmentelor economiei naționale potențial eficiente, precum şi a posibilităților de finanțare. Alegerea adecvată a priorităților va multiplica pe termen mediu şi lung efectele pozitive ale efortului dirijat (şi mai mare) pe termen scurt.

1.4.3.3. Inflația reprezintă, fără îndoială, un efect. Instrumentarea evoluției acesteia se poate face pe două căi: a) prin atenuarea efectelor şi b) prin corelarea imputurilor. în funcție de metoda aleasă, inflația inerțială este mai mare sau mai mică. în practică este greu să separi şi să determini mărimea influenței potențiale şi efective a fiecărei măsuri luate. Rezultatele reprezintă efectul net al interacțiunii tuturor imputurilor şi corecțiilor.

Eliminarea inflației înseamnă eradicarea cauzelor. în situația considerării corelației salarii-inflație, aceasta presupune politici ale pieței muncii neinflaționiste, care să excludă manifestări precum: exercitarea forței monopoliste pentru creşteri artificiale de salariu, inflexibilitatea sau chiar imposibilitatea funcționării mecanismelor şi instrumentelor specifice acestei piețe.

Menținerea sistemului actual va conduce doar la intrarea într-un ciclu de neutralizare sau compensare parțială (şi de regulă ex-post) a tendințelor şi/sau rezultatelor negative. Efectele pe termen scurt, care potențial pot fi favorabile,

vor conduce în final (pe termen mediu şi lung) la falimentul politicii salariale şi de venituri în ansamblul său. în timp ce principalele obiective ale politicii de salarii şi venituri în perioada celor câțiva ani de tranziție au fost de reducere a inflației şi de menținere pe cât posibil a unui nivel ridicat al ocupării, creşterea economică reclamă un nou tip de politică de venituri, care să permită salariului să-şi exercite rolul şi funcțiile sale economice. Numai în acest mod politica de salarii ar deveni neutră sau ar influența pozitiv trendul inflației.

Aceasta presupune acțiunea în paralel pe două direcții şi anume:

- îmbunătățirea funcționării sistemelor şi mecanismelor existente prin eliminarea imperfecțiunilor sau contradicțiilor ori renunțarea la acelea ce conduc la efecte nete adverse;
- implementarea unei soluții conceptuale noi, în concordanță cu schimbările din mediul economic.

Economiile în tranziție pot promova o politică salarială activă şi neinflaționistă în condițiile respectării unor corelații şi restricții necesare stabilității economice, fără de care creşterea economică nu se poate realiza:

I. asigurarea creşterii salariilor în dependență de evoluția PIB şi, respectiv, a indicatorilor de productivitate şi eficiență la nivelul agenților economici. Deci, sporurile de salarii să reprezinte o consecință a creşterii valorii adăugate, în detrimentul altor componente ale costului;

II. optimizarea raportului dintre costul salarial şi celelalte cheltuieli cu forța de muncă cu caracter nesalarial. în prezent organismele internaționale sunt preocupate de reducerea costurilor nesalariale prin care înțeleg: a) abolirea mecanismului de indexare a salariilor; b) reducerea costului indirect al muncii, respectiv a contribuțiilor sociale în scopul stimulării ocupării şi promovării unei politici sociale de prevedere şi nu de corectare; c) reducerea impozitelor directe asupra câştigurilor din muncă şi sporirea celor aferente veniturilor din alte surse. O politică salarială activă de stimulare a producției şi a profitului va permite scăderea cererii pentru cheltuieli de asistență socială şi reorientarea fondurilor pentru recalificarea forței de muncă conform cererii restructurate sau chiar reducerea contribuțiilor obligatorii la fondurile de asistență şi securitate socială;

III. adaptarea sistemului de remunerare a muncii prestate la specificitățile activității fiecărui agent economic. Performanțele firmei se bazează în egală măsură pe activitatea managerială şi pe politica de remunerare a muncii. Cel mai bun mod de a motiva salariații pentru eficiență şi inovație este de a promova o politică salarială diversificată pe categorii de forță de muncă, care să promoveze performanța individuală şi să stimuleze abilitățile personale, inclusiv printr-o nouă clasificație a meseriilor şi profesiilor. Individualizarea salariilor va presupune, de fapt, o distribuție echitabilă a părții din valoarea adăugată destinată acestui scop. Adaptarea operativă a salarizării menține interesul pentru rezultate mai bune, dar care la rândul lor trebuie remunerate la un nivel stimulativ;

IV. existenţa unui sistem informaţional în domeniul salariilor adecvat, care să permită realizarea unor negocieri eficiente pentru toţi actorii sociali şi dezvoltarea relaţiilor de parteneriat real. Fără aceasta se poate aluneca spre demagogie socială şi promovarea intereselor politice, spre decizii eronate, inflaţioniste.

Principial, eficientizarea politicii salariale sub aspect motivaţional şi antiinflaţionist presupune un pachet de măsuri intercorelate, aplicabil pe termen scurt, mediu şi lung.

O politică neinflaţionistă de venituri presupune deopotrivă schimbări de esenţă în segmentul de piaţă specific şi modificări corelate pe toate segmentele pieţei naţionale. Deoarece salariul reprezintă preţul plătit pentru munca consumată în procesele ce se desfăşoară în economie, reforma sistemului de remunerare a muncii este inseparabil conectată la reforma preţurilor. Aceasta înseamnă, în primul rând, asigurarea unui tratament similar tuturor factorilor de producţie, atât a celor materiali, cât şi ai forţei de muncă, respectiv o relaţie optimală între salarii şi preţul celorlalţi factori de producţie. în acest context, controlul veniturilor din muncă este posibil şi poate conduce la rezultatele scontate numai dacă este însoţit de o politică corespunzătoare a preţurilor materiilor prime, a creditului şi monedei naţionale, o politică adecvată de impozitare a tuturor categoriilor de venituri (bazată pe echitate, eficienţă, economie şi performanţă) etc. Salariile, asemenea profitului, sunt în primul rând venituri pentru cei ce le primesc şi în al doilea rând sursă de finanţare a cheltuielilor bugetului de stat. Un sistem de impozitare eficient este acela care stimulează realizarea veniturilor, respectiv majorarea masei impozabile şi implicit a sumelor ce revin bugetului. Rata fiscalităţii, tehnica de impunere şi mecanismele de sancţionare sunt elemente ce pot influenţa atât cuantumul obiectului impozabil, cât şi gradul evaziunii fiscale. Tocmai de aceea sunt necesare noi măsuri legislative, organizatorice, economice şi politice care să permită funcţionarea normală a pieţelor şi, implicit promovarea întregii game de venituri - din muncă, din deţinerea şi administrarea capitalului etc.

# Capitolul 2. POLITICA DE CONTROL A SALARIILOR. NECESITATE. LIMITE

Politica de control a salariilor, pe scurt a politicii de venituri, s-a impus ca o caracteristică definitorie a programelor de liberalizare a economiei şi stabilizare macroeconomică. Principalele obiective ale unor asemenea politici - cu largă utilizare pentru perioade relativ scurte în practica internațională, acceptate de teoria economică sunt:

I. Managementul restrictiv al cererii agregate în condițiile în care economia era şi, din păcate, s-a menținut vulnerabilă la inflația accelerată. în acest context, descurajarea inflației şi a supraocupării forței de muncă, prin politici restrictive de venituri s-a impus ca o necesitate de prim ordin;

*Reamintim că "supravegherea" creşterii absolute a salariilor s-a realizat prin câteva mecanisme, utilizate concomitent – menținerea salariului minim la cote scăzute şi deprecierea raportului dintre acesta şi salariul mediu; mecanismul indexării parțiale a salariilor în raport cu evoluția indicelui prețurilor de consum; austeritate salarială pronunțată în funcția publică; mecanismul de moderare a creşterii salariilor. Ne vom ocupa numai de acestea din urmă.*

II. Îmbunătățirea calității, a competitivității şi eficienței şi, pe aceasta bază, crearea resurselor necesare restructurarii-relansării economiei şi asigurarea unei anumite securități a ocupării forței de muncă;

III. limitarea efectelor alocative şi distributive distorsionante ale politicii de venituri care puteau rezulta din funcționarea pieței şi presiunile asupra creşterii salariilor.

Folosirea unor asemenea politici de control a salariilor într-un mediu economic în proces de liberalizare - bazat însă pe laxitatea restricțiilor financiare vizavi de sectorul de stat, pe raportul de forțe favorabil sindicatelor şi cedarea în fața revendicărilor salariale - este dictată de faptul că "....Eficiența pe piața forței de muncă cere nu numai liberalizarea deciziilor cu privire la salarii şi angajarea forței de muncă, dar şi infrastructura instituțională a unei piețe libere: proprietate privată şi piețe competitive pentru produse, capital şi forță de muncă. (Richard Jackman, Michal Rutkowski, 1994). în absența acestora sau în cazul funcționării lor distorsionate, statul are datoria să sprijine crearea acestei infrastructuri, să evite turbulențele grave. Tocmai de aceea, în mod aparent paradoxal, în economiile de tranziție controlul salariilor a constituit un element cheie în programele de stabilizare macroeconomică, combatere şi prevenire a hiperinflației (Gh.Oprescu, 1996). De altfel, în mare măsură asemenea politici aveau o anume tradiție, se integrau organic în moştenirea economică a țărilor central şi est-europene la începutul perioadei de tranziție. Astfel, în Ungaria şi Polonia, renunțarea la stabilirea centralizată a salariilor a fost însoțită de utilizarea unor politicii de control a veniturilor din anii 70 şi

respectiv '80. Cât priveşte România, amintim doar că acordul global generalizat, prin sistemul de **criterii şi condiţii penalizatoare** de formare şi acordare a salariilor nu era altceva decât un mecanism, ce-i drept abil cosmeticizat, de control a creşterii salariilor, de reprimare a inflaţiei în condiţiile penuriei de ofertă şi a unei cereri amânate a populaţiei, impresionante. Exista deci, un ansamblu de condiţii întrunite care, teoretic, oferea şanse de reuşită unor asemenea politici. Dar, eficienţa lor concretă, cu deosebire pe termen lung, indiferent de modalităţile folosite, rămâne abia să fie demonstrată.

În majoritatea ţărilor central şi est-europene aflate în tranziţie, pentru a atenua influenţele (teoretic acceptate) asupra dinamicii inflaţiei potenţiale s-a optat pentru o politică de moderare a creşterilor salariale prin intermediul unor impozite suplimentare de sancţionare a creşterilor peste anumite limite convenite şi/sau considerate acceptabile. în acest sens s-au folosit diverse modalităţi concrete de aplicare. S-a pornit de la amendarea creşterii salariilor individuale, s-a practicat apoi sistemul controlului creşterii fondului total de salarii ajungându-se ulterior la impozitarea suplimentară a depăşirii creşterii admisibile a salariului mediu. Cu sublinierea că, în fiecare caz în parte, se urmărea controlul masei salariilor. Pe parcursul aplicării sale sistemul a fost ajustat. Treptat, unele ţări au renunţat la folosirea politicii de control a salariilor, fie pentru că s-a creat infrastructura de piaţă necesară, fie pentru că eficienţa sa s-a dovedit relativ redusă, fie din motive politice sau electorale. în principal, în ţările central şi est europene mecanismul a evoluat conform datelor din Tabelul nr. 10). în România, **moderarea creşterii salariilor a fost din start considerată ca una din ancorele politicii de stabilizare macroeconomică;** un mecanism de temperare a inflaţiei potenţiale deopotrivă prin costuri salariale şi, respectiv, prin cerere; un mecanism de mai bună corelare între evoluţia salariului real şi cea a productivităţii muncii, de frânare a unor evidente tendinţe ale managerilor întreprinderilor de a majora salariile fără legătură organică cu rezultatele economice ale agenţilor economici, de sporire a capacităţii de rezistenţă a managerilor în faţa presiunii sindicale şi, implicit, de a tempera într-o anumită măsură majorarea artificială a preţurilor.

Sistemul de supraveghere a creşterii salariilor a fost promovat de Guvern, în limitele competenţelor acordate prin Legea nr. 14/1991. Legea prevede pe de o parte, descentralizarea modului de stabilire a salariilor, construirea grilelor de salarizare revenind agentului economic, negocierea liberă a salariilor, iar pe de altă parte, posibilitatea ca temporar, pentru perioade scurte, Guvernul să utilizeze măsuri de control a creşterii salariilor. Supravegherea creşterii salariilor, proces ce se derula încă din 1991 a fost reglementată juridic prin Legea nr.25/1993 şi a constat într-o serie de măsuri administrative ale Guvernului, obligatorii pentru regiile autonome şi societăţile comerciale cu capital majoritar de stat şi instituţiile bugetare şi cu caracter de recomandare pentru ceilalţi agenţi economici. Ulterior au fost exceptate unităţile cu activitate exclusiv pentru export.

**Tabelul nr. 10 - Politica de impozitare suplimentară a veniturilor din muncă, ca măsură de reducere a presiunii creşterilor salariale asupra inflației**

| Țara | Momentul introducerii | Măsuri, acțiuni asociate | Corecții în perioada aplicării definitive | Momentul renunțării |
|---|---|---|---|---|
| Polonia | 1990 | -reprezenta parte componentă a "terapiei de șoc"<br>-adițional, s-a folosit metoda impozitării progresive a sumelor provenite din participarea la profit (plafonul limită -8,5% la salariu) | -1992-1994 atenuarea scării de impozitare suplimentară | 1993 |
| Ungaria | Înainte de schimbările polit. | .... | -1988-1992 moderare şi apoi renunțare prin înlocuirea cu sistemul impozitării veniturilor şi a negocierii tripartite a creşterilor de salarii | 1992 |
| Cehia | 1991 | -ca parte a reformei radicale<br>-asociată cu reducerea salariului real cu 12% anual | -întrerupt în 1992 | 1995 |
| Slovacia | 1991 | -idem- | -nu s-a aplicat în 1993<br>-s-a reintrodus în 1994 | 1995 |
| Bulgaria | 1989 | -introducerea negocierilor salariale în 1991<br>-din 1992 legarea de evoluția productivității muncii | -generalizare în ind. în 1991<br>-în 1991 nu s-a compens. ptr. inflație fondul de referință rămânând constant | continuă |
| Albania | 1992 | -componentă a reformei | - | continuă |
| Rusia | 1989 | -asociată din 1992 cu terapia de şoc | -relaxare parțială în 1990-1991<br>-întărire a sistemului cu taxe mult mai restrictive din 1992 | 1996 |

***Sursa**: Pe baza volumului: Reforming Wage Policy in Central and Eastern Europe, International Symposium on "Wages, Efficiency and Social Cohesion: Towards a Negotiated Wage Policy in Central and Eastern Europe, European Commission, International Labour Office, Budapest 29 November- 1 December, 1995.*

Ca şi în celelalte țări în tranziție - în consonanță de altfel cu politicile practicate pe plan internațional în domeniu -, sistemul este bazat în principal pe **impozitarea suplimentară progresivă** pentru depăşirea cheltuielilor cu salariile. în decursul anilor, mecanismul de aplicare a suferit corecții importante care vizau în esență baza de calcul a indicatorilor de ajustare pentru creşterile

admisibile de salarii peste nivelul indexării acordate. Practic au fost puse în operă, rând pe rând, toate formulele frecvent utilizate pentru controlul creşterii salariilor.

I. Impozitarea suplimentară progresivă a sumelor care depăşeau limitele salariilor individuale maxime stabilite centralizat pe categorii de personal (1991). Menționăm că impozitul suplimentar penalizator se calcula la suma depăşirilor de salarii şi nu asupra salariilor individuale, se viza deci controlul masei salariale .

Chiar dacă modul de calcul era greoi, în ciuda unor reacții negative, asociat cu prevederea legii de a acorda salarii în dependență de posibilitățile financiare ale fiecărui agent economic, acest mecanism a atenuat într-o anumită măsură impactul inflaționist potențial al creşterii salariilor. Prima negociere liberă a salariilor din 1991 a condus, în medie pe economie, la o creştere a salariilor nominale cu 60% şi o reducere a celor reale cu 7%.

II. În 1992, se renunță la sistemul de moderare a creşterii salariilor individuale în favoarea **controlului costurilor totale cu salariile.** Impozitul suplimentar progresiv este aplicat prin noul sistem pentru depăşirea aşa-numitului fond de salarii de referință. în acest cadru, dincolo de obiectivele generale, prin negocierea fondului de salarii neimpozabil suplimentar se avea în vedere stimularea între prinderilor în dezvoltare sau a celor care creau locuri de muncă, a celor care realizau indici de eficiență superiori şi a celor care produceau preponderent pentru export.

Dacă la nivelul economiei naționale s-ar putea aprecia că sistemul a reuşit, cel puțin la început, să asigure corelația salariul real -productivitatea muncii față de octombrie 1991 (84,5%-84,3%), la cel al regiilor autonome se dovedeşte total ineficient. în acest segment s-a manifestat şi continuă să se manifeste trei tipuri de presiuni, posibil de susținut ca urmare a poziției de **monopol** pe care o dețin în economie: a) sporirea limitelor fondului de salarii neimpozabil suplimentar; b) majorarea subvențiilor; c) creşterea (artificială) a prețurilor şi tarifelor. Toate acestea au produs sau au accentuat dezechilibrele din sistemul de salarizare; au provocat tensiuni în celelalte sectoare de activitate; au întreținut în permanență tensiuni pe piața muncii pentru reducerea decalajelor nejustificate de salarii între ramuri.

III. În anul 1993, se încearcă cuplarea mecanismului de moderare a creşterii costurilor totale cu salariile cu cel de indexare. Fondul de salarii ce putea fi consumat fără a plăti impozit suplimentar se determina în fiecare întreprindere în raport cu: (a) salariul mediu brut de calcul, (b) numărul mediu de personal şi (c) sporul de eficiență față de anul anterior. Sistemul s-a aplicat cu întârziere, practic după încheierea negocierilor contractelor colective de muncă la nivel național şi de ramură, ceea ce a impus corectarea fondului de salarii pentru care nu se plăteşte impozit suplimentar cu efectul rezultat din negocieri. în aceste condiții eficiența supravegherii creşterii salariilor se reduce. După calculele MMPS, creşterile de salarii au fost mai mari cu cca. 25% decât

cele cuvenite prin sistemul de moderare-indexare inițial conceput. Nu întâmplător anul 1993 marchează o ruptură în stăpânirea inflației - o rată medie anuală a inflației de 12,1% față de 9,6% în 1992 şi4,1%în 1994.

Modalitatea de calcul a salariului mediu admisibil este destul de complicată. Baza de calcul pentru stabilirea acestuia o reprezintă salariul mediu de calcul aferent unei luni din an considerată de referință şi care cuprinde indexările la zi, la valoarea maximă, ajustările în raport cu creşterea eficienței economice în perioada anterioară, precum şi corecțiile corespunzătoare majorărilor de salarii prin negociere, rezultate din asigurarea condițiilor necesare respectării prevederilor contractelor colective de muncă la nivel național şi de ramură. Salariul admisibil mai poate fi majorat, în anumite proporții, dacă se obțin rezultate superioare la indicatorii de eficiență (profit la 1000 lei fond de salarii, modificarea raportului dintre creanțele şi arieratele ce revin la 1000 lei volum de activitate facturată etc.).

IV. în anii 1994-1995, sistemul de moderare a creşterii salariilor este construit pe aceleaşi principii ca în 1993. în plus, menționăm că: impozitul suplimentar se stabileşte şi se plăteşte lunar, cumulat de la începutul anului şi se include în costuri. Regiile autonome şi societățile comerciale pot negocia drepturile salariale numai în limitele fondului destinat plății acestora, prevăzut în bugetul de venituri şi cheltuieli. în 1995, prin Ordonanța de urgență nr.1 a Guvernului României, sancțiunile aplicate agenților economici care nu se încadrează în prevederi, ca şi a persoanelor fizice vinovate de încălcarea acestora, s-au majorat substanțial.

Prin Ordonanța amintită se condiționează creşterea fondului de salarii de un grup de factori între care cei mai importanți sunt:

I. preluarea de către salarii - prin recalcularea fondului pe seama indicatorilor de eficiență - a unei părți din efectul creşterii productivității muncii, respectiv a eficienței economice (ce a fost determinată pe baza indicatorilor specifici aprobați);

II. modificarea structurii personalului pe niveluri de salarizare ca urmare a creşterii sau reducerii numărului mediu de personal;

III. majorarea salariilor cu valoarea indexării medii pe salariat stabilită prin Hotărâre a Guvernului.

Prin acest mecanism s-a urmărit ca simultan cu atenuarea creşterii inflației să se evite sau să se reducă diferențele salariale între meserii şi profesii în cadrul aceleiaşi unități, cât şi a celor dintre agenții economici cu profil similar. în acest mod se creau condiții necesare funcționării piețelor profesionale ale muncii şi totodată respectării principiilor de justiție socială. S-a dat posibilitatea agenților economici ce au practicat salarii reduse să acorde prin indexare creşteri de salarii mai mari decât media la nivel național, în limita posibilităților financiare.

Sistemul punitiv de supraveghere a creşterii salariilor a fost permanent şi vehement contestat de sindicate, care apreciau că societățile comerciale cu

deosebire, şi-au epuizat posibilităţile de creştere a productivităţii muncii. Ca urmare, aplicarea Ordonanţei de urgenţă nr.1, de exemplu, limitează drastic posibilităţile de creştere a salariilor şi afectează în continuare puterea de cumpărare şi cererea efectivă, ca mecanism al relansării producţiei.

Modalităţile folosite, judecate comparativ, au avantaje şi dezavantaje, limite. Astfel, restricţionarea creşterii salariilor individuale are din start o eficienţă redusă din moment ce pe calea efectului de structură, determinat de promovările de personal întreprinderile pot "ocoli", "evita" sancţiunile penalizatoare. Mai mult, poate împinge spre politici de personal necompetitive, neeficiente; nu poate fi neglijat, pe de altă parte, şi efectul de "osificare", de "rigidizare" a sistemului de salarii, fără îndoială contraproductiv.

Cea de a doua modalitate a generat o mai mare flexibilitate în stabilirea salariilor individuale. Oferă şi avantaje în domeniul implementării. Este un mecanism care, cel puţin teoretic, ar trebui să favorizeze eliminarea supraefectivelor, să deprime angajarea de noi salariaţi, din moment ce mărimea salariilor individuale este invers proporţională cu numărul de personal. în acest fel, de asemenea teoretic, încurajează - toate celelalte condiţii considerate neschimbate -, sporirea productivităţii muncii.

Cea de a treia metodă favorizează întreprinderile care îşi dezvoltă activitatea. Dar, marele ei păcat rezidă din faptul că încurajează angajarea de personal cu o calificare redusă şi salarii mici, sub nivelul salariului mediu admisibil. Stimulează deci, în anumite condiţii ocuparea forţei de muncă, cu "preţul" unor salarii reduse, ceea ce pe termen mediu şi lung este, de asemenea, contraproductiv sub numeroase faţete.

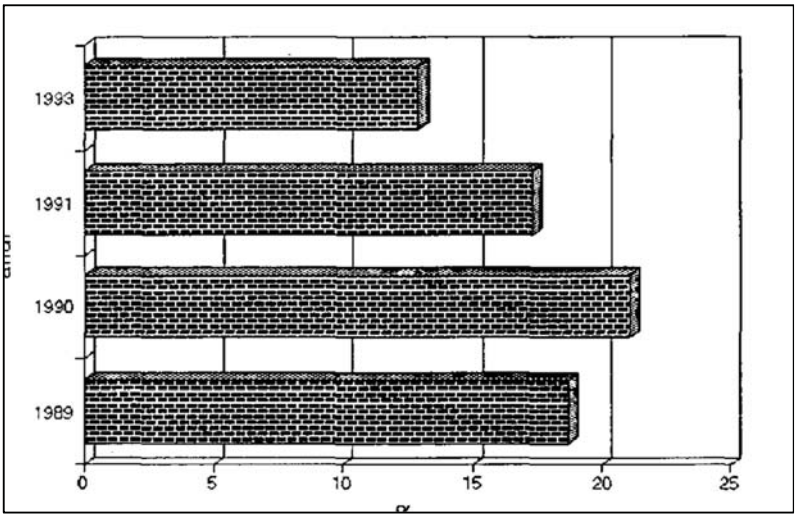
În cele din urmă, indiferent de mecanismul folosit şi de unele rezultate temporare pozitive, intervenţiile de natură administrativă generează inevitabil conflicte între obiectivele pe termen scurt şi cele pe termen mediu şi lung; între obiectivele de moderare a creşterii salariilor şi nevoile de flexibilizare a pieţei muncii, deopotrivă sub aspectul mobilităţii ocupării forţei de muncă, a flexibilităţii profesionale şi respectiv salariale; între obiectivele moderării creşterii salariilor şi încurajarea investiţiei în capitalul uman; între obiectivele controlului salariilor şi cele sociale, ale combaterii sărăciei şi creşterii nivelului de trai; în fine, între cerinţele şi comportamentele diferiţilor parteneri sociali pe piaţa muncii, şi toate acestea, fără a mai introduce în discuţie costurile, pe care le apreciem importante, ale implementării şi funcţionării sistemului, ca şi efectele induse de folosirea ca'mecanism de calcul al normei admisibile a unui indicator sau a altuia.

Global, privit în evoluţia sa , eficienţa sistemului de moderare a creşterii salariilor este modestă, sub cea aşteptată. Două sunt principalele cauze: în primul rând, ponderea scăzută a salariilor în PIB, - 29,1% în 1993, 21,6% în 1995 şi, respectiv, în costurile totale de producţie (Graficul nr. 15).

În ciuda creşterii salariilor nominale, tendința de reducere a ponderii lor şi în totalul costurilor de producție este evidentă - de la 21,1% în 1990 la 12,9% în 1993.

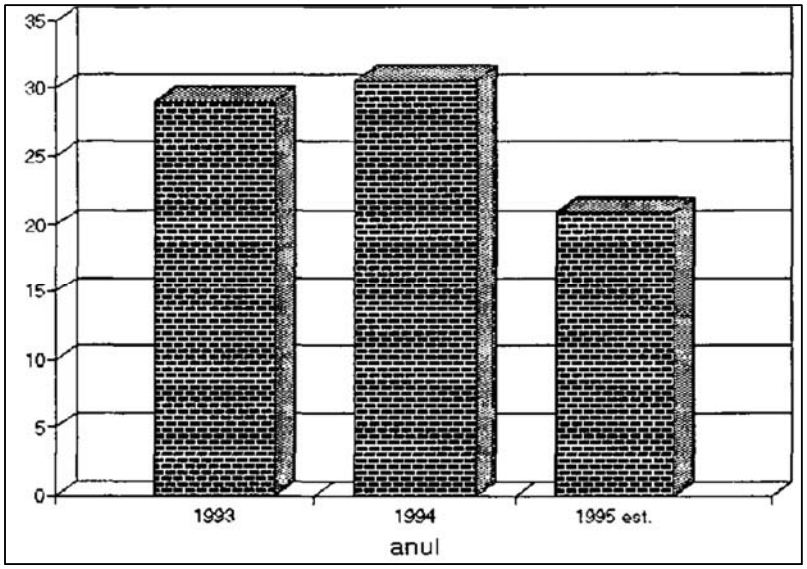
Ponderea salariilor în costurile totale de producție oscilează în limite largi pe ramuri ale economiei şi pe forme de proprietate. Astfel, potrivit "Anchetei asupra costului forței de muncă", în anul 1993 de exemplu, față de 12,9% media pe economie aceasta era de 11,6% în agricultură, 16,2% în industrie, 30,8% în transporturi, 20,2% în R.A., 13,9% în S.C, cu capital de stat, 7,7% în societățile mixte, 6,1% în sectorul privat.

***Graficul nr. 15***




În al doilea rând, cu puține excepții, ponderea impozitelor suplimentare pentru depăşirea cheltuielilor totale de salarii este infimă. Fie că sistemul pus în operă permite o serie de ajustări, fie că întreprinderile dispuneau de posibilități, fie că multe întreprinderi au beneficiat de o serie de facilități acordate de guvern. în plus, permițându-se calculul cumulat al veniturilor salariate s-a creat posibilitatea ca unele depăşiri ale masei salariate pe parcursul anului, supuse, evident, la timpul respectiv, impozitării suplimentare, să fie estompate în final sau chiar să iasă de sub influența mecanismului de moderare, obligativitatea plății penalizărilor încetând de a mai fi operațională (Graficul nr. 16).

***Graficul nr. 16 - Ponderea salariilor în PIB în perioada 1993-1995***




În condițiile sumar prezentate, impozitul suplimentar şi-a pierdut semnificația economică, ponderea sa în costul total al forței de muncă având mai degrabă o valoare simbolică (Tabelul nr. 11).

**Tabelul nr. 11 - Ponderea impozitului suplimentar plătit pentru depăşirea fondului de salarii în total cost mediu lunar al forței de muncă, pe ramuri ale economiei naționale, în anii 1993-1995**

| | 1993 | | 1994 | | 1995 | | +- % față de media pe economie | | |
|---|---|---|---|---|---|---|---|---|---|
| | (%) din total cost mediu | suma (lei preț crt. | (%) din total cost mediu lunar | suma (lei preț crt) | (%) din total cost mediu lunar | suma (lei preț crt) | 1993 | 1994 | 1995 |
| -TOTAL | 0,80 | 826 | 0,56 | 1449 | 0,1 | 385 | - | - | - |
| -agricultură | 0,03 | 25 | 0,02 | 40 | 0,01 | 40 | -97,0 | -97,2 | -89,6 |
| -industrie | 0,43* | 468 | 0,42 | 1118 | 0,03 | 120 | -43,3 | -22,8 | -68,8 |
| -energie electrică şi termică,gaze şi apă | 0,09 | 146 | 0,33 | 1353 | 0,15 | 922 | -82,3 | -6,6 | +139,5 |
| -construcții | 0,08 | 89 | 0,02 | 44 | 0,03 | 119 | -89,2 | -97,0 | -69,1 |
| -comerț | 1,26 | 1046 | 0,35 | 880 | 0,06 | 187 | +26,6 | -39,3 | -51,4 |
| -hoteluri şi rest. | 7,08 | 5981 | 0,58 | 1058 | - | - | +624,1 | -27,0 | - |
| -transport şi depozitare | 0,96 | 1212 | 0,23 | 699 | 0,01 | 40 | +46,7 | -51,8 | -89,6 |

| | | | | | | | | | |
|---|---|---|---|---|---|---|---|---|---|
| -activităţi fin., bancare şi de asigurări | 20,93 | 44805 | 15,75 | 80538 | 2,93 | 22124 | +5324,3 | +5458,2 | +5646,5 |
| -tranzactii imob. şi servicii pt. întreprinderi | 0,38 | 397 | 0,23 | 577 | 0,02 | 70 | -51,9 | -60,2 | -81,8 |
| -alte activităţi de servicii colec-tive,sociale şi personale | 0,54 | 473 | 1,55 | 3163 | 0,01 | 37 | -42,7 | +118,3 | -90,4 |

*x) Inclusiv energie electrică şi termică, gaze şi apă.*
*Sursa: Costul forţei de muncă, 1993, 1994, 1995, CNS.*

O pondere de sub 1% a impozitului suplimentar în total cost al forţei de muncă, nu este în măsură să reprezinte nici un factor punitiv şi nici unul stimulativ. Este mai curând un reflex al unei stări de indiferenţă, a credibilităţii în cădere a mecanismelor de control promovate. în sume absolute, valorile sunt incredibil de mici; 826 lei în 1993, 1449 lei în 1994 şi 385 lei în 1995 în preţuri curente. Diferenţierile pe ramuri se accentuează în 1995 faţă de 1993: depăşirile cele mai mici sunt înregistrate în agricultură şi construcţii iar cele mai însemnate, dar şi în continuă creştere în activităţi financiar bancare şi de asigurări, unde proporţia depăşirii mediei naţionale creşte de la 53,2 ori în 1993 (echivalent a unui plus de 44805-826=43979 lei în 1993) la 56,6 ori în 1995 (22124-385=21739 lei în 1995). Trebuie subliniat însă că ponderea acestor penalizări scade de la cca. 0,8% în 1993 la doar 0,1% în 1995 în total cost mediu al forţei de muncă.

Faţă de 0,4%, pentru 1993 şi 1994 şi 0,03% pentru 1995 plătit din costul mediu lunar al forţei de muncă din industrie pentru impozitul suplimentar ca urmare a depăşirii fondului de salarii, pe subramuri diferenţierile sunt cuprinse în 1993-1994 între 0,1% (extracţia şi prepararea minereurilor, textile şi produse textile, confecţii din textile, blănuri şi piele, maşini electrice etc.) şi 11,8% (prelucrarea ţiţeiului, cocsificarea cărbunelui şi tratarea combustibililor nucleari).

Pentru 1995 valorile externe ale variaţiei pe subramuri industriale sunt cuprinse între 0,003% (construcţii metalice şi produse din metal; maşini şi aparate electrice; mobilier şi alte activităţi neclasificate) şi 0,331 (prelucrarea ţiţeiului, cocsificarea cărbunelui şi tratarea combustibililor nucleari), ceea ce reprezintă de 5,6 ori valoarea medie pe economie (2151:385=5,59 ori) şi de 17,9 ori media din industrie (2151:120=17,93 ori).

O pondere de sub 1% a impozitului suplimentar în total cost al forţei de muncă, nu este în măsură să reprezinte nici un factor punitiv şi nici unul stimulativ. Este mai curând un reflex al unei stări de indiferenţă, a credibilităţii în cădere a mecanismelor de control promovate. în sume absolute, valorile sunt incredibil de mici; 826 lei în 1993, 1449 lei în 1994 şi 385 lei în 1995 în

preţuri curente. Diferenţierile pe ramuri se accentuează în 1995 faţă de 1993: depăşirile cele mai mici sunt înregistrate în agricultură şi construcţii, iar cele mai însemnate, dar şi în continuă creştere în activităţi financiar bancare şi de asigurări, unde proporţia depăşirii mediei naţionale creşte de la 53,2 ori în 1993 (echivalent a unui plus de 44805-826=43979 lei în 1993) la 56,6 ori în 1995 (22124-385=21739 lei în 1995). Trebuie subliniat însă că ponderea acestor penalizări scade de la cca. 0,8% în 1993 la doar 0,1% în 1995 în total cost mediu al forţei de muncă.

Faţă de 0,4%, pentru 1993 şi 1994 şi 0,03% pentru 1995 plătit din costul mediu lunar al forţei de muncă din industrie pentru impozitul suplimentar ca urmare a depăşirii fondului de salarii, pe subramuri diferenţierile sunt cuprinse în 1993-1994 între 0,1% (extracţia şi prepararea minereurilor, textile şi produse textile, confecţii din textile, blănuri şi piele, maşini electrice etc.) şi 11,8% (prelucrarea ţiţeiului, cocsificarea cărbunelui şi tratarea combustibililor nucleari).

Pentru 1995 valorile externe ale variaţiei pe subramuri industriale sunt cuprinse între 0,003% (construcţii metalice şi produse din metal; maşini şi aparate electrice; mobilier şi alte activităţi neclasificate) şi 0,331 (prelucrarea ţiţeiului, cocsificarea cărbunelui şi tratarea combustibililor nucleari), ceea ce reprezintă de 5,6 ori valoarea medie pe economie (2151:385=5,59 ori) şi de 17,9 ori media din industrie (2151:120=17,93 ori).

**Tabelul nr. 12 - Ponderea impozitului suplimentar plătit pentru depăşirea fondului de salarii în total cost cu forţa de muncă, pe ramuri ale industriei, în 1993 -1995**

| | 1993 | 1994 | 1995 |
|---|---|---|---|
| TOTAL | 0,4 | 0,4 | 0,03 |
| Industria extractivă, din care: | 0,1 | - | 0,04 |
| - extracţia şi prepararea cărbunelui | 0,1 | 0,1 | - |
| - extracţia şi prepararea minereurilor metalifere | - | - | 0,023 |
| Industria prelucrătoare, din care: | 0,6 | 0,5 | 0,015 |
| -alimentară şi băuturi | 0,6 | 0,3 | 0,018 |
| -industria tutunului | 3,6 | 2,2 | - |
| -textilă şi produse textile | 0,1 | - | 0,009 |
| -confecţii din textile,blănuri şi piele | 0,1 | - | - |
| -celuloză, hârtie şi carton | 0,1 | - | - |
| -edituri,poligrafie şi reproducerea înreg. pe suporţi | 0,7 | 0,4 | - |

| | | | |
|---|---|---|---|
| -prelucrarea ţiţeiului, cocsificarea cărbunelui şi tratarea combustibililor nucleari | 7,2 | 11,8 | 0,331 |
| -prelucrarea cauciucului şi maselor plastice | 1,0 | 0,1 | - |
| -chimie şi fibre sintetice artificiale | 0,3 | 0,1 | 0,019 |
| -alte produse din minerale nemetalifere | 0,1 | - | 0,034 |
| -metalurgie | 0,1 | 0,4 | - |
| -construcţii metalice şi prod.din metal | 0,1 | - | 0,003 |
| -maşini şi echipamente | 1,0 | 0,5 | 0,008 |
| -maşini şi aparate electrice | 0,2 | - | 0,003 |
| -echipamente, aparate de radio, TV şi comunicaţii | 0,1 | - | - |
| -mijloace de transport auto | 0,2 | 0,6 | - |
| -mobilier şi alte activ.neclasificate | 0,1 | 0,1 | 0,003 |
| -recuperarea deşeurilor | 0,9 | - | |
| Energie electrică, termică, gaze şi apă | 0,1 | 0,3 | 0,15 |
| -Producţia, transportul şi distribuţia de energie electrică şi termică, gaze şi apă caldă | 0,1 | - | 0,173 |
| -Captarea, tratarea şi distribuţia apei | 0,3 | 2,6 | 0,016 |

*Sursa: Anuarul Statistic al României 1994, 1995, CNS, pag.194,185 şi Costul forţei de muncă 1995, CNS.*

Ponderi de peste 1% apar doar în anii 1993 şi 1994, în industria tutunului şi în captarea, tratarea şi distribuţia apei; creşteri ale ponderii acestor impozite se înregistrează în 1994 faţă de 1993 în 4 subramuri: prelucrarea ţiţeiului, cocsificarea cărbunelui şi tratarea combustibililor nucleari (cu 4,6%), captarea, tratarea şi distribuţia apei (cu 2,3%), mijloace de transport auto (cu 0,4%) şi metalurgie (cu 0,3%). în 1995 se observă o scădere generalizată a proporţiei impozitului suplimentar în totalul costului cu forţă de muncă, însă în mod diferenţiat pe subramuri. Aceasta face ca scala de variaţie să oscileze în 1995 între valorile maxim/mediu=11 ori şi mediu/minim=10 ori, faţă de 18 ori şi, respectiv, 4 ori în 1993, deci, să se deschidă de la un raport maxim/minim în 1993 de 71 ori la 118 ori în 1994 şi 110,3 ori în 1995.

Prin prisma datelor prezentate este clar că **impozitul penalizator** şi-a **pierdut treptat** din **substanţă şi semnificaţii** în situaţia în care blocajul financiar tinde să egaleze bugetul anual al ţării, blocajele economice se intensifică, iar marii datornici se bucură de condiţii privilegiate: mergând de la

reeşalonarea - amânarea până la scutirea de plată a unor datorii şi la conservarea unor comportamente de ocolire a mecanismului respectiv.

Un sistem de salarii şi venituri bazat pe o fiscalitate dură şi susținut de o fiscalitate punitivă pe termen lung este distonant cu cerințele funcționării eficiente a pieței şi tinde să se constituie într-o sursă generatoare de blocaje, de turbulențe pe piața muncii, încurajând piața paralelă, evaziunea fiscală şi corupția. în cele din urmă, sistemul - marcat puternic de influențe ale centralizării salariilor - nu poate favoriza descentralizarea sistemelor de plată a muncii în legătură directă cu performanțele întreprinderii, introduce - în condiții de monopol - derapaje salariale fără acoperire în munca depusă, în performanțele colective şi individuale, "atacă" funcția stimulativă, repartitoare (alocativă) a salariului, motivația pentru o muncă de calitate, eficientă. "Politicile actuale, bazate pe impozitare, păstrează una din trăsăturile cele mai grave, negative ale pieței forței de muncă rămase moştenire: efort scăzut şi execuție slabă din partea unei forțe de muncă relativ bine şcolarizate, calificate şi potențial, înalt motivate" (Richard Jackman, Michal Rutkowski, 1994). Pentru ieşirea din acest impas există, probabil, o paletă relativ diversă de alternative. Dar, cea mai potrivită momentului actual rezidă în dezvoltarea parteneriatului şi tripartitismului în materie de salarii şi venituri, în aşezarea hotărâtă a negocierii colective pe fundamente economice solide şi lărgirea frontului negocierii colective în condițiile descentralizării pronunțate a acestora.

# Capitolul 3. REPERE STRATEGICE ALE UNEI POLITICI EFICIENTE DE VENITURI SALARIATE

Politicile de venituri şi salarii constituie deopotrivă una dintre ancorele stabilizării macroeconomice, mecanism de ajustare structurală, dar şi finalităţi ale dezvoltării economico-sociale. Nu pot fi disociate de funcţionarea pieţelor, înainte de toate de cea a muncii. Răspund deopotrivă nevoilor de stimulare a producţiei, calităţii şi competitivităţii, dar şi celor de distribuţie potrivit unor criterii prin natura lor contradictorii - celor de stimulare a rezultatelor (funcţia economică) şi celor de justiţie, de echitate socială (funcţia socială, protectivă). Acest din urmă set de criterii repartitoare - chiar dacă prin definiţie conţin şi elemente stimulative - nu pot să nu modifice regulile generale de funcţionare a pieţei în conformitate cu care venitul recompensează contribuţia factorilor de producţie, în cazul nostru a forţei de muncă. în economiile dezvoltate contemporane şi poate în primul rând în cele europene, relaţiile salariale îmbracă forma unui contract între parteneri liberi, fiind în ultimă instanţă un compromis (negociat) între două sisteme de valori: cel material, determinat de funcţionarea pieţei muncii, marcat evident de imperfecţiunile acesteia şi cel social (chiar moral) guvernat de norme juridice, convenţii, tradiţii. Orice societate modernă combină în grade diferite libertatea pieţei cu constrângerile legii şi ale sistemului de valori şi norme morale tradiţionale (Didier, 1989). Formarea salariilor nu mai este guvernată doar de forţele pieţei, de forţa "mâinii invizibile". Dimpotrivă, este rezultatul unui sistem de relaţii negociat, aşezat pe legi şi norme juridice, reglementat prin convenţii şi (sau) prin acorduri bi (tri) partite. în aceste condiţii, pe cea mai rigidă şi competentă dintre pieţe, salariul ca preţ al muncii, tinde să se îndepărteze de aşa-zisul preţ de piaţă just, de echilibru. Dimensiunea şi evoluţia sa sunt marcate deopotrivă de confruntări, de stări conflictuale, dar şi de promovarea unui tip calitativ nou de management, având drept nucleu motivarea şi stimularea resurselor umane pentru rezultate superioare. în ultimă analiză, este expresia unui proces de învăţare, maturizare şi responsabilizare a actorilor sociali. Din punctul de vedere al relaţiilor de muncă tinde să evolueze, ce-i drept cu sincope spre concertare şi participare, încredere şi credibilitate, ataşament faţă de obiectivele majore ale dezvoltării firmei şi societăţii, în general.

## 3.1. Disfuncţionalităţi şi blocaje

În România, reforma salariilor a fost privită ca o componentă a reformei economice orientată spre: eliminarea inadvertenţelor moştenite de la vechiul sistem şi crearea condiţiilor de formare şi funcţionare a noii pieţe a muncii.

În procesul de realizare a reformei salariilor s-au manifestat însă disfuncționalități, blocaje de naturi şi intensități variate în timp şi spațiu. Deşi de sorginte diferită, toate blocajele sunt expresie a contextului general în care este elaborată şi mai ales aplicată politica salarială, ca una din componentele de bază ale politicii de venituri, de administrare şi gestionare a pieței muncii, a numeroaselor intervenții şi corecturi pe parcurs, precum şi a temperaturii relativ ridicate a relațiilor dintre partenerii sociali.

Unele dintre acestea țin de natura mixtă a funcțiilor alocative şi distributive ale salariului şi anume: element de cost şi susținere a competitivității firmei; sursa principală (adesea unică) de venit; dispozitiv de echilibru macroeconomic, de alocare şi realocare a forței de muncă pe ramuri, sectoare de activitate, profesii, teritoriu, întreprinderi; mecanism de protecție socială. Cel mai adesea, pentru economiile de tranziție, cele mai multe confruntate cu o profundă criză economică, socială şi morală, armonizarea acestor funcții este pe termen scurt şi mediu deosebit de dificilă, dacă nu imposibilă. Cu deosebire atunci când pe de o parte, infrastructura de piață nu a fost creată sau este, sub aspect instituțional şi funcțional, distrosionată, iar pe de alta există şi incoerente carențe în ce priveşte articularea diverselor componente ale reformei economice, pilotarea şi gestionarea acesteia.(Nicholas Bau, 1994).

Altele țin de contextul economic național şi internațional în care reforma salariilor şi politicile salariale au fost concepute şi aplicate. Avem în vedere printre altele: declinul accentuat al producției naționale, explozia şi cronicizarea şomajului, cu deosebire a celui de lungă durată, inflația puternică până la începutul anului 1994 şi persistența în continuare, deprecierea alertă şi în salturi a monedei naționale, exportul în scădere, deficitul bugetar şi respectiv cel al balanței de plăți în creştere, blocaje financiare şi economice de proporții, scăderea puterii de cumpărare a populației cu efecte directe şi imediate asupra volumului şi structurii consumului şi, prin intermediul acestuia, asupra producției naționale; gradul diferit de formare, liberalizare şi funcționare a diverselor piețe asociat cu diferențe în ce priveşte organizarea partenerilor sociali şi raportul de forțe dintre aceştia.

În fine, cele mai multe țin de insuficienta corectare a politicilor salariate la obiectivele generale ale reformei, incoerența şi insuficienta fundamentare a măsurilor în materie de formare şi evoluție a veniturilor salariate. Nu de puține ori - sub presiunea restricțiilor rezultate din starea economiei sau impuse de revendicările sindicale - acestea au avut cu predilecție caracter conjunctural, corectiv şi reparatoriu.

Deşi în esență reforma salariilor a pornit de la principii corecte, cu largă valabilitate, în primii 6 ani ai tranziției impactul pozitiv al acesteia s-a dovedit, în general, slab, atât la nivel macro, cât şi microeconomic. în raport cu nevoile economiei şi speranțele inițiale ale liberalizării salariilor (atât cât s-a făcut) şi instituționalizării negocierilor colective efectele au fost derutante, mai curând adverse şi nu de puține ori perverse. în consecință, în al 7-lea an al tranziției,

salariul este departe de a-şi îndeplini funcţiile sale economice, distributiv-alocative, formative şi protective.

• Monopolul producţiei şi distribuţiei cu deosebire al regiilor autonome de interes naţional din economie au exercitat presiuni puternice cu efecte negative asupra mărimii salariilor şi deformării structurii acestora, diferenţierii salariilor pe sectoare, ramuri, categorii profesionale şi de calificare, asupra subvenţiilor şi preţurilor de consum, cu efecte descurajante pentru investiţia în capitalul uman, pentru restructurare şi retehnologizare. S-au creat prin forţa monopolului sectoare autoprotejate. Pe de altă parte, au generat efecte de contagiune, de escaladare a revendicărilor salariale în alte ramuri şi (sau) întreprinderi, de "impulsionare" a impactului inflaţionist potenţial şi intensificare a conflictelor sociale (Steliana Perţ, Valentina Vasile, 1996, Gh.Oprescu, 1996).

• Deformarea structurii venitului salarial la nivel de ramură şi întreprindere prin sporirea ponderii accesoriilor salariale nelegate direct de munca depusă şi rezultatele ei, precum şi a costului forţei de muncă pe calea salariului indirect.

• Deteriorarea raportului dintre salariul minim şi cel mediu (de la cca. 66% în 1989 la 23,8% în august 1996), ca şi dintre nivelul pensiei medii şi al salariului mediu.

• Erodarea puternică a puterii de cumpărare a salariului şi, ca urmare, modificările sensibile în modelul şi comportamentul de consum al populaţiei au avut ca efect îngustarea pieţei interne a bunurilor de consum şi echipament.

• O politică severă de impozitare a salariilor în condiţiile comprimării cantitative a potenţialilor contribuabili, cu efect direct asupra reducerii salariului net, de îngustare a consumului unor largi cohorte de populaţie, erodarea capacităţii de economisire a gospodăriilor şi susţinere a formării pieţei de capital.

Dezvoltarea economiei informale, a pieţei paralele a muncii are proporţii însemnate, îngrijorătoare, cu efecte divergente deopotrivă asupra nivelului şi securităţii venitului din muncă, asupra protecţiei sociale a forţei de muncă de pe acest segment de piaţă şi asupra veniturilor bugetului statului. în final, se reduce capacitatea financiară a bugetului de a susţine politica investiţională în domeniul public, ca şi pe cea de asigurare a unor salarii compensatorii şi recompensatorii pentru salariaţii din sectorul bugetar al căror salariu mediu - în ciuda nivelului superior de pregătire şi competenţă a forţei de muncă – tinde să rămână mult în urma mediei naţionale, a celor din sectorul concurenţial şi, bineînţeles, din regiile autonome.

Efectul potenţial al presiunii creşterii salariilor nominale asupra inflaţiei a fost parţial atenuat prin utilizarea concomitentă a patru dispozitive: a. menţinerea salariului minim la un nivel scăzut şi imprimarea unei dinamici lente a acestuia; b. controlul şi moderarea creşterii salariilor în întreprinderile cu capital de stat prin sistemul de taxe şi impozite suplimentare pentru depăşirea fondului de salarii admisibil; c. indexarea parţială a salariilor, în proporţie de 50%-60% din creşterea preţurilor; d. austeritate salarială în instituţiile publice

(învățământ, sănătate, administrație publică etc.), austeritate accentuată în anii '95 şi '96. (Daniel Vaughan Whitehead, 1995; Steliana Perț, Valentina Vasile, 1995). Politica de control a creşterii salariilor a avut efecte modeste în combaterea inflației şi a unor comportamente atipice ale partenerilor sociali pe piața muncii. Şi nici nu ar fi putut fi altfel deoarece salariile, deținând o pondere redusă în PIB şi mai ales în costurile de producție, nu pot fi principalul canal de alimentare a inflației. Taxele şi impozitele suplimentare plătite pentru depăşirea fondului de salarii de referință, austeritatea salarială în funcția publică, politica salariilor mici, indexarea parțială etc. - atâta vreme cât alte elemente de cost au evoluat mult mai rapid - nu puteau avea decât un impact redus ca dimensiune şi întindere temporală în reprimarea inflației, în redresarea economiei şi în stoparea puterii de cumpărare, în reabilitarea funcției de economisire şi investire a veniturilor salariale (Valentina Vasile, 1995).

Din perspectiva acestor aspecte globale apreciem că politica de venituri salariale se găseşte într-o zonă critică; nici politica salariilor mici, nici mecanismele de control al evoluției veniturilor salariale nu au reuşit să-i asigure compatibilitatea cu nevoile stabilizării macroeconomice, ale asigurării unui nivel de trai decent pentru o parte însemnată a populației, cu exigențele integrării europene, nemaivorbind de incompatibilitatea dintre dimensiunea şi dinamica salariilor şi a salariilor relative pe de o parte şi natura, funcțiile şi legitățile de formare a acestora, pe de alta. în ultimă instanță, viteza comparativ mai redusă de liberalizare a pieței muncii s-a transformat dintr-un eventual avantaj potențial în dezvantaj. Este un domeniu în care se înmănunchiază în acest moment un ansamblu de probleme esențiale pentru mersul şi credibilitatea reformei; susține viitorul României; funcțiile salariului în economia de tranziție; limitele politicii salariilor mici pentru reproducția forței de muncă; relansarea economiei, susținerea bunurilor şi serviciilor, a producției naționale, stimularea înclinației spre economisire şi investire, care ar trebui să fie dimensiunea, rolul şi funcțiile salariului minim în economie, raportul său cu minimul de subzistență şi, respectiv, cu salariul mediu; este sau nu salariul principalul factor de inflație în condițiile în care celelalte prețuri se mişcă "liber" şi haotic; costul salarial redus este cu adevărat un avantaj comparativ şi, respectiv, competitiv, un factor de atragere a investițiilor străine sau dimpotrivă; care este relația şi impactul real al nivelului, structurii, diferențelor şi dinamicii salariilor asupra privatizării şi restructurării şi invers; interacțiunile dintre politica de salarii şi ocuparea forței de muncă; relațiile salarii-performanțe (rezultate) la scară macro şi microeconomică; negocierile colective ca mecanisme de orientare a politicii salariale la nivel național, de ramură şi de firmă; principiile, criteriile şi raporturile dintre veniturile obținute din muncă şi cele din prestații sociale; care sunt exigențele politicii de venituri salariale din perspectiva pregătirii economiei pentru integrarea în Uniunea Europeană.

### 3.2. Nevoia de coerentă

Evoluțiile de până acum, marcate de numeroase neajunsuri de concepție, construcție şi funcționare a sistemului de venituri salariale pe de o parte, impasul în care acesta se găseşte în prezent, dar şi cerințele accelerării reformelor economice şi sociale, ale pregătirii în vederea aderării la Uniunea Europeană, situează pe primul plan imperativul înnoirii procesului de reformă în acest domeniu. Este în esență vorba de un program articulat şi integrator sub aspectul concepției, arhitecturii şi funcționării sferei de cuprindere, resurselor, al priorităților şi etapelor de realizare a efectelor cumulate. Pe scurt, de unitate conceptuală şi diversitate a mecanismelor, instituțiilor, sistemelor şi schemelor aplicate; descentralizare; autonomie instituțională, funcțională şi financiară; deconcentrare a competențelor şi răspunderilor între nivelele strategice şi cele de execuție; parteneriat între actorii sociali implicați; transparență. Nevoia de articulare se resimte pe câteva fațete care ni se par decisive în planul eficienței şi al credibilității:

I. În raport cu caracteristicile evoluției mediului economic şi social în care sistemele de venituri salariale şi prestații sociale, nu numai că vor funcționa, dar de care vor fi dependente ca dimensiuni ale veniturilor nominale nete şi ale celor reale;

II. În raport cu natura, funcțiile şi caracteristicile fiecăruia dintre subsistemele care concură la formarea venitului salarial;

III. În al treilea rând, şi aceasta are o semnificație cu totul aparte în planul coerenței necesare între componenta veniturilor salariale şi cea de prestații sociale. Avem în vedere, dincolo de faptul că ele sunt interdependente, că sistemul de relații şi proporții dintre acestea trebuie să respecte anumite reguli. Oricum, fiecare dintre ele are o sferă proprie de acțiune, funcții specifice şi contribuții la formarea venitului final al gospodăriei şi prin intermediul acestuia asupra pieței de bunuri şi servicii de consum şi de capital, a pieței financiare etc.;

IV. În al patrulea rând din punctul de vedere al maximizării (optimizării) impactului cumulat al celor două forme de venituri sub aspectul eficienței, al sporirii puterii de cumpărare, al apărării împotriva unor riscuri sociale, al prevenirii şi limitării proceselor de adâncire severă a precarizării sociale şi sărăciei. Luând, evident în considerare restricțiile existente sau care pot să apară, dar şi deschiderile care pot rezulta dintr-o veritabilă reformă în domeniu în condiții de liberalizare a pieților;

V. În fine, coerența ni se pare necesară şi din perspectiva articulării obiectivelor şi priorităților pe termen scurt, mediu şi lung, astfel încât să fie pe cât posibil evitate tensiunile conjuncturale şi nervozitatea din sistem şi să se creeze ambianța (economică, socio-politică, educațional-formativă şi comportamentală) necesară acțiunii conjugate a forțelor motrice capabile să dinamizeze reforma.

Dezvoltarea şi consolidarea pieţelor, stoparea reală a declinului producţiei şi productivităţii muncii, revigorarea ascendentă a activităţii economice, accelerarea reformelor, a restructurării şi privatizării, consolidarea stabilizării macroeconomice oferă deschideri şi posibilităţi noi pentru o nouă viziune a politicii de salarii şi venituri, o politică integrată în strategia globală de creştere şi dezvoltare economică durabilă, de calitate şi integrare în Uniunea Europeană. O politică capabilă să asigure concertarea funcţiilor economice şi sociale ale salariului, respectiv funcţia de venit, motivare şi economisire pentru persoanele ocupate, funcţia de cost pentru întreprindere, sector etc.; funcţia de echilibru macroeconomic pentru puterea publică şi funcţia socială pentru actorii sociali în ansamblul lor, sub dublul său aspect, al recunoaşterii valorii individului, al prestigiului său socioprofesional şi, respectiv, al solidarităţii sociale prin participare la crearea fondurilor necesare protecţiei în faţa diferitelor categorii de riscuri.

### 3.3. Obiective

Pentru a răspunde unor asemenea dificile dar necesare provocări în condiţiile unor restricţii inerente tranziţiei, politica de venituri salariale ar trebui să urmărească un **pachet de obiective,** diferenţiate şi ierarhizate pe termen lung, mediu şi scurt.

I. **Pe termen lung**

a. Accelerarea creşterii economice concomitent cu restructurarea şi modernizarea structurii economiei şi a producţiei; îmbunătăţirea sensibilă a calităţii performanţelor şi a competitivităţii, astfel încât tensiunile de pe piaţa muncii şi costurile sociale alte tranziţiei să fie minime.

b. Crearea condiţiilor pentru manifestarea drepturilor şi libertăţilor individuale şi colective stipulate în Constituţia României, ca şi în Convenţiile Internaţionale pe care ţara noastră le-a semnat, inclusiv alegerea profesiei, dreptul la educaţie şi formare, găsirea unui loc de muncă remuneratoriu şi securitatea venitului din muncă, dreptul de asociere etc.

c. Alinierea la standardele de funcţionare a pieţei muncii din economiile europene, dezvoltate, cuplarea dimensiunilor economice şi sociale ale pieţei muncii din perspectiva integrării în Uniunea Europeană.

d. Crearea unui sistem de salarii competitiv, stimularea prin salariu şi diferenţe salariale a eficienţei economice la scară societală, de firmă şi individuală, a competitivităţii şi performanţei, a competenţei, a valorizării şi valorificării investiţiei în capitalul uman, a mobilităţii forţei de muncă. Susţinerea prin salariu şi diferenţe salariale a flexibilizării pieţei muncii. Asigurarea compatibilităţii dintre dimensiunea economică şi cea socială a venitului salarial, dintre principiile eficienţei şi cele ale justiţiei sociale în procesul de formare, repartiţie şi redistribuire a veniturilor primare.

e. Sporirea salariului real, a puterii de cumpărare. Reducerea decalajelor de venituri salariale față de nivelurile realizate în țările membre ale U.E. şi în marea majoritate a celor asociate.

II. **Pe termen mediu**

a. Consolidarea stabilizării macroeconomice şi dezvoltarea economiei reale ca suport indispensabil al creşterii economice durabile, neinflaționiste şi al unei politici salariale remuneratorii şi eficiente în plan societal, sectorial, de firmă şi individual.

b. Realizarea funcției salariului de preț recompensatoriu al forței de muncă pentru activitatea desfăşurată, de alocare – realocare a forței de muncă pe sectoare, ramuri, categorii profesionale şi profesii, întreprinderi, în teritoriu.

c. Întărirea funcției stimulativ-productive a salariului prin refacerea corelației dintre mărimea şi dinamica salariului pe de o parte şi productivitatea muncii, calitate, performanță şi competitivitate pe de altă parte; stimularea prin salariu şi diferențe salariale remuneratorii a formării profesionale continue, a mobilității profesionale şi geografice a forței de muncă.

d. Un raport optim între criteriile de eficiență economică şi cele de echitate socială în politica de venituri şi salarii. Spargerea "monopolului salarial", evitarea diferențelor exagerate, contraproduc-tive fără acoperire în muncă şi rezultatele ei, ca şi a unor fenomene de egalitarism derivând mai ales din principiile justiției sociale, ale corectării unor efecte negative ale pieței în materie de repartiție.

e. Modificări ale sistemului de fiscalitate, vizând concomitent impozitele pe salarii şi profit (ca dimensiuni, progresivitate şi ponderi în formarea veniturilor bugetului statului) şi, totodată, cotizațiile (contribuțiile) sociale (pentru CAS, fond de şomaj, sănătate ş.a.). S-ar crea pe această cale posibilități de sporire a veniturilor nete, fără ca masa globală a salariilor să crească.

f. În fine, crearea condițiilor economice, logistice şi comportamentale în următorii 2-3 ani pentru trecerea la sistemul de impozitare a venitului global. Un asemenea sistem este cu atât mai necesar cu cât sursele de venit ale individului şi familiei se diversifică.

III. **Pe termen scurt**

a. Accelerarea vitezei de liberalizare a pieței muncii. Aceasta înseamnă un grad mai mare de libertate a agenților economici în stabilirea mărimii şi mişcării salariilor în dependență de situația economică a întreprinderii şi programul ei de dezvoltare, a cererii şi ofertei de forță de muncă. în al doilea rând, asumarea de responsabilități sporite în elaborarea şi aplicarea unor sisteme coerente de evaluare atât a locurilor de muncă, cât şi a calificărilor. În al treilea rând construirea şi promovarea unor sisteme remuneratorii şi stimulative de salarii şi cointeresare, inclusiv de participare **programată** şi **negociată** la distribuția profitului, a plusului de productivitate între capital şi

muncă, între menţinerea şi(sau) creşterea ocupării şi dinamica salariilor nominale şi reale.

b. Modificări ale sistemului de control al creşterii salariilor (reevaluarea mărimii salariului minim, a raportului său cu minimul de subzistenţă şi cu salariul mediu, creşterea salariilor individuale în relaţie directă cu rezultatele muncii, flexibilizarea sistemului de indexare, compensare ş.a.), mergând până la restrângerea sferei de aplicare a acestuia doar la **întreprinderile proprietate** a **statului, în speţă la regiile autonome.** Având în vedere că sistemul de control al creşterii masei salariilor se aplică doar în sectorul de stat, unele din aceste modificări vor fi în mod automat determinate de dezvoltarea sectorului privat în economie.

c. Accelerarea creării unor instituţii ale pieţei muncii de tipul Agenţiei Naţionale de Ocupare şi Formare Profesională, Consiliul Naţional al Formării Profesionale, Inspecţiei Muncii, Tribunalelor Muncii, capabile să gestioneze procesele de ocupare, reciclare, formare şi recalificare a forţei de muncă, de protecţie socială, să controleze şi să garanteze respectarea legalităţii în domeniul relaţiilor de muncă.

### 3.4.Mecanisme şi priorităţi

Atingerea obiectivelor menţionate presupune şi impune, dincolo de voinţa politică a schimbării, promovarea curajoasă a unor mecanisme adecvate, selectivitate şi ierarhizare a priorităţilor. La câteva dintre acestea ne vom referi în continuare.

I. **Liberalizarea şi eficientizarea pieţei muncii.** Aceasta însemnă practic, creşterea rolului pieţei în dimensionarea salariului, a raporturilor de salarii, a nivelului şi structurii ocupării forţei de muncă în condiţii de eficienţă. în acest scop se poate acţiona concomitent pe căi şi cu dispozitive din afara şi, respectiv, din interiorul pieţei muncii. în **prima** categorie se includ:

a. accelerarea privatizării şi protecţia dreptului de proprietate. Până în prezent, doar în mică măsură, în dependenţă evident şi de modalităţile de privatizare folosite, aceasta a fost însoţită de modificări sensibile în nivelul veniturilor celei mai mari părţi a salariaţilor.

b. accelerarea restructurării, cu deosebire la scară microeconomică. Oricum, restructurarea întreprinderilor este mult întârziată, argumentându-se cu eventuale efecte negative asupra ocupării forţei de muncă şi a mărimii salariilor. în realitate, asemenea efecte există. Dar, în opinia noastră, sunt mai curând induse de neglijarea dimensiunii umane a restructurării; de lipsa gestiunii previzionale a resurselor de muncă la scară micro şi macroeconomică, singura capabilă să dea răspunsuri valabile la problemele ocupării forţei de muncă şi protecţiei salariaţilor în condiţii de restructurare masivă;

c. sprijinirea întreprinderilor mici şi mijlocii din sectorul de producţie, stimularea performanţei, competiţiei şi competitivităţii, concomitent cu orienta-

rea producţiei acestora spre domenii în care cererea populaţiei nu este satisfăcută.

Cât **priveşte mecanismele şi priorităţile legate direct de funcţionarea pieţei muncii,** acestea se concentrează în următoarele sfere:

a. gestiunea previzională şi managementul calitativ al resurselor umane la toate nivelurile;

b. descentralizare, subsidiaritate şi responsabilitate în managementul strategic, sectorial şi la nivel de firmă al resurselor umane;

c. dezvoltarea parteneriatului, tri şi multipartitismului în gestionarea pieţei muncii, definirea riguroasă a competenţelor şi răspunderilor partenerilor sociali în legătură nemijlocită cu progresele privatizării, restructurării şi dezvoltării instituţiilor pieţei muncii;

d. încurajarea prin măsuri şi stimulente adecvate a mobilităţiiforţei de muncă.

II. **O strategie naţională de promovare a unui sistem competitiv de salarii şi venituri construită în jurul a câtorva axe şi anume:**

a. eliberarea forţelor stimulative ale pieţei şi slăbirea treptată şi, respectiv, limitarea intervenţiei statului în formarea şi mişcarea **salariilor.**

Având în vedere că o bună perioadă de timp în economie sectorul public va deţine o pondere relativ însemnată, iar menţinerea stabilizării macroeconomice este o prioritate a tranziţiei, statul nu poate fi eliminat de pe piaţa muncii în calitatea sa de patron şi de garant al evitării unor situaţii conflictuale sau a unor evoluţii în dezacord cu interesele generale ale societăţii. Dar, modalităţile sale de acţiune şi mecanismele de intervenţie se cer cu necesitate schimbate, adaptate mediului concurenţial în dezvoltare. Astfel, **statul** ar putea interveni în întreprinderile care rămân în proprietatea sa (regii autonome) **prin stabilirea marjei de creştere anuală a salariilor, prin negocieri.** în acest fel ar fi stopate tendinţele de negociere a unor creşteri exagerate a salariilor în sectoarele "autoprotejate" prin forţa monopolului de care dispun, fără o legătură strânsă cu rezultatele economice şi implicit, presiunea pe care acestea o exercită asupra subvenţiilor bugetare şi creşterii preţurilor şi tarifelor s-ar reduce. S-ar limita pe de altă parte, efectul de antrenare al creşterii salariilor din aceste sectoare pentru celelalte ramuri şi activităţi. S-ar crea deci, condiţii pentru aşezarea raporturilor de salarii pe baze mai sănătoase, pe criterii riguroase şi măsurabile;

b. legarea salariului individual de productivitate, performanţă, competenţă. Aceasta va conduce la sporirea caracterului remunera toriu al salariului, la armonizarea funcţiilor sale de venit şi cost, la stimularea pregătirii profesionale, a competiţiei pentru rezultate, la lărgirea stimulativă a plajei de diferenţiere a salariilor şi susţinerea, pe această cale a echilibrelor dintre cererea şi oferta pe pieţele muncii;

c. asigurarea unei structuri performante şi stimulative a salariului prin eliminarea elementelor salariale care nu au legătură directă cu rezultatele muncii (sporuri, diverse tipuri de prime).

Acestea, cu ponderi spectaculoase în structura venitului salarial din unele sectoare nu sunt decât forme mascate de creştere a veniturilor salariale şi a costului salarial, fără legătură cu rezultatele muncii, împing în plan periferic preocupările pentru calitatea vieții şi muncii. Pentru început, având în vedere şi eventualele reacții ale sindicatelor şi salariaților, cel puțin o parte a acestora ar putea fi introduse în **salariul de bază negociat.** Sigur că problema trebuie discutată şi soluționată diferit în funcție de diversele situații concrete şi de obiectivele politicii salariale naționale, sectoriale sau de firmă şi nu, în ultimul rând, de reabilitarea investiției pentru ameliorarea condițiilor de muncă. De altfel, într-un sistem aşezat pe norme economice şi sociale corecte, acceptate şi respectate, primordialitate trebuie să aibă asigurarea ansamblului de condiții necesare pentru calitatea vieții de muncă. Sistemul de sporuri, oricât de diversificat şi oricât de mare ar fi dimensiunile acestora, nu poate compensa decât aparent impactul mediului nociv de muncă;

d. încurajarea în întreprinderile performante a promovării participării salariaților la distribuirea unei părți a profitului net, folosind în acest scop sisteme de salarizare adecvate;

e. stimularea dezvoltării prin salarii, prin creşterea puterii de cumpărare a acestora, a dezvoltării pieței interne şi respectiv a producției naționale, spargerea monopolului şi a presiunii importatorilor de anumite produse care au efecte negative pentru dezvoltarea producției naționale, de bunuri şi servicii şi implicit pentru ocuparea forței de muncă şi asigurarea securității venitului din muncă;

f. încurajarea economisirii, a investițiilor şi a creării de locuri de muncă la nivel de firmă prin diferențierea politicilor fiscale şi de credite, ca şi prin sisteme de sprijinire prioritară a întreprinderilor care creează locuri de muncă, în general pentru şomeri cu predilecție pentru cei de lungă durată sau persoanele descurajate.

III. O politică flexibilă, negociată (sau bazată pe consultarea partenerilor sociali) în ce priveşte mărimea salariul minim.

în acest domeniu, evident în legătură cu obiectivele economice globale şi cu poziția partenerilor sociali pot exista cel puțin patru alternative:

a. menținerea salariului minim național garantat şi imprimarea de către Guvern a unei dinamici lente a acestuia. Este situația caracteristică evoluțiilor de până acum care a condus la deteriorarea gravă la nivel național a raportului dintre salariul minim şi cel mediu, iar la nivel sectorial şi de firmă - în funcție de capacitatea de negociere a partenerilor - la mari diferențe;

b. creşterea salariului minim în limite care să stimuleze investiția în capitalul uman, perfecționarea calificării, filiere profesionale viabile şi politici de personal pe măsură.

Dincolo de mărimea ca atare a salariului minim de bază - care îşi are importanța sa ca punct de pornire aceasta pune în discuție coeficienții de ierarhizare a posturilor de muncă şi a funcțiilor, evaluarea competenței, încadrarea şi promovarea personalului, într-un cuvânt arhitectura grilelor de salarii şi a corespondenței dintre cerințele postului şi capacitatea celui care îl deține. Pe de altă parte, la nivel global, pledează în favoarea păstrării unei anumite relații între salariile din sectorul concurential şi cele din funcția publică pentru evitarea fenomenelor de descurajare şi migrare din sistem;

c. renunțarea în politica salarială la salariul minim național garantat, dând libertate agenților economici ca prin negocieri să fie stabilit nivelul acestuia;

d. deconectarea diverselor tipuri de prestații sociale de mărimea salariului minim, precum şi eliminarea automatismului mişcării grilei de salarii, ca urmare a creşterii salariului minim garantat.

În opinia noastră, acceptabile par a fi alternativele b şi d. Operaționalizarea lor în politicile de salarii presupune respectarea simultană a două cerințe. **Prima,** stabilirea şi păstrarea unui raport acceptabil între salariul minim național şi minimul de subzistență. A **doua,** asigurarea corelației necesare dintre salariul minim şi cel mediu, dintre fiecare din acestea şi alte categorii de venituri ale populației, evitându-se egalitarismul salarial.

IV. **Flexibilizarea sistemului de indexare a salariilor în funcție de evoluția prețurilor bunurilor şi serviciilor,** astfel încât să se asigure o protecție mai mare a puterii de cumpărare a salariului nominal. Pe măsura reducerii şi stabilizării la cote cât mai scăzute a ratei de inflație, gradul de acoperire a creşterii prețurilor poate fi majorat de la 50 - 65% media de până acum la 70-80-90% în anii care urmează. în acest context se poate discuta pentru moment alternativa unui sistem degresiv de indexare în funcție de nivelul salariului de bază, iar într-un viitor dificil de precizat acum, a unei politici de dezindexare.

V. **Descentralizarea în continuare a negocierilor colective,** concentrarea lor în principal la nivel de ramură şi întreprindere, cu precizarea riguroasă a câmpului problematic al negocierilor pentru fiecare dintre aceste niveluri. în opinia noastră, pentru România - având printre altele în vedere maturitatea la care au ajuns partenerii sociali - **sistemul integrat de negocieri colective** rămâne veriga principală a creării unui sistem de salarii eficient, performant din punct de vedere economic şi acceptabil sub aspect social. în acest scop este însă necesar să fie avute în vedere concomitent mai multe direcții de perfecționare:

a. participarea, în formule organizate, bipartite la nivel de întreprindere, tripartite la cel sectorial şi național, la dezbaterea ansamblului de probleme economice, tehnice şi sociale ale dezvoltării întreprinderii, repartizării profitului pe destinații astfel încât obiectivele imediate să fie cuplate cu cele pe termen mediu şi lung. Aceasta ar putea constitui terenul pentru corelarea politicii de ocupare cu cea de salarii, pentru promovarea programată a unor sisteme de

participare la profit ("profit sharing", "workers-ownership schemees", "workers 'financial participation");

b. fundamentarea creşterilor de salarii pe rezultatele economico-financiare ale întreprinderii, legarea salariului de productivitate şi performanţă economică, stoparea în procesul de negociere a tendinţelor de diversificare a accesoriilor salariale şi ale altor drepturi care nu au legătură cu munca şi performanţa şi care au un efect de distorsiune a raporturilor de salarii şi relaţiilor industriale; reconstruirea structurii salariului pe principii şi criterii economice;

c. o mai mare flexibilitate temporală şi spaţială a negocierilor în funcţie de situaţia economică şi perspectivele de dezvoltare ale întreprinderii şi zonei în care este amplasată.

VI. **întărirea disciplinei financiare, a controlului costurilor de producţie şi nu numai sau cu precădere a costurilor directe şi indirecte cu forţa de muncă,** începând cu firma până la nivelul economiei naţionale:

a. modificarea şi îngustarea câmpului de acţiune a moderării creşterii salariilor. Într-un sistem global de austeritate care în mod necesar va caracteriza economia României în viitorii 4-5 ani, dacă nu mai mult, în segmentul **regii autonome, controlul riguros al costului salarial trebuie menţinut.** Având în vedere şi poziţia unora dintre actorii sociali, în speţă a sindicatelor din aceste domenii, mecanismul de control poate fi mult simplificat. în locul sistemului greoi, birocratic aplicat până în 1996, controlul se poate realiza printr-o recomandare a Guvernului, sub forma unei "note de cadraj", prin care se fixează limitele de creştere în fiecare an a salariilor negociate în regiile autonome de importanţă naţională. Depăşirea limitelor stabilite, fără corespondent în rezultatele economice, urmând să fie în continuare amendată prin taxe şi impozite suplimentare progresive, ca şi prin sancţionarea celor vinovaţi. Oricum, sistemul trebuie să blocheze acordarea de subvenţii pentru plata salariilor. în interiorul acestor limite, întreprinderile sunt libere să negocieze creşteri de salarii compatibile cu situaţia lor economică.

VII. **Îmbunătăţirea legislaţiei cu privire la piaţa muncii** şi accelerarea procesului de creare a unor instituţii modeme ale pieţei muncii, capabile să gestioneze piaţa muncii pe principiile descentralizării, deconcentrării şi parteneriatului.

### 3.5. Restricţii

Politica de venituri salariale pentru a fi operaţională, se cere proiectată în consonanţă cu caracteristicile mediului economico-social căruia i se adresează, mediu în care coexistă elemente favorizante şi restricţii. Acestea din urmă deturnează adesea rezultatele în raport cu modul în care sistemul este gândit.

Care sunt aceste restricții în prezent?

I. gradul mai redus de formare şi liberalizare **a** pieței muncii combinat cu imperfecțiunile comparativ mai mari ale acesteia în raport cu celelalte piețe (date fiind caracteristicile "mărfii" care circulă pe această piață şi ale relațiilor dintre operatorii economici şi salariați, în genere ale noului tip de relații industriale.);

II. şocurile mari pe care celelalte piețe le transmit pieței muncii, generate deopotrivă de situația moştenită, de tranziția la economia de piață, de insuficienta conectare a politicilor macro şi microconomice, ale celor monetar-financiare cu cele structurale, ale celor economice cu cele sociale;

III. raportul de forțe inegal, de regulă tensionat, dintre partenerii sociali, ambiguitatea unor revendicări sindicale şi a răspunsurilor guvernamentale cuplate cu insuficienta comunicare şi transparență, inclusiv în negocierile colective. Inexistența unui acord social între guvern - patronat şi sindicate - angajant şi respectat de fiecare dintre părți se constituie într-un serios handicap economic şi social, de natură să tensioneze în permanență relațiile dintre partenerii sociali, să alimenteze, fie frecvente şi puternice conflicte sociale, fie o stare de neîncredere, de suspiciune din partea partenerilor sociali vis a vis de autoritățile publice;

IV. insuficiența unor instituții ale pieței muncii şi carențele în funcționarea celor existente, ca şi unele impreciziuni sau ambiguități legislative asociate cu un proces de erodare rapidă a unor reglementări, cu eludarea sau amânarea aplicării altora;

V. motivație slabă a forței de muncă combinată cu un sistem de salarii şi stimulare prea puțin eficient, tributar în parte modelului de ocupare şi celui de salarizare moştenite;

VI. mentalități şi comportamente mai mult sau mai puțin incompatibile cu raționalitatea economică, cu funcționarea economiei în regim de piață liberă, ceea ce pune în evidență carențe în educația şi formarea profesională, în relațiile industriale şi interumane;

VII. existența unei piețe a muncii paralele cu impact perturbator asupra relațiilor de muncă, protecției individului şi dimensiunii veniturilor bugetare;

VIII. factorii politico-electorali care stimulează politici populiste fără suficientă acoperire în starea şi capacitatea economiei de a suporta anumite costuri;

IX. insuficiența şi calitatea deficitară a informației statistice care poate genera decizii eronate în materie de politici salariate şi de protecție socială cu rezultate dificil de previzionat şi de măsurat, dar care induc pierderi însemnate în economia națională, a întreprinderilor, ca şi în securitatea economică a fiecărui lucrător etc.

### 3.6. Forțe motrice

Existența unor constrângeri de natură diferită, depăşirea obstacolelor care pot rezulta din acțiunea restrictivă a acestora necesită acțiunea unor forțe motrice de susținere a schimbărilor şi reformelor. în segmentul pe care îl studiem principalele forțe motrice ale unei politici de venituri salariale remuneratorii şi eficiente sunt:

I. voința politică de schimbare, ca fundament al unor acțiuni susținute de creare a infrastructurilor de piață. în acest amplu, complicat şi dificil proces de construcție este necesar să fie articulate trei elemente, aparent cel puțin, parțial incompatibile – stabilizarea macroeconomică, liberalizarea economiei şi restructurarea instituțional legislativă;

II. descentralizarea mai pronunțată şi îmbogățirea câmpului tematic al **negocierilor colective** concomitent cu crearea unor instituții paritare viabile de negocieri la nivel de ramură şi întreprindere. Aceasta ar permite:

a. o gestiune previzională în materie de ocupare a resurselor de muncă şi de salarii în strânsă legătură cu dinamica producției şi a productivității, cu rezultatele economice şi posibilitățile financiare ale fiecărei întreprinderi;
b. consens programat, negociat în ceea ce priveşte partajul plusului de productivitate între capital şi muncă, din perspectiva îmbinării intereselor imediate cu cele viitoare, de durată, ale fiecărui lucrător şi ale întreprinderii în ansamblu, în speță cu restructurarea întreprinderilor, a producției şi înnoirii produselor;
c. participarea salariaților - prin instituții abilitate - la dezbaterea şi chiar soluționarea celor mai importante probleme ale întreprinderii şi la repartizarea rezultatelor;" edificarea unui sistem modem de relații industriale bazat pe principii noi, centrat pe resursele umane;
d. stimularea interesului întreprinderii şi individului pentru învățare continuă, pentru investiția umană, pentru competitivitate şi eficiență.

III. remotivarea lucrătorilor şi revigorarea interesului pentru muncă, rezultate, calitate şi competitivitate;

IV. cuplarea politicii de salarii cu cea de ocupare a forței de muncă, de combatere a şomajului şi a inflației prin politici active adecvate la nivel de firmă, ramură, regional şi național şi nu prin variate formule de restricționare a creşterii salariilor.

Liberalizarea mai puternică a pieței muncii, inclusiv descentralizarea gestiunii acesteia, se cere astfel articulată în permanență cu o veritabilă protecție socială. Dar, o politică socială susținută, motivantă, nu este posibilă fără o economie sănătoasă, solidă. Tocmai de aceea cea mai bună protecție socială rămâne dezvoltarea şi restructurarea economiei, sporirea competitivității, calității şi performanței economice, o politică activă a pieței muncii îndreptată spre încurajarea creării de locuri de muncă, a asigurării condițiilor de exercitare

a dreptului constituțional la muncă, la realizarea unui venit remuneratoriu, ceea ce va "reabilita" motivația pentru muncă şi performanță, şi nu în ultimul rând, va pune în termeni noi relațiile dintre criteriile de eficiență şi justiție socială, dintre veniturile din salarii şi cele din prestații sociale. în acest proces dificil, adesea artificial tensionat, autoritățile publice centrale şi locale nu pot fi scutite de răspunderile ce le revin în acest domeniu. Numai că se cer bine conturate liniile de forță ale unei politici clare, eficiente economic şi social, iar intervențiile lor să fie **conforme** cu legile şi regulile de joc de pe piața muncii. "...întreprinderea liberă şi piața sunt creatoare de inegalități. Unele inegalități sunt considerate normale, altele sunt injuste şi neacceptabile. Dar, capitalismul liberal este şi creator de bogății. Limitându-l prea mult riscăm să se diminueze bogăția ce trebuie repartizată şi toată lumea să piardă. ...Libertatea economică este unul din punctele de sprijin ale libertății individuale. Orice restricție excesivă a libertăților economice face indivizii mai vulnerabili şi slăbeşte libertatea. ...Este rațiunea pentru care în democrațiile liberale statul intervine pentru a menține echilibrul între eficiența economică, libertatea individuală şi justiția socială căutând să corijeze inegalitățile prin asistență şi redistribuire" (Didier M., 1989).

INSTITUTUL NAȚIONAL
DE
CERCETĂRI ECONOMICE

# PROBLEME ECONOMICE
# NR. 46/1997

CENTRUL DE INFORMARE
ŞI DOCUMENTARE ECONOMICĂ
BUCUREŞTI

**ACADEMIA ROMÂNĂ**
**INSTITUTUL NAȚIONAL DE CERCETĂRI ECONOMICE**
INSTITUTUL DE ECONOMIE NAȚIONALĂ

# CONSIDERAȚII PRIVIND ESTIMAREA RITMULUI PROGRESULUI TEHNIC NEÎNCORPORAT ŞI A SUBSTITUȚIEI FACTORILOR DE PRODUCȚIE

## • PARTEA I•

dr. Florin Marius PAVELESCU

CENTRUL DE INFORMARE ŞI DOCUMENTARE ECONOMICĂ

## CUPRINS

Capitolul 1 - EVOLUȚIA CONCEPTULUI ŞI A SFEREI DE APLICABILITATE A FUNCȚIILOR DE PRODUCȚIE..... 801

Capitolul 2 - ASPECTE TEORETICO-METODOLOGICE ALE INTERPRETĂRII REZULTATELOR ESTIMĂRII PARAMETRILOR FUNCȚIILOR DE PRODUCȚIE..... 807

# CAPITOLUL I - EVOLUȚIA CONCEPTULUI ŞI A SFEREI DE APLICABILITATE A FUNCȚIILOR DE PRODUCȚIE

Proces complex, dezvoltarea economică este rezultatul acțiunii concomitente a unei multitudini de factori de producție tangibili şi intangibili. Deosebit de important pentru eficiența de ansamblu a unei economii naționale este nu numai cantitatea alocată din fiecare factor de producție şi calitatea intrinsecă, a acestora, cât şi modul în care aceştia interacționează. Respectiva interacțiune este condiționată de anumite legități, de existența, în anumite limite, a unor relații de substituție între factorii de producție. În acest context, este necesar să se țină cont de faptul că relațiile de substituție a factorilor sunt influențate atât de diferitele faze ale progresului tehnologic, cât şi de natura mecanismului economic sau a cadrului instituțional care, prin intermediul sistemului de prețuri, poate favoriza sau frâna modificarea raportului dintre factorii de producție. Ca urmare, eficiența alocării şi utilizării factorilor de producție are valori diferite de la o etapă istorică la alta. Totodată, existența substituției face ca productivitățile factorilor să înregistreze valori sensibil diferențiate. Având în vedere că din punct de vedere cantitativ forța de muncă, ce poate fi la un moment dat angajată în sistemul productiv, este limitată, creşterea productivității muncii a constituit şi constituie unul dintre obiectivele proceselor de substituție. În aceste condiții, creşterea eficienței utilizării celui mai important factor de producție - forța de muncă - trebuie să fie apreciată nu numai prin prisma dinamicii, ci şi prin intermediul unor alți indicatori cum ar fi: stabilitatea în timp, consumul altor factori de producție care concură la atingerea unui anumit nivel al productivității muncii, gradul de utilizare a potențialului productiv.

Rezultă deci că o deosebită importanță din punct de vedere teoretic şi practic dobândeşte folosirea unor metode pertinente de analiză economică, care să poată surprinde modificările care au loc într-o perioadă de timp dată la nivel macroeconomic în legătură cu alocarea şi utilizarea eficientă a factorilor de producție

Printre metodele de analiză cantitativă a dezvoltării economice şi a relațiilor care se stabilesc între factorii acesteia, funcțiile de producție ocupă un loc important. Inspirate de cadrul conceptual al teoriei neoclasice, funcțiile de producție îşi concentrează obiectul asupra forței de muncă şi a capitalului fix.

Ele au fost create inițial[1] cu scopul de a se determina în mod judicios raportul în care trebuie împărțite între salariați şi patroni rezultatele producției.

---

[1] S.Cobb, P.Douglas - *A theory of production,* în: American Economic Review, nr. 18/1928.

În acest caz, se pornea de la ipoteza unor **randamente de scară constante.** Ulterior, în lucrările lui Douglas, au fost relaxate restricțiile referitoare la existența randamentelor constante de scară. Drept rezultat, se poate vorbi de randamente de scară crescătoare, dacă suma elasticităților este mai mare de unu şi respectiv de randamente de scară descrescătoare, dacă suma elasticităților este mai mică decât unu.

În ultima parte a anilor '50 inovațiile conceptuale referitoare la funcția de producție s-au referit la:

a) **încercarea de a determina ritmul progresului tehnic.** Progresul tehnic a fost privit fie ca un reziduu al eficienței utilizării factorilor de producție, neexplicat de variația cantităților alocate din respectivii factori[1], fie prin luarea în considerare a factorului timp. Cu alte cuvinte, progresul tehnic poate fi definit şi ca "o prescurtare pentru orice tip de schimbare operată în cadrul funcției de producție". Totodată, se presupunea că nu există distorsiuni în ceea ce priveşte formarea prețurilor factorilor de producție şi că agenții economici îşi maximizează profitul. În consecință, a apărut noțiunea de **progres tehnic neîncorporat,** care a fost ataşat fie forței de muncă (Solow), fie capitalului fix (Harrod), fie a fost considerat ca fiind neutru în ceea ce priveşte schimbarea dintre capitalul fix şi forța de muncă utilizată (Hicks);

b) **introducerea noțiunii de frontieră a producției[2],** avându-se în vedere că rezultatele obținute de o entitate economică pot să reflecte nu doar evoluția ritmului progresului tehnic, ci şi influența altor elemente cum ar fi: creşterea cantităților alocate de factori de producție, economia de scară etc. În acest cadru conceptual se operează cu noțiunile de frontieră **a producției** (nivelul *outputului* obținut în condițiile celei mai bune practici), **eficiență tehnică** (raportul dintre nivelul efectiv realizat al *outputului* şi cel rezultat din frontiera producției), **eficiență structurală** (dispersia eficienței tehnice a firmelor în cadrul unei ramuri), **eficiență alocativă** (abilitatea antreprenorilor de a combina *inputuri* şi *outputuri* în proporții optime în condițiile unor prețuri care prevalează la un moment dat).

În acest fel se asigură o interpretare nuanțată a relației care se stabileşte între creşterea productivității factorilor şi progresul tehnologic. Nu orice sporire a nivelului producției şi productivității factorilor înseamnă în mod automat şi progres tehnologic, cuantificat prin expansiunea frontierei producției. De fapt progresul sau, mai corect spus, schimbarea tehnologică nu este decât unul dintre elementele care modelează dinamica productivității factorilor, respectiv:

---

[1] R. Solow - *Technical change and aggregate production function,* în: Review of Economics and Statistics, August 1957.

[2] M.J. Farrell - *The Measurement of productive efficiency,* în: Journal of the Royal Statistical Society, vol.120, Part.III, 1957

a) economia de scară; b) schimbarea tehnică; c) eficiența tehnică; d) eficiența alocativă sub diferitele sale forme.[1]

Alte inovații apărute în utilizarea funcției de producție Cobb-Douglas au fost creşterea numărului de factori de producție avuți în vedere (de exemplu energia şi materiale).

Un loc aparte în utilizarea funcțiilor de producție i-a revenit studierii caracteristicilor **relațiilor de substituție** dintre forța de muncă şi capitalul fix. Având în vedere că valoarea în termeni reali a capitalului fix la nivel macroeconomic are o tendință de creştere continuă şi că forța de muncă angajată creşte într-un ritm mai lent decât cel al capitalului fix sau se reduce, substituția acesteia de către capitalul fix poate fi:

a) **relativă,** în cazul în care forța de muncă ocupată are o tendiță de creştere, sau
b) **absolută,** forța de muncă ocupată se reduce numeric. Relațiile de substituție dintre doi factori de producție, în cazul nostru forța de muncă şi capitalul fix, pot fi studiate sub cel puțin două aspecte şi anume:

1) **evoluția raporturilor cantitative dintre cei doi factori** de **producție.** Un prim indicator al relațiilor de substituție, în timp, între forța de muncă şi capitalul fix, este reprezentat de evoluția înzestrării tehnice (raportul dintre valoarea capitalului fix (K) şi dimensiunea cantitativă a forței de muncă ocupate (L) în perioada analizată).

Modificarea înzestrării tehnice nu reflectă decât parțial caracteristicile procesului de substituție. Un indicator cu o valoare cognitivă mai mare asupra evoluției raporturilor dintre cei doi factori îl reprezintă **elasticitatea de substituție** (σ), propus de J.Hicks.

Elasticitatea de substituție se defineşte ca fiind modificarea procentuală a înzestrării tehnice la modificarea cu 1% a ratei marginale de substituție dintre forța de muncă şi capitalul fix, adică:

$$\sigma = \frac{d\left(\frac{K}{L}\right)}{\left(\frac{K}{L}\right)} : \frac{d\left(\frac{\partial K}{\partial L}\right)}{\left(\frac{\partial K}{\partial L}\right)} \qquad (1)$$

Cu alte cuvinte, elasticitatea de substituție arată cum reacționează proporțiile factorilor la schimbările vitezei relative de alocare în producție a capitalului fix în raport cu forța de muncă Elasticitatea de substituție cuantifică

[1] K. Lovell - *Production frontier and productive efficiency,* în: H.Fried, K.Lovell, S.Schmidt (ed) - *The measurement of productive efficiency: Techniques and Applications,* Oxford University Press, 1993

deci uşurinţa cu care are loc procesul de substituţie. Astfel, în cazul proporţiilor fixe, elasticitatea de substituţie este zero, folosirea factorilor nu se schimbă drept răspuns la o schimbare în preţul factorilor, în timp ce dacă forţa de muncă şi capitalul fix sunt perfect substituibile, elasticitatea de substituţie este infinită. Rezultă deci că σ măsoară sensibilitatea structurii tehnice la modificările din structura costurilor relative; ea reflectă posibilitatea pe care o are antreprenorul de a schimba combinarea factorilor de producţie, în timp ce preţul acestora variază[1];

2) cel de-al doilea aspect al proceselor de substituţie îl reprezintă **evoluţia eficienţei economice de ansamblu a factorilor de producţie.** Datorită substituţiei, eficienţa economică a factorului substituit creşte mai repede decât a factorului care substitituie. Uneori, ca urmare a procesului de substituire, eficienţa factorului care substituie poate înregistra scăderi sensibile, compensate în diferite proporţii de creşterea eficienţei factorului substituit. În consecinţă, analiza evoluţiei unui singur factor devine nerelevantă pentru caracterizarea eficienţei procesului de substituţie. În cazul funcţiei de producţie Cobb-Douglas, se impune restricţia ca elasticitatea de substituţie să fie egală cu unu. Aceasta presupune că orice variaţie în structura preţurilor relative antrenează o variaţie de aceeaşi amplitudine în intensitatea utilizării celor doi factori de producţie consideraţi.[2]

Relaxarea restricţiei referitoare la mărimea elasticităţii de substituţie a condus la folosirea în analiza economică a funcţiei de producţie CES (cu elasticitate de substituţie constantă)[3]. De asemenea, prin această funcţie de producţie se urmăreşte determinarea mărimii randamentului de scară şi a contribuţiei factorilor la obţinerea *outputului.*

Funcţia de producţie CES are forma:

$$\ln Y = \ln A_3 + \left(\frac{\mu\sigma}{1-\sigma}\right)\ln\left[\delta L^{\sigma-1/\sigma} + (1-\delta)K^{\sigma-1/\sigma}\right] \qquad (2)$$

unde:

Y = volumul *outputului;*

$A_3$ = factorul rezidual;

$\delta$ = contribuţia forţei de muncă la obţinerea producţiei;

K = capitalul fix;

σ = elasticitatea de substituţie;

L = forţa de muncă;

---

[1] G. Abraham-Frois - *Economie politique,* Economica, Paris, 1989

[2] G. Abraham-Frois - *Economie politique,* Economica, Paris, 1989

[3] K. Arrow, H. Chenery, B. Minhas, R. Solow - *Capital - labor substitution and economic efficiency,* în: Review of Economics and Statistics, 45/1961.

μ = randamentul de scară al factorilor de producție.

Inițial s-a pornit de la premisa că valorile elasticității de substituție reflectă caracteristicile progresului tehnic. Astfel dacă σ>1 , se consideră că progresul tehnic economiseşte forța de muncă şi necesită mai mult capital *(labour saving* şi *capital-using)*. În cazul când σ<1, progresul tehnic economiseşte capital şi ocupă mai multă forță de muncă *(capital-saving* şi *labour-using)*[1] .

Rafinarea analizei substituției dintre factorii de producție s-a realizat prin propunerea unor funcții de producție cu elasticitate variabilă de substituție (VES). În respectiva funcție de producție, se porneşte de la ipoteza că, în cursul perioadei de timp analizate, elasticitatea de substituție se modifică, fiind în strânsă corelație cu dinamica înzestrării tehnice.

De asemenea, s-au construit funcții de producție cvasiomogene[2]. Se porneşte de la faptul că în cadrul aceleiaşi grupe de factori de producție (forța de muncă, capital fix) există anumite eterogenități generate de domeniul de utilizare sau rolul avut în cadrul aparatului productiv.

În cazul când se consideră capitalul fix ca fiind un factor de producție omogen iar forța de muncă unul eterogen, deci compusă din două segmente, forma funcției devine:

$$\ln Y = \ln A_4 + \beta_4 \ln K + \left(\frac{\mu\sigma}{1-\sigma}\right)\ln\left[\delta_L L_{41}^{\sigma-1/\sigma} + \left(1-\delta_L\right)L_{42}^{\sigma-1/\sigma}\right] \quad (3)$$

unde:

Y, $A_4$, K, μ, δ şi σ au semnificații similare celor din formula (2);

$\beta_4$ = elasticitatea *outputului* în raport cu capitalul fix;

$\delta_L$ = contribuția forței de muncă din sectorul unde se înregistrează creşterea relativă a populației ocupate la obținerea producției;

$L_{41}$ = forța de muncă din sectorul unde se înregistrează creşterea relativă a locurilor de muncă;

$L_{42}$ = forța de muncă din sectorul unde se înregistrează scăderea relativă a locurilor de muncă.

Studiul elasticității de substituție, în condițiile în care se au în vedere mai mult de doi factori de producție, se poate realiza prin intermediul **elasticităților parțiale de substituție,** propuse de Allen.[3] Acestea pot fi definite atât pe termen lung, cât şi pe termen scurt. Pe termen lung, elasticitatea parțială de

---

[1] P. Jica - *Determinarea eficienței progresului tehnico-ştiințific şi al calificării,* Editura Politică, Bucureşti, 1979.

[2] E.Panaş - *Almost homogenous production functions: A theoretical and empirical analysis with special emphasis on labour input. The case of swedish manufacturing industries,* Stockholm, Upsala, 1985.

[3] R.G.D.Allen - *Mathematical analysis for economists,* London, 1938.

substituție între *inputul i* şi *inputul j* este un indice care măsoară răspunsul *inputul i* în raport cu modificarea prețului *inputului j,* în condițiile menținerii unui nivel constant al *outputului,* dar obligând toate *inputurile* să se ajusteze, astfel încât costul să fie minimizat. Pe termen scurt, elasticitatea de substituție în sens Allen se defineşte în mod analog, cu diferența că anumite *inputuri,* considerate fixe, nu sunt obligate să se ajusteze. Cele arătate anterior nu epuizează nici pe departe cadrul conceptual al funcțiilor de producție. Deşi a fost enunțată din punct de vedere teoretic acum mai bine de 100 de ani şi operaționalizată de aproape 70 de ani, problematica şi sfera de aplicabilitate a funcțiilor de producție s-a îmbogățit continuu.

# CAPITOLUL 2 - ASPECTE TEORETICO-METODOLOGICE ALE INTERPRETĂRII REZULTATELOR ESTIMĂRII PARAMETRILOR FUNCȚIILOR DE PRODUCȚIE

În cuprinsul acestui capitol, pornindu-se de la o serie de proprietăți ale celei mai utilizate metode de estimare[1] a parametrilor, respectiv metoda celor mai mici pătrate[2], se va nuanța interpretarea rezultatelor în cazul funcției de producție Cobb-Douglas cu randamente constante şi progres tehnic neîncorporat precum şi în cazul existenței randamentelor nonconstante, a funcției C.E.S. şi a funcției de producție cvasiomogene. De asemenea, se vor analiza metode de determinare a evoluției frontierei producției.

Elementul-cheie al utilizării în analiză a funcției de producție îl constituie estimarea, pentru o perioadă dată, a elasticității producției în raport cu fiecare dintre factorii de producție avuți în vedere.

Faptul că se consideră variabilă numai interacțiunea dintre producție şi factori, dar nu şi interacțiunea dintre aceşti factori, conduce, prin logaritmare, la un model de regresie liniară.

Pentru obținerea unei prime imagini a evoluției producției şi a factorilor acesteia, de un real folos este utilizarea indicelui reprezentativ, definit ca media geometrică a indicilor cu baza fixă din fiecare an al producției, respectiv ai factorilor de producție, în perioada analizată. Acesta permite surprinderea evoluției producției şi a factorilor acesteia în interiorul intervalului de timp analizat, comparativ cu indicele cu bază fixă din ultimul an care arată numai tendința de evoluție între anii extremi ai perioadei de timp analizate.

Având în vedere că elasticitatea producției în raport cu un factor defineşte, pe de o parte, modificarea pe întreaga perioadă a nivelului producției şi, pe de altă parte, evoluția procesului de alocare în producție a factorilor,

---

[1] FM. Pavelescu - *Some considerations regarding the significance of the Cobb-Douglas production function estimated parameters. A new approach,* în: Revue Roumanie des Sciences Sociales, Tome 30, nr.1-2/1986.

[2] Aşa cum arată E.Pecican în lucrarea: *Macroeconometrie. Politici economice guvernamentale şi econometrie,* Editura Economică, Bucureşti, 1996, în fundamentarea acestei metode de estimare a parametrilor, contribuții importante au adus: K. Gauss, A.M. Legendre, P.S. Laplace, A.A.Markov. Deşi în decursul timpului această metodă s-a dovedit a avea destule limite, ceea ce a condus la elaborarea a numeroase variante, ea poate fi considerată drept "locomotiva analizei statistice moderne" (G.S. Maddala - *Introduction to econometrics,* Mc. MiIlan, Publishing Company, 1988).

rezultă că o modalitate de estimare a elasticității este prin intermediul vitezei relative a producției în raport cu un factor (raportul între logaritmul indicelui reprezentativ al producției şi logaritmul indicelui reprezentativ al factorului respectiv).

***A. Forma inițială* a *funcției Cobb-Douglas***

Impunerea condiției ca suma elasticităților $(a_1 + b_1)$ să fie egală cu 1 a făcut ca în estimarea parametrilor să se lucreze cu o funcție transformată, de forma:

$$\ln(Y/L)=\ln A_1+b_1\ln(K/L),$$

ceea ce este echivalent cu:

$$\ln(Y/K)=\ln A_1-a_1\ln(K/L),$$

unde:

ln (Y/L) = logaritmul natural al productivității muncii;

ln $A_1$ = logaritmul natural al factorului rezidual;

ln (K/L) = logaritmul natural al înzestrării tehnice;

ln (Y/K) = logaritmul natural al productivității capitalului.

Indiferent care din cele două forme ale funcției este utilizată, mărimea parametrilor estimați este aceeaşi.

Rezultă deci că parametrii $a_1$ şi $b_1$ nu reflectă contribuția forței de muncă, respectiv a capitalului fix la sporirea producției, ci relațiile de ansamblu care se stabilesc în decursul perioadei analizate între productivitatea muncii, înzestrarea tehnică şi productivitatea capitalului.

De asemenea, dacă se ține cont că prin intermediul acestei funcții se poate determina evoluția productivității muncii şi respectiv a productivității capitalului în raport cu înzestrarea tehnică, se poate afirma că această funcție de producție are un **caracter dual.**

Parametrii estimați pot fi scrişi sub forma:

$$a_1=-[D(\ln Y/K)/D(\ln K/L)].R(\ln(Y/K); \ln(K/L)) \quad (4)$$

$$b_1=[D(\ln Y/L)/D(\ln K/L)].R(\ln(Y/L); \ln(K/L))=1-a_1 \quad (5)$$

$$A_{1=}(Y/K)_r(K/L)_r^{a1} = (Y/L)_r(K/L)^{-b1} \quad (6)$$

unde:

D(ln Y/K) = abaterea medie pătratică a logaritmilor indicilor cu baza fixă a productivității capitalului fix;

D(ln K/L) = abaterea medie pătratică a logaritmilor indicilor cu baza fixă ai înzestrării tehnice;

R(ln Y/K; ln K/L) = coeficientul de corelație dintre logaritmii indicilor cu baza fixă ai productivității capitalului fix şi logaritmul indicilor cu baza fixă ai înzestrării tehnice;

D(ln Y/L) = abaterea medie pătratică a logaritmilor indicilor cu baza fixă ai productivității muncii;

R(ln Y/L, ln K/L) = coeficientul de corelație dintre logaritmul indicilor cu baza fixă ai productivității muncii şi logaritmul indicilor cu baza fixă ai înzestrării tehnice;

$(Y/K)_r$ = indicele reprezentativ al productivității capitalului fix;

$(K/L)_r$ = indicele reprezentativ al înzestrării tehnice;

$(Y/L)_r$ = indicele reprezentativ al productivității muncii.

Semnificația parametrilor $a_1$ şi $b_1$ poate fi redefinită. Astfel, parametrul $b_1$ ar putea fi definit ca **elasticitate a productivității muncii în raport cu înzestrarea tehnică**[1], în timp ce parametrul $a_1$ ar putea fi considerat (având-se în vedere semnul minus) drept **complementara elasticității productivității capitalului fix în raport cu înzestrarea** tehnică[2].

Privite la nivel agregat, raporturile dintre productivitatea muncii, înzestrarea tehnică şi productivitatea capitalului fix sunt foarte complexe, ele fiind influențate de modul de ansamblu al desfăşurării procesului de creştere economică în sens intensiv sau extensiv, de transformările structurale în economia națională, ale ramurilor sale componente, ca şi de caracteristicile progresului tehnic.

Pe termen lung, creşterea productivității muncii se manifestă ca o lege generală. În cadrul acestei creşteri, contribuția înzestrării tehnice şi a productivității capitalului este diferită.

Ca tendință generală, înzestrarea tehnică marchează creşteri la nivelul economiei naționale[3]. Pe ramuri, situația se nuanțează. Astfel, procesul este mai accentuat în industrie, agricultură şi construcții. În sectorul serviciilor creşterea este mult mai lentă, întâlnindu-se pe plan internațional situații pe

---

[1] În capitolul: *Progresul tehnic şi substituirea forței de muncă* din lucrarea: *Ocuparea deplină şi eficientă a forței de muncă în România,* Editura Politică, Bucureşti, 1988, D.Mihalcea arăta că dacă, în cazul unei funcții, având drept factori de producție forța de muncă şi fondurile fixe, se impune condiția ca suma elasticităților să fie egală cu unu (randamente de scară constante), atunci $b_1$ poate dobândi numai semnificația de coeficient de elasticitate a productivității muncii în raport cu înzestrarea tehnică şi nu pe aceea de modificare a producției la creşterea cu 1% a capitalului fix.

[2] D.C.Mayes - *Applications of Econometrics,* London, Prentice-Hall International, 1981. În această lucrare, pentru estimarea parametrilor funcției de producție Cobb-Douglas, se utilizează relația $\ln(Y/K) = \ln A + a_1 \ln(L/K)$, unde Y = producția *(outputul);* K = fondurile de producție; L = forța de muncă, ceea ce demonstrează implicit că $a_1$ reprezintă complementara elasticității eficienței fondurilor de producție în raport cu înzestrarea tehnică.

[3] J.Kendrik - *Total factor productivity - What does it and does not measure in Technology and productivity,* OECD, Paris, 1989.

termen scurt când înzestrarea tehnică a scăzut ca urmare a unui ritm mai rapid de creare de noi locuri de muncă, față de ritmul sporirii capitalului fix.

Admițând ipoteza creşterii pe termen lung atât a productivității muncii, cât şi a înzestrării tehnice, în funcție de evoluția în perioada analizată a productivității capitalului fix se pot deosebi două situații.

a) **Productivitatea capitalului fix are o tendință de creştere. Î**n acest caz, valorile parametrilor estimați sunt: ai este mai mic decât zero; $b_1$ este mai mare decât unu, iar $A_1$ se situează sub nivelul indicelui reprezentativ al productivității capitalului.
b) **Productivitatea capitalului fix are tendința de a se micşora.** Parametrii $a_1$ şi $b_1$ sunt pozitivi şi mai mici decât unu. Valoarea parametrului $A_1$ este mai mare decât indicele reprezentativ al productivității capitalului fix şi mai mică decât a indicelui reprezentativ al productivității muncii.

În funcție de mărimea estimată a parametrului $b_1$, parametrul $A_1$ capătă pentru anumite cazuri particulare valori semnificative[1]. Astfel, dacă mărimea estimată a lui $b_1$ tinde spre 1, atunci $A_1$ constituie o aproximare a indicelui reprezentativ al capitalului fix, în timp ce pentru $b_1$ = 0,5. $A_1$ reprezintă media geometrică a indicelui reprezentativ al productivității capitalului fix şi a indicelui reprezentativ al productivității muncii.

Dacă avem în vedere că în literatura economică se utilizează uneori, pentru a se determina caracterul creşterii economice, media geometrică a productivității muncii şi a productivității capitalului fix[2], rezultă că pentru valori ale lui $b_1$ apropiate sau mai mari de 0,5, $A_1$ reprezintă o informație utilă pentru aceste aprecieri.

Pe măsura scăderii valorii estimate a elasticității productivității muncii în raport cu înzestrarea tehnică, mărimea parametrului A tinde spre cea a indicelui reprezentativ al productivității muncii. Cu alte cuvinte, valoarea parametrului A se află într-o anumită relație de invers proporționalitate cu dinamica productivității capitalului.

Pe de altă parte, logaritmul natural al valorii estimate a parametrului $A_1$ poate fi scris şi în forma:

---

[1] Asupra semnificației economice a factorului rezidual $A_1$ (care din punct de vedere matematic reprezintă o constantă de integrare) în literatura de specialitate s-au emis mai multe păreri. A. A. Walters, în articolul: *A note of Economics of Scale* (în: The Review of Economics and Statistics, nr.XLV/1963, citat după A. Iancu, *Modele de creştere economică şi de optimizare a corelației dintre acumulare şi consum,* Editura Academiei, Bucureşti, 1974), considera că parametrul $A_1$ reflectă progresul tehnic neutru în variația sa probabilă.

[2] M. Manoilescu - *Forțele naționale productive şi comerțul exterior,* Editura Ştiințifică şi Enciclopedică, Bucureşti, 1986

$$\ln A_1 = \ln(Y/L)_r[1 - (cv(\ln Y/L)/cv(\ln K/L)] \quad (7)$$

unde:

$\ln(Y/L)_r$ = logaritmul natural al indicelui reprezentativ al productivității muncii;

cv(ln Y/L) = coeficientul de variație al logaritmilor naturali ai productivității muncii;

cv(ln K/L) = coeficientul de variație al logaritmilor naturali ai inzestrării tehnice.

Se poate remarca faptul că parametrul $A_1$ are următoarele valori:

a) $A_1 > 1$, dacă accelarația creşterii înzestrării tehnice este mai mare decât accelerația creşterii productivității muncii;

b) $A_1 = 1$, dacă accelerația creşterii înzestrării tehnice este egală cu accelerația creşterii productivității muncii. Cu alte cuvinte, în acest caz, între creşterea productivității muncii şi creşterea înzestrării tehnice se stabileşte o legătură funcțională liniară;

c) $A_1 < 1$, dacă accelerația creşterii înzestrării tehnice este mai mică decât accelerația creşterii productivității muncii. Rezultă că semnificația parametrului $A_1$ poate fi nuanțată. Acesta poate fi definit ca factor rezidual în care se reflectă raporturile dintre distribuția în timp a evoluției productivității muncii, a productivității capitalului şi înzestrării tehnice, a intensității legăturilor dintre variația acestora. Pornind de la faptul ca mărimea estimată a parametrului $A_1$ tinde să crească atunci când productivitatea capitalului fix sau/şi când accelerația creşterii productivității muncii este mai mică decât accelerația creşterii înzestrării tehnice, rezultă că acest parametru are şi un caracter compensatoriu.

În consecință, $A_1$ poate fi definit drept **factor rezidual de compensare.** În cazul extinderii numărului de factori de producție, caracterul factorului A se menține. Se observă că formula sa de calcul se apropie de cea propusă de Tornqvist[1] pentru determinarea productivității totale a factorilor.

Din cele arătate anterior a reieşit că modificarea relativă a productivității capitalului are un rol hotărâtor în determinarea mărimii parametrilor funcției de producție. Dacă productivitatea muncii are, în condiții economico-sociale normale, o tendință constantă de creştere, productivitatea capitalului fix nu manifestă în orice perioadă de timp tendința de creştere. Înseşi primele aplicații ale funcției de producție Cobb-Douglas, în care parametrii $a_1$ şi $b_1$ au fost pozitivi, s-au efectuat pentru o perioadă în care a existat o tendință de scădere a productivității capitalului[2].

---

[1] L.Tornqvist - *The Bank of Finland's Consumation Index,* în: Bank of Finland, Monthly Bulletin, nr.10/1936.

[2] Primele estimații ale parametrilor funcției de producție Cobb-Douglas s-au făcut pentru industria prelucrătoare a SUA pe baza datelor statistice pentru perioada

În general, în literatura de specialitate există un larg evantai de păreri referitor la evoluția în timp a productivității capitalului, scăderea acesteia fiind atribuită unor factori cum ar fi: pluralismul tehnologic[1], decalajul organizațional[2], progresul tehnic evoluționar[3] etc. În explicarea evoluției productivității capitalului considerăm că alături de nivelul acesteia ar trebui să se ia în considerare şi alți factori cum ar fi: modificarea structurii capitalului fix, rata amortizării, substituția dintre forța de muncă şi capitalul fix, utilizarea intensivă şi extensivă a capitalului fix etc.

***B. Funcția de producție Cobb-Douglas cu progres tehnic neîncorporat***

Un element cu o considerabilă influență asupra eficienței diferiților factori de producție îl constituie, fără îndoială, progresul tehnic. Formele concrete de manifestare a progresului tehnic sunt multiple, fiind rezultatul transformărilor structural-calitative ale factorilor de producție.

Dacă la nivel microeconomic progresul tehnic are un caracter discret, la nivel macroeconomic avansurile tehnologice se manifestă în timp ca un proces continuu.

Având în vedere această ultimă caracteristică, în cadrul funcției de producție Cobb-Douglas s-a introdus, alături de cei doi factori de producție, respectiv forța de muncă şi capitalul fix, şi factorul timp (t), funcția luând forma:

$$ln(Y/L)=lnA_2+b_2ln(K/L)+g_2t \qquad (8)$$

1899-1922 şi au condus la următoarele rezultate: $Y = 1{,}01\ K^{0,27}, L^{0,73}$ echivalent cu $(Y/L) = 1{,}01\ (K/L)^{0,27}$, unde Y, K şi L au semnificațiile prezentate în nota 5. Dar în perioada analizată, în industria SUA, s-a manifestat o tendință de scădere a productivității capitalului. Astfel, M. Manoilescu prezintă în lucrarea: *Forțele naționale productive şi comerțul exterior,* Editura Ştiințifică şi Enciclopedică, Bucureşti, 1986, o serie de date privind eficiența fondurilor de producție (productivitatea capitalului) în industria SUA în perioada 1899-1919. Se pot delimita două subperioade:

a) 1899-1914, în care eficiența fondurilor de producție a marcat o scădere constantă şi
b) 1914-1919, în care eficiența fondurilor de producție a avut o tendință de creştere, astfel încât în 1919 nivelul eficienței fondurilor de producție era cu numai circa 3% mai mare decât în 1899.

[1] I. Blaga - *Industrializarea,* Editura Ştiințifică şi Enciclopedică, Bucureşti, 1983.

[2] O.Nanes - capitolul: *Corelația dintre dinamica productivității muncii şi evoluția înzestrării tehnice a muncii,* din lucrarea: *Ocuparea deplină şi folosirea eficientă a forței de muncă în România,* Editura Politică, Bucureşti, 1988.

[3] A.G. Aganbegjan - *Some characteristic features of the present stage ofthe scientific technological revolution,* în: Revista Internationale di Scienze Economiche i Commerciali, nr.10/1987

unde:

$g_2$ = parametrul progresului tehnic neîncorporat.

În literatura de specialitate, în funcție de ipotezele avute în vedere, se întâlneşte o mare varietate de clasificări şi definiri ale progresului tehnic neîncorporat. De obicei, în definirea tipului de progres tehnic neîncorporat şi a variantelor acestora, un rol important revine evidențierii evoluției raporturilor dintre factorii de producție şi eficiența acestora[1].

Dacă se are în vedere funcția de producție analizată anterior, introducerea factorului timp este de natură să releve mai bine caracteristicile procesului de creştere a productivității muncii, respectiv de evoluție a productivității capitalului, ca de altfel şi a înzestrării tehnice, repartizarea şi stabilitatea acestora în timp.

Mărirea numărului de factori cuprinşi în funcția de producție are drept consecință modificarea valorii estimate a elasticităților precum şi a parametrului A.

Valoarea estimată a elasticității unei variabile rezultative (în cazul nostru, productivitatea muncii) în raport cu un factor (înzestrarea tehnică), în cazul luării în considerare a mai multor factori, poate fi scris astfel:

$$b_n=b_1.T_{nb} \tag{9}$$

unde:

$b_n$ = elasticitatea estimată a productivității muncii în raport cu înzestrarea tehnică în cazul funcției cu *n* factori de producție;

$b_1$ = elasticitatea estimată a productivității muncii în raport cu înzestrarea tehnică în cazul funcției inițiale $\ln(Y/L) = \ln A_1 + b_1\ln(K/L)$;

$T_{nb}$ = coeficient de aliniere care depinde de numărul de factori ai funcției de producție precum şi de intensitatea legăturii dintre modificările relative din perioada analizată a alocării factorilor şi a productivității muncii.

Având în vedere relația (9), rezultă că elasticitatea estimată în cazul funcției cu un singur factor de producție ar putea fi considerată drept **elasticitate propriu-zisă,** nefiind influențată de numărul de factori, în timp ce elasticitatea estimată pentru funcția cu mai mulți factori de producție poate fi definită drept elasticitate derivată.

Valoarea estimată a parametrului $g_2$, reprezentând ritmul progresului tehnic neîncorporat, se poate scrie:

$$g_2 = g_1 T_{2g} \tag{10}$$

unde:

$g_1$ = valoarea estimată a elasticității productivității muncii în raport cu factorul timp din funcția $\ln(Y/L) = \ln B_1 + g_1 t$;

[1] C. Rusu, M. Pelinescu, O. Mihăescu – *Progresul tehnic – eforturi, efecte, eficiente*, Editura Politică, Bucureşti, 1984; R. Stoneman – *The economic analysis of technological progress*, Oxford University Press, 1983.

$T_{2q}$ = coeficient de aliniere.

Deci valoarea estimată a parametrului progresului tehnic neîncorporat constituie de fapt un indicator al evoluției exponențiale a variabilei rezultative (productivitatea muncii). Cu alte cuvinte, în acest caz, progresul tehnic neîncorporat defineşte atât ritmul de ansamblu al creşterii productivității muncii, stabilitatea în timp a acestei creşteri, precum şi corelațiile care au avut loc în perioada analizată între modificarea productivității muncii a înzestrării tehnice şi factorul timp.

Dacă în estimare se utilizează productivitatea capitalului în loc de productivitatea muncii, valoarea parametrului progresului tehnic neîncorporat rămâne aceeaşi. De asemenea, se menține complementaritatea între valoarea estimată a productivității muncii şi respectiv a productivității capitalului în raport cu înzestrarea tehnică.

Introducerea factorului timp în funcția de producție analizată are ca efect o amplificare a caracterului dual al acesteia în sensul că se pot determina atât raportul în care se află productivitatea muncii şi productivitatea capitalului față de evoluția înzestrării tehnice, cât şi stabilitatea şi repartizarea în timp a acestor dinamici.

Deoarece, în cazul unei funcții cu mai mulți factori de producție, elasticitatea variabilei rezultative în raport cu un factor ($d_n$) este produsul dintre elasticitatea propriu-zisă ($d_1$) şi coeficientul de aliniere ($T_{nd}$), o importanță deosebită dobândeşte semnul acestei elasticități.

Există patru situații posibile şi anume:

1) $d_1 > 0$ şi $T_{nd} > 0$, deci $d_n > 0$.

Rezultă o **elasticitate pozitivă,** ce caracterizează evoluția în acelaşi sens a variabilei rezultative (productivitatea muncii) şi a factorului considerat (înzestrarea tehnică);

2) $d_1 < 0$ şi $T_{nd} > 0$, deci $d_n < 0$.

Vom denumi acest tip de elasticitate **elasticitate negativă** de divergență. Ea apare în cazul unei evoluții divergente între sensul şi modificarea variabilei rezultative şi sensul şi modificarea factorului de producție considerat. Acest tip de elasticitate se poate întâlni atunci când productivitatea capitalului manifestă o tendință de scădere pe parcursul perioadei analizate, ceea ce are drept consecință semnul negativ al progresului tehnic neîncorporat.

3) $d_1 > 0$ şi $T_{nd} < 0$, deci $d_n < 0$.

În acest caz apare **elasticitatea negativă de aliniere** (de schimbare de semn). Acest tip de elasticitate rezultă în cazul unei evoluții. În acelaşi sens a variabilei rezultative şi a factorului analizat, semnul negativ fiind determinat de intensitatea legăturilor dintre modificarea cantitativă a factorului analizat şi cea a variabilei rezultative precum şi a celorlalți factori;

4) $d_1 < 0$ şi $T_{nd} < 0$, deci $d_n > 0$.

În acest caz se poate vorbi despre o elasticitate divergentă mascată. Aceasta apare ca o combinare între elasticitatea negativă divergentă şi elasticitatea negativă de aliniere.

Ţinând cont de aceste caracteristici ale elasticităţilor estimate în cazul funcţiilor CU mai mulţi factori, este recomandabil ca, alături de estimarea parametrilor funcţiei de producţie avute în vedere, să se calculeze şi elasticităţile propriu-zise pentru a se stabili tipurile elasticităţilor, respectiv coeficientul de aliniere.

În cazul funcţiei de producţie de doi factori, coeficienţii de aliniere sunt:

- pentru elasticitatea productivităţii muncii în raport cu înzestrarea tehnică ($T_{2b}$):

$$T_{2b}=(r-R) / [r(1-R^2)] \quad (11)$$

- pentru parametrul progresului tehnic neîncorporat ($T_{2q}$):

$$T_{2q} = (1-R) / [r(1-R^2)] \quad (12)$$

unde:

R = coeficientul de corelaţie al logaritmilor înzestrării tehnice şi factorul timp;

r = raportul dintre coeficientul de corelaţie a logaritmilor productivităţii muncii şi logaritmii înzestrării tehnice

- R(ln(Y/L); ln(K/L) - şi coeficientul de corelaţie a logaritmilor productivităţii muncii şi factorul timp - R(ln(Y/L); t).

Similar, se pot stabili coeficienţi de aliniere în cazul când variabila rezultativă este productivitatea capitalului.

Valorile pe care le pot lua cei doi coeficienţi de aliniere sunt în funcţie de mărimea coeficientului de corelaţie *R* şi a raportului *r*

Pentru a simplifica explicaţia, vom denumi **factor principal** al evoluţiei variabilei rezultative în perioada analizată factorul care are un coeficient de corelaţie dintre logaritmul variabilei rezultative şi logaritmul respectivului factor mai mare. Celălalt factor va fi denumit **factor secundar.**

Rezultă deci că, dacă r > 1, factorul principal este înzestrarea tehnică, iar, dacă r < 1, factorul principal îl reprezintă factorul timp. De asemenea, dacă se adoptă ipoteza creşterii constante a productivităţii muncii şi a înzestrării tehnice, valoarea lui r este mai mare decât 0.

În legătură cu mărimea celor doi coeficienţi de aliniere, se pot face următoarele precizări. Dacă înzestrarea tehnică a avut o evoluţie exponenţială, atunci coeficienţii de aliniere vor tinde spre egalizare în jurul valorii de 0,5. Pornind de la acest caz-limită, rezultă că valoarea coeficientului de aliniere pentru factorul de producţie principal este mai mare decât 0,5, în timp ce coeficientul de aliniere al factorului secundar poate cel mult să tindă spre 0,5.

Şi în cazul în care în funcția de producție există mai mult de doi factori (s > 2), iar între aceştia se stabileşte o legătură liniară, coeficienții de aliniere tind să se egalizeze.

În acest caz:

$$T_{Sk}=\lim(R\rightarrow 1)(1-R)^{n1} /\{[1+(n-1)R].(1-R)^{n-1}\}>1/s \qquad (13)$$

Deci, prin extensie, termenii de factor principal şi respectiv de factor secundar se pot aplica şi funcțiilor cu mai mult de doi factori. Factorii principali au coeficienții de aliniere mai mari decât (1/s), factorii, secundari fiind aceia pentru care coeficienții de aliniere sunt mai mici decât (1/s).

Se poate observa că, în cazul-limită analizat, suma coeficienților de aliniere este egală cu 1. Rezultă că suma coeficienților de aliniere tinde, pentru orice mărime a coeficienților de corelație dintre logaritmii indicilor factorilor de producție avuți în vedere, precum şi dintre aceştia şi logaritmul variabilei rezultative, să ia valori în jurul lui 1. În concluzie, coeficienții **de aliniere pot fi definiți ca cvasiponderi,** care reflectă locul pe care îl ocupă diferiții factori în cadrul funcției de producție din punct de vedere al intensității legăturilor care se stabilesc între modificările cantitative ale factorilor şi ale variabilei rezultative.

În cazul unei funcții cu s factori de producție, numărul variabilelor care determină mărimea coeficienților de aliniere este egal cu [(s-1) (s+2)]/2, respectiv suma numărului de coeficienți de corelație dintre logaritmii indicilor factorilor de producție, precum şi s-1 rapoarte dintre doi coeficienți de corelație între logaritmul indicilor variabilei rezultative şi logaritmul indicilor factorilor de producție, consecutivi din punct de vedere al ordinii crescătoare a valorii absolute a acestor coeficienți.

În legătură cu mărimea coeficienților de aliniere, în cazul funcției de producție cu s factori, se impun câteva remarce:

a) dacă nu apar coeficienți de aliniere negativi, pe măsura creşterii numărului de factori, elasticitatea estimată a variabilei rezultative în raport cu un factor de producție tinde să scadă în valori absolute;
b) cu cât numărul de factori de producție este mai mare, cu atât creşte probabilitatea, ca să apară coeficienți de aliniere cu semn negativ, mai ales dacă există un număr mai mare de factori principali.

Revenind la funcția de producție anterior analizată, este necesar să arătăm că, pe baza mărimii elasticităților propriu-zise şi a elastictităților derivate ale productivității muncii, respectiv a productivității capitalului în raport cu înzestrarea tehnică şi a semnului parametrului progresului tehnic neîncorporat, se poate determina tipul evoluției variabilei rezultative.

Atunci când factorul timp este factor principal, aceasta arată că variabila rezultativă a avut o evoluție relativ stabilă, iar intensitatea dintre variabila rezultativă şi înzestrarea tehnică a fost mai slabă, deci alți factori au contribuit la stabilitatea respectivei evoluții.

Dacă înzestrarea tehnică reprezintă factorul principal, înseamnă că modificările din înzestrarea tehnică au influenţat într-o măsură importantă modificarea variabilei rezultative, pe fondul unei evoluţii mai puţin stabile a acesteia din urmă.

Având în vedere caracterul dual al funcţiei de producţie analizate, precum şi valorile care pot fi luate de elasticităţile propriu-zise şi coeficientul de aliniere, se pot obţine 12 tipuri de evoluţie a productivităţii muncii, relativ la înzestrarea tehnică şi factorul timp în corelaţie cu evoluţia productivităţii capitalului[1].

În evaluarea celor 12 cazuri posibile ale corelaţiei înzestrare tehnică - factor timp - productivitatea factorilor trebuie ţinut seama de rolul ce revine stabilităţii în timp a creşterii înzestrării tehnice Cu cât sporirea înzestrării tehnice tinde să fie exponenţială, cu atât se măreşte diferenţierea coeficienţilor de aliniere. De asemenea, în condiţiile unei tendinţe de creştere a productivităţii muncii, se observă că:

a) pentru apariţia semnului negativ ai progresului tehnic neîncorporat este necesară o evoluţie mai puţin stabilă în timp a productivităţii muncii comparativ cu cea a înzestrării tehnice;
b) pentru apariţia semnului pozitiv al progresului tehnic neîncorporat este suficient un grad mai mare de stabilitate în timp a productivităţii muncii comparativ cu cel al înzestrării tehnice.

### *C. Funcţia de producţie Cobb-Douglas cu randamente de scară nonconstante*

Estimarea parametrilor acestei funcţii nu ridică probleme deosebite. Este important de observat că, având în vedere valoarea indicelui reprezentativ al *outputului* ($IY_r$), şi cea a elasticităţii propriu-zise ($a_1$,), se poate deduce tipul creşterii economice în raport cu fiecare dintre factorii de producţie[2], aşa cum rezultă din următoarea clasificare:

---

[1] Cele 12 cazuri au fost analizate în articolul lui F.M.Pavelescu -*Stabilitatea în timp a alocării factorilor şi expansiunea frontierei producţiei,* în: Oeconomica, nr.3-4/1995. Patru cazuri reflectă creşterea productivităţii muncii în condiţiile creşterii productivităţii capitalului. Alte parte cazuri reflectă creşterea productivităţii muncii pe fondul diminuării productivităţii capitalului. În sfârşit, un număr de patru cazuri reflectă diminuarea atât a productivităţii muncii cât şi a productivităţii capitalului (această situaţie se întâlneşte în perioada primilor ani ai tranziţiei la economia de piaţă).

[2] A se vedea în acest sens şi articolele: Gh. Zaman, Z. Goschin - *Corelaţia cantitativ-calitativ în evoluţia economiei româneşti în perioada 1950-1990 (încercare de cuantificare),* în: Revista română de economie, nr 1-2/1992 şi F.M. Pavelescu - *Some considerations regarding the significations of the Cobb-Douglas production function estimated parameters. A new approach,* în: Revue Roumaine des Sciences Sociales, no.1-2/1986.

| Valoarea $IY_r$ | Valoarea elasticității propriu-zise | Tipul creşterii economice |
|---|---|---|
| $IY_r > 1$ | $\alpha_1 > 1$ | Creştere economică predominant intensivă |
| $IY_r > 1$ | $0 < \alpha_1 < 1$ | Creştere economică extensivă |
| IY, > 1 | $\alpha_1 < 0$ | Creştere economică intensivă |
| IY, < 1 | $\alpha_1 > 1$ | Descreştere economică cu eliberare lentă de factori de producție |
| $IY_r < 1$ | $0 < \alpha_1 < 1$ | Descreştere economică cu eliberare rapidă de factori de producție |
| $IY_r < 1$ | $\alpha_1 < 0$ | Descreştere economică cu atragere de factori de producție |

***D. Funcția de producție CES***

Forma complicată a funcției face ca pentru estimarea parametrilor să se utilizeze alte funcții care aproximează valorile acestora.

Între diferitele forme de aproximare a funcției CES, mai des utilizată este formula propusă de Kmenta în anul 1967[1]. Aceasta rezultă din dezvoltarea în serie Taylor a funcției CES în jurul valorii a = 1.

În acest fel, se ajunge la o funcție de tip Cobb-Douglas de forma:

$$\ln Y = \ln A_3 + \alpha_3 \ln L + \beta_3 \ln K + \gamma_3 \ln^2 (K/L) \qquad (14)$$

ai cărei parametri pot fi estimați prin regresie liniară.

În legătură cu funcția (14) se cuvine a fi făcute câteva precizări:

- dacă parametrii $\alpha_3$ şi $\beta_3$ pot fi considerați drept elasticități ale *outputului* în raport cu forța de muncă, respectiv cu capital fix, parametrul $\gamma_3$ ar putea fi considerat ca o expresie transformată a elasticității *outputului în* raport cu evoluția înzestrării tehnice. Deci se poate spune că prin intermediul acestei funcții de producție se pun în evidență atât raporturile dintre evoluția *outputului* şi cea alocării celor doi factori, cât şi dintre *output* şi schimbarea proporției factorilor în perioada analizată;
- spre deosebire de funcția Cobb-Douglas cu doi factori, mărimea parametrilor estimați pentru funcția cu 3 factori mai sus-amintită este influențată de modul în care se face estimarea[2], prin indici sau valori absolute, cât şi de baza de logaritmare. De fapt, funcția de aproximare a funcției CES poate fi considerată atât o formă deosebită

[1] J. Kmenta - *On estimation of the CES production function,* în: International Economic Review, vol.8, no. 2/1967.

[2] Z. Griliches, V. Ringstad - *Economies of Scale and the form of production function,* Amsterdam, North Holland Pubiishing Co, 1971.

a funcției Cobb-Douglas dar şi o funcție translogaritmică[1], în care valorile unor parametri sunt restricționate.

Legătura dintre parametrii $\alpha_3$, $\beta_3$, $\gamma_3$ şi parametrii funcției CES se realizează astfel:

$$\mu = \alpha_3 + \beta_3 \quad (15)$$

$$\delta=\alpha_3/\alpha_3+\beta_3 \quad (16)$$

$$\sigma=1/[1-2.(\gamma_3/\beta_3)(1+\beta_3/\alpha_3)] \quad (17)$$

Mărimea factorului rezidual $A_3$ din funcția cu care se face aproximarea este identică cu mărimea factorului rezidual din funcția C.E.S. Procedeul de calcul menționat răspunde unor cerințe logice cum ar fi:

- randamentul de scară este suma elasticității celor doi factori de producție;
- elasticitatea de substituție tinde spre zero dacă factorii de producție manifestă o tendință spre complementaritate;
- dacă valoarea estimată a parametrului $\gamma_3$ tinde spre zero, funcția de producție auxiliară tinde să devină o funcție Cobb-Douglas, iar elasticitatea de substituție tinde spre unu. Aceasta înseamnă o verificare a premiselor teoretice, potrivit cărora în cazul unei funcții Cobb-Douglas elasticitatea de substituție este egală cu unu.

Având în vedere că elasticitatea estimată a producției în raport cu un factor într-o funcție cu s factori se poate scrie ca produs între elasticitatea propriu-zisă şi coeficientul de aliniere, parametrii estimați ai funcției C.E.S. se pot scrie astfel:

$$\mu=\alpha.(d_\alpha+d_\beta).(1-g+mg) \quad (18)$$

$$\delta=1-g/1-g+mg \quad (19)$$

$$\sigma=1/\{1-2[d_\gamma /(d_\alpha+d_\beta)].n.[1-g+mg/g(1-g)]\} \quad (20)$$

unde:

$d_\alpha$; $d_\beta$;$d_y$= coeficienții de aliniere ai *outputului* în raport cu forța de muncă, capitalul fix şi transformata înzestrării tehnice,

$g = d_\beta/(d_\alpha+ d_\beta)$ = ponderea coeficientului de aliniere al capitalului fix în suma coeficienților de aliniere ai forței de muncă şi capitalul fix;

[1] L. Christensen, D.W. Jorgensen, L.Lau - *Conjugate duality and the transcedental loganthmic production function,* în: Econometrica, voi.39, nr.4/1971.

m = raportul dintre elasticitatea propriu-zisă a producției în raport cu capitalul fix şi elasticitatea propriu-zisă a producției în raport cu forța de muncă;

n = raportul dintre elasticitatea propriu-zisă a producției în raport cu transformata înzestrării tehnice şi elasticitatea propriu-zisă a producției în raport cu capitalul fix.

Se observă că mărimea estimată a randamentului factorilor este sensibil influențată de elasticitatea propriu-zisă a producției față de forța de muncă. Aceasta înseamnă că randamentul va fi cu atât mai mare cu cât sporirea productivității muncii va fi mai rapidă şi cu cât creşterea forței de muncă ocupate va fi mai lentă. Dacă forța de muncă ocupată tinde să rămână staționară, elasticitatea propriu-zisă a producției față de forța de muncă tinde să ia valori relativ mari, chiar dacă productivitatea muncii creşte în ritmuri moderate. În consecință, în acest caz, chiar dacă productivitatea capitalului are o tendință vizibilă de scădere, în cazul unei forțe de muncă staționare, randamentul poate apărea ca fiind crescător (u > 1). În cazul unei scăderi a volumului forței de muncă ocupate, elasticitatea propriu-zisă a *outputului* în raport cu forța de muncă devine negativă. **De fapt, nu numai valoarea** randamentului de **scară ci şi ceilalți parametri ai funcției** CES sunt influențați de **natura substituției (relativă sau** absolută). Din acest motiv vom analiza în continuare în mod separat cele două cazuri.

*1.* ***Substituția relativă în condițiile creşterii outputului***

Alt factor care influențează mărimea estimată a randamentului de scară, caracterizând în acelaşi timp şi intensitatea substituției relative a forței de muncă de către capitalul fix, îl constituie valoarea raportului dintre elasticitățile propriu-zise ale *outputului* față de capitalul fix şi respectiv de forța de muncă (m).

Parametrul *m* este cuprins între 0 şi 1, şi valoarea sa este cu atât mai mică cu cât substituirea este mai puternică. Din această cauză, fiind dată mărimea elasticității propriu-zise a producției față de forța de muncă, randamentul de scară este mai mare cu cât există o tendință mai mare spre complementaritate.

Randamentul este proporțional cu suma coeficienților de aliniere față de capitalul fix şi forța de muncă, deci cu gradul de predominare a celor doi factori de producție în funcție de producția auxiliară. Alături de suma de ansamblu, relația dintre cei doi coeficienți de aliniere influențează şi ea mărimea randamentului în sensul că o sporire a ponderii coeficientului de aliniere al capitalului fix (g) duce la scăderea valorii estimate randamentului de scară.

Mărimea coeficienților de aliniere, fiind influențată de valoarea coeficienților de corelație dintre factori şi dintre aceştia şi producție, prezintă o tendință de ierarhizare. De obicei, coeficienții de aliniere ai capitalului fix şi ai forței de muncă sunt mai mari decât ai transformatei înzestrării tehnice, deoarece coeficienții de corelație dintre transformata înzestrării tehnice şi

ceilalți factori, respectiv *output* au valori relativ mici. Chiar dacă uneori transformata înzestrării tehnice poate să fie factor principal, este foarte puțin probabil ca valoarea coeficientului de aliniere să fie supraunitară. În consecință, suma dintre coeficientul de aliniere al capitalului fix şi cel al forței de muncă este pozitivă.

Având în vedere factorii care determină mărimea estimată a randamentului de scară, acesta din urmă să apară ca fiind crescător ($\mu > 1$) nu numai când atât productivitatea muncii şi productivitatea capitalului manifestă tendința de creştere, dar şi în alte situații în care productivitatea capitalului scade sensibil şi anume:

a) creşterea puternică a productivității muncii cu prețul unei scăderi considerabile a productivității capitalului;
b) legătura mai intensă între modificarea *outputului* şi modificarea factorului substituit (forța de muncă) decât între modificarea *outputului* şi a factorului care substituie (capitalul fix);
c) predominarea în cadrul funcției auxiliare de aproximare a factorilor de producție (forța de muncă şi capitalul fix) față de transformata înzestrării tehnice (care are un coeficient de aliniere negativ).

Randamentul de scară descrescător ($\mu < 1$) poate apărea nu numai în cazul unei scăderi sensibile, în perioada analizată, a productivității capitalului, ci şi dacă:

a) productivitatea muncii sporeşte în ritmuri relativ moderate, ocuparea forței de muncă sporeşte rapid, iar coeficientul de aliniere al transformatei înzestrării tehnice are valori relativ ridicate;
b) *outputul* se aliniază foarte mult la factorul care substituie (capitalul fix), ceea ce conduce, uneori la apariția unui coeficient de aliniere negativ al factorului substituit (forța de muncă).

Dacă există valori foarte mari ale coeficientului de aliniere al capitalului, respectiv $g > 1/1-m$, randamentul de scară devine negativ. În acest caz se poate vorbi de o **aliniere în exces** a *outputului* la factorul care substituie.

Probabilitatea apariției alinierii în exces este într-un anumit sens proporțională cu intensitatea vitezei relative de alocare în producție a capitalului în raport cu populația ocupată.

Astfel, în cazul unei tendințe spre o populație ocupată staționară sau în cazul unor procese de substituție relativă foarte intense, alinierea în exces apare începând de la valori ale lui *g* cu puțin mai mari decât unu, în timp ce dacă se manifestă o tendință spre complementaritate, practic nu există posibilitatea apariției alinierii în exces (valorile lui *g* de la care poate apărea alinierea în exces tind spre infinit).

În legătură cu contribuția factorilor la obținerea mărimii estimative a randamentului de scară se poate arăta că ponderea forței de muncă este cu atât mai mare cu cât creşterea valorii capitalului fix în raport cu creşterea forței de muncă ocupate este mai intensă. Astfel, în cazul unei tendințe spre

complementaritatea δ tinde spre 1/2, în timp ce, dacă volumul forței de muncă ocupate tinde să rămână staționară, δ tinde spre 1.

Mărimea contribuției factorilor nu depinde de modificarea volumului producției, ci de intensitatea legăturilor dintre modificarea cantității alocate de factori şi a *outputului.*

Mărimea estimată a parametrului δ depinde şi de raportul dintre coeficienții de aliniere ai capitalului fix şi respectiv ai forței de muncă, cu alte cuvinte al valorilor ponderii *g.*

În funcție de mărimea lui *m* şi g, δ ia următoarele valori:

a) $\delta \geq 1$ dacă $g \geq 0$

b) $0 \leq \delta < 1$ dacă $0 < g \leq 1$

c) $\delta < 0$ dacă $1 < g < 1/(1-m)$

d) $\delta > 1$ dacă $g > 1/(1-m)$

Mărimea parametrilor *m* şi *g* influențează, de asemenea, şi valoarea estimată a elasticității de substituție.

Expresia de determinare a elasticității de substituție arată că în acest caz parametrii *m* şi *g* se află într-o relație funcțională complexă reprezentată prin:

$$f(g)=1-g+mg/[g(1-g)] \qquad (21)$$

pentru cazul $0<m<1$.

Funcția f(g) are un minim local egal cu $(1+\sqrt{m})^2$, pentru $g=1/(1+\sqrt{m})$ şi un maxim local egal cu $(1-\sqrt{m})^2$ pentru $g=1/(1-\sqrt{m})$. De asemenea valorile sale sunt negative dacă $g<0$ şi $1<g<1/(1-m)$ şi pozitive dacă $0<g<1$ şi $g>1/(1-m)$.

Pentru a putea pune mai bine în evidență influența mărimii parametrilor *m* şi *g* asupra valorilor funcției f(g) vom nota $f(g)=p(1+\sqrt{m})^2$.

Se observă că p ia următoarele valori:

$p<0$ dacă $g<0$ sau $1<g<1/1-m$ $p>1$ dacă $0<g<1$ $p=0$ dacă $g=1/1-m$ $0<p<1$ dacă $g>1/1-m$

Pentru a simplifica notațiile, vom scrie: $r=2d_\gamma/(d_\alpha+d_\beta)$.

Ținând cont de clasificarea factorilor principali şi secundari, rezultă:

a) $r<1$, dacă transformata înzestrării tehnice este factor secundar;

b) $r>1$, dacă transformata înzestrării tehnice este factor principal. În acest fel, expresia de determinare a elasticității de substituție devine:

$$\sigma=1/1-p(1+\sqrt{m})^2.n.r \qquad (22)$$

În acest fel mărimea elasticității de substituție este determinată de două grupe de factori. O primă grupă de factori sunt aceia care reflectă procesul de substituție capital fix-forța de muncă, atât sub aspectul vitezei relative dintre cei doi factori de producție (m), cât şi în ce priveşte sporirea înzestrării tehnice (n).

Parametrul *n* tinde să scadă cu cât sporirea înzestrării tehnice şi a capitalului fix este mai intensă.

În consecință, cu cât procesul de substituție este mai intens, cu atât valorile estimate ale elasticității de substituție vor tinde spre 1.

Mărimea estimată a elasticității de substituție este determinată însă într-o măsură importantă de raporturile care se stabilesc între coeficienții de aliniere, respectiv de mărimea produsului pr. Dacă pr>0 atunci elasticitatea de substituție este fie negativă, fie supraunitară.

**Elasticitatea de substituție negativă** apare atunci când $p(1+\sqrt{m})^2nr > 1$. Având în vedere cele arătate anterior pentru elasticitatea de substituție negativă se pot distinge trei cazuri:

a) $pr<1$ şi $n(1+\sqrt{m})^2>1$. Valoarea negativă a elasticității de substituție se datorează unei substituții relativ moderate dintre capitalul fix şi forța de muncă,

b) $pr>1$ şi $n(1+\sqrt{m})^2<1$. Rezultă că pe fondul unor intense procese de substituire a forței de muncă de către capitalul fix, elasticitatea negativă de substituție se datorează fie unei legături mai puternice între modificarea *outputului* şi cea a transformatei înzestrării tehnice care tinde să devină factor principal, fie tendinței de aliniere a modificării *outputului* numai la un factor şi la transformata înzestrării tehnice, caz în care celălalt factor are un coeficient de aliniere ce tinde spre zero.

Pentru valori ale coeficientului de aliniere ale unui factor foarte apropiate de zero, elasticitatea de substituție tinde spre zero,

c) $pr>1$ şi $n(1+\sqrt{m})^2>1$. În acest caz, elasticitatea negativă de substituție este consecința atât a unor procese de substituție relativ moderate, cât şi a unei legături puternice între modificarea producției şi modificarea transformatei înzestrării tehnice sau ponderii relativ nesemnificative în cadrul funcției de producție a unuia dintre factorii de producție (exprimată prin valori apropiate de zero ale coeficientului de aliniere).

**Elasticitatea de substituție supraunitară** apare atunci când există o tendință accentuată de substituire între forța de muncă şi capitalul fix şi/sau o legătură mai slabă între modificarea *outputului* şi cea a transformatei înzestrării tehnice, ceea ce conduce la valori mici ale coeficientului de aliniere al transformatei înzestrării tehnice, precum şi unor valori ale coeficienților de aliniere ale celor doi factori de producție care diferă sensibil de zero.

Dacă pr<0, atunci elasticitatea de substituție este cuprinsă între zero şi unu. În cazul elasticității de substituție subunitare, există un coeficient de aliniere negativ. (Excepție face alinierea în exces la factorul substituit când există doi coeficienți de aliniere negativi, cei ai forței de muncă şi al transformatei înzestrării tehnice). Rezultă deci că, exceptând cazul alinierii în exces la factorul substituit, elasticitatea de substituție subunitară caracterizează acele situații în care legăturile între modificarea *outputului* şi a două dintre variabile sunt mai puternice şi relativ apropiate, comparativ cu cea de-a treia variabilă.

În funcție de valoarea absolută a produsului $p.(1+\sqrt{m})^2.n.r$, elasticitatea de substituție are următoarele valori:

1) $0< \sigma \leq 1/2$dacă $|p(1+Vm)^2-n-r|>1$ şi

2) $1/2< \sigma <1$ dacă $| p(1+Vm)^2n-r|<1$.

Prin analogie cu cazul în care produsul p.r este pozitiv, se pot determina factorii care au influențat cel mai mult obținerea unei valori estimate a elasticității de substituție (intensitatea procesului de substituire reflectat prin valorile elasticitătilor propriu-zise ale *outputului* în raport cu capitalul fix, forța de muncă şi transformata înzestrării tehnice sau mărimea absolută a coeficienților de aliniere).

Ținând cont de proprietățile metodei de estimare, între valorile estimate ale randamentului de scară, partajării contribuției factorilor şi elasticității de substituție, există o serie de corelații. Dacă se iau în considerare aceste corelații, se obține un număr de 8 situații prin care se pot caracteriza raporturile dintre factorii de producție, referitor la intensitatea legăturilor dintre aceştia şi a proceselor de substituție[1].

## 2. Substituția absolută în condițiile creşterii outputului

Randamentul de scară este negativ dacă $g<1/1-m$ şi pozitiv dacă $g>1/1-m$. Se observă că valorile *g* care pot schimba semnul randamentului de scară se află în interiorul (0;1), deoarece $m<0$.

Parametrul 5 are următoarea mărime:

a) $0 < 5< 1$ dacă $g <0$

b) $5> 1$ dacă $0 < g <1/1-m$

c) $5< 0$ dacă $1/1-m< g< 1$

d) $0 < 5<1$ dacă $g > 1$

Funcția $f(g) = 1-g+mg/|g(1-g)|$ care are o contribuție însemnată la determinarea valorii elasticității de substituție (a) este monoton descrescătoare, având două asimptote verticale, pentru g=0 şi respectiv g=1. (în aceste puncte *a* tinde spre 0). Valori negative sunt consemnate dacă:

a) $g<0$

b) $1/1-m<g<1$

iar valori pozitive dacă:

c) $0<g<1/1-m$

d) $g>1$

Având în vedere valorile pe care le pot lua *m, n,* r şi *g* se pot detecta încă 8 situații analoage celor de la substituția relativă.

---

[1] Aceste situații sunt prezentate pe larg în articolul lui F.M.Pavelescu - *Considerații privind estimarea parametrilor funcției CES prin metoda KMENTA,* în: Revista română de statistică, nr.4-5/1992.

În cazul când *outputul* are tendința de a se reduce, are loc doar schimbarea de semn a randamentului de scară, ceilalți parametri luând valorile obținute în cazul substituției relative sau absolute.

***E. Funcția de producție cvasiomogenă***

Dacă se consideră că factorul omogen este capitalul fix iar cel neomogen este forța de muncă (împărțită în două segmente) funcția de aproximare a parametrilor prin metoda KMENTA devine:

$$\ln Y=\ln A_4+\beta_4 \ln K+\alpha_{41}\ln L_1+\alpha_{42}\ln L_2+\gamma_4 \ln^2(L_{41} / L_{42}) \quad (23)$$

legătura cu parametrii funcției cvasiomogene efectuându-se în mod analog cazului funcției CES respectiv

$$\mu=\alpha_{41}+\alpha_{42} \quad (24)$$

$$\delta_L = \alpha_{42} / ( \alpha_{41}+\alpha_{42}) \quad (25)$$

$$\sigma_L=1/| (1-2(\gamma_{41}/\alpha_{41})(1+\alpha_{41}/\alpha_{42})| \quad (26)$$

Parametrii estimați în cazul unei funcții cvasiomogene relative la forța de muncă trebuie priviți mai ales prin prisma raporturilor care pot apărea între dinamicile celor două segmente avute în vedere dar şi a evoluției *outputului*. În condiții normale, când se înregistrează o creştere atât a *outputului* cât şi a populației ocupate, se pot delimita trei situații:

1) segmentul care îşi reduce ponderea în totalul populației ocupate, dar continuă să creeze noi locuri de muncă. Exceptând influența coeficienților de aliniere se observă că:

- randamentul de scară este pozitiv;
- contribuția segmentului care îşi reduce ponderea la randamentul de scară este mai mare de 50%;
- elasticitatea de substituție între cele două segmente ale forței de muncă poate fi supraunitară sau negativă. Cu cât diferențierea dintre ritmurile de creştere ale celor două segmente este mai mare, cu atât valoarea elasticității de substituție tinde spre 1.

2) segmentul care îşi reduce ponderea în totalul populației ocupate înregistrează şi o diminuare absolută a efectivelor dar continuă să fie majoritară în totalul populației ocupate. Se observă că:

- randamentul de scară este negativ;
- contribuția segmentului care îşi reduce ponderea la randamentul de scară este supraunitară;

- elasticitatea de substituție între cele două categorii de forță de muncă este subunitară;

3) segmentul care eliberează forța de muncă nu mai deține ponderea majoritară în cadrul populației ocupate. Se observă că:

- randamentul de scară este pozitiv;
- contribuția segmentului care eliberează forța de muncă la randamentul de scară este negativă;
- elasticitatea de substituție între cele două componente ale forței de muncă.

Dacă se înregistrează o creştere economică generată exclusiv de sporirea productivității muncii *(jobless growth)* se pot întâlni următoarele situații:

1) se reduce ocuparea în ambele sectoare. Rezultă:

- randamentul de scară este negativ;
- contribuția celor două segmente la randamentul de scară sunt pozitive şi subunitare;
- elasticitatea de substituție este subunitară;

2) segmentul care deține inițial mai mult de 50% din populația ocupată îşi sporeşte efectivele, diminuarea cererii de forță de muncă fiind datorată pe plan național segmentului minoritar. Se poate anticipa că:

- randamentul de scară este pozitiv;
- contribuția la randamentul de scară a segmentului minoritar este negativă;
- elasticitatea, de substituție este subunitară;

3) segmentul care inițial deține mai mult de 50% din totalul populației ocupate determină în mod esențial reducerea efectivelor la nivelul economiei naționale, în timp ce segmentul minoritar înregistrează o anumită creştere a locurilor de muncă. Rezultă că:

- randamentul de scară este negativ;
- contribuția la randamentul de scară a segmentului minoritar este supraunitară;
- elasticitatea de substituție este supraunitară sau negativă.

Dacă are loc o scădere concomitentă a nivelului *outputului* şi a populației ocupate (cazul primilor ani ai tranziției la economia de piață) pot apărea principial trei situații:

1) se reduce populația ocupată în ambele sectoare. Rezultă că:

- randamentul de scară este pozitiv;
- contribuțiile celor două segmente la randamentul de scară sunt pozitive şi subunitare;
- elasticitatea de substituție este subunitară;

2) segmentul care deține inițial mai mult de 50% din populația ocupată îşi sporeşte efectivele, diminuarea posibilităților de utilizare a forței de muncă fiind datorată segmentului minoritar. Rezultă că:

- randamentul de scară este negativ;
- contribuția segmentului minoritar la randamentul de scară este negativă;
- elasticitatea de substituție este subunitară;

3) segmentul care inițial deține mai mult de 50% din totalul populației ocupate determină în mod hotărâtor reducerea efectivelor populației ocupate la nivelul economiei naționale în timp ce segmentul minoritar înregistrează creşteri ale locurilor de muncă. Rezultă că:

- randamentul de scară este pozitiv;
- contribuția la randamentul de scară a segmentului minoritar este supraunitară;
- elasticitatea de substituție este supraunitară sau negativă.

***F. Metode utilizate pentru determinarea producției***

Parametrii obținuți prin metoda celor mai mici pătrate reprezintă doar o aproximare a mediei şi nu integralitatea potențialului productiv[1], avându-se în vedere valorile estimate şi observate ale *outputului.* Adoptându-se ipoteza consistenței valorilor estimate ale elasticităților s-au propus modificări ale factorului rezidual, astfel încât noua formă a funcției să reflecte frontiera producției.

În **modelele deterministe** pornindu-se de la definiția frontierei producției se utilizează metoda celor mai mici pătrate modificate (MOLS) care constă în adăugarea la valoarea factorului rezidual a celei mai mari diferențe ($U_{max}$) înregistrate între mărimea observată şi cea estimată a *outputului*[2]. În acest fel distanța dintre valorile observate şi cele estimate este considerată ca reflectând ineficiența tehnică.

În modelele stocastice prin utilizarea metodei celor mai mici pătrate corectate (COLS)[3], se ia în considerare atât valoarea eficienței tehnice cât şi acțiunea unor factori aleatori, care nu pot fi controlați de entitatea economică supusă analizei. Se pot specifica diferite distribuții ale ineficientei tehnice (exponențial, normal truncheat, gama, Weibull etc.). Această metodă are neajunsul că nivelul eficienței tehnice este puternic influențat de distribuția aleasă.

În cazul adoptării ipotezei unei distribuții normal-truncheate termenul cu care se corectează funcția ($u_s$) este:

---

[1] W.Greene - *The econometric approach to efficiency analysis,* în: H.Fried, K.Lovell, S.Schmidt (ed) - *The measurement of efficiency; techniques and applications,* Oxford University Press, 1993.

[2] D. Aigner, S. Chu - *On estimation the industry production function,* în: American Economic Review, nr.58/1968

[3] D.Aigner, K.Lovell, P.Schmidt - *Formulation and estimation of stocastic frontier production models,* în: Journal of Econometrics, nr.6/199.

$$u_s = D(u)\ \sqrt{2/\pi} \qquad (27)$$

unde>

D(u) = abaterea medie pătratică a diferențelor dintre valorile observate şi cele estimate.

Deoarece în mod normal $u_s < U_{max}$, diferențele ce depăşesc ca mărime $u_s$ sunt considerate ca fiind expresia acțiunii unor factori aleatori, în timp ce cele aflate sub acest prag reflectă ineficiența tehnică.

## INDEX DE AUTORI


*ABRAHAM-FROIS G., 804* ***(XLV)***
*AGANBEGJAN A.G., 812* ***(XLV)***
*AGEE W., 266* ***(XLV)***
*AIBERTINI J.M., 747* ***(XLV)***
*AIGNER D., 827* ***(XLV)***
*AKYUZ J., 678* ***(XLV)***
*ALBU Lucian-Liviu, 423* ***(XLV)***
*ALLEN R.G.D., 805* ***(XLV)***
*ANTONESCU Daniela, 97* ***(XLV)***
*ARROUS Jean, 539, 540* ***(XLV)***
*ARROW Kenneth, 540, 804* ***(XLV)***
*AULT Phillip, 259, 266, 278* ***(XLV)***

*BALASSA B., 248* ***(XLV)***
*BALDWIN R., 249* ***(XLV)***
*BARBU Gheorghe, 3, 45* ***(XLV)***
*BARR Nicholas, 331, 476, 733* ***(XLV)***
*BÂRZEA Cezar, 573, 612, 643, 644* ***(XLV)***
*BAUMANN H., 249* ***(XLV)***
*BAURCE Waren C., 288* ***(XLV)***
*BELLI Nicolae, 77* ***(XLV)***
*BERNARD Brunhes, 632, 644* ***(XLV)***
*BERNAYS Eduard L., 261* ***(XLV)***
*BERTRAND Olivier, 572, 643* ***(XLV)***
*BESEN Stanley M., 492, 540* ***(XLV)***
*BEVERIDGE William, 444* ***(XLV)***
*BLAGA I., 812* ***(XLV)***
*BLAUG Mark, 432, 476* ***(XLV)***
*BOUDON Raymond, 540* ***(XLV)***
*BOUTONNAT Dominique, 459, 460, 461, 462, 476* ***(XLV)***
*BRATU Mihai, 49, 135, 301* ***(XLV)***
*BRUNO M., 706* ***(XLV)***
*BRYNJOLFSSON Erik, 517, 540* ***(XLV)***
*BUCHANAN J., 510, 540* ***(XLV)***
*BUNK P. Gehard, 644* ***(XLV)***
*BUTCHER T., 540* ***(XLV)***

*CABRAL Luis, 517* ***(XLV)***
*CACE Sorin, 3* ***(XLV)***
*CÂMPIAN Crenguța, 278* ***(XLV)***
*CARPENTIER M., 540* ***(XLV)***
*CHAFFEE S. H., 278* ***(XLV)***
*CHENERY H., 804* ***(XLV)***
*CHIVU Luminița, 427* ***(XLV)***
*CHRISTENSEN L., 819* ***(XLV)***
*CHU S., 827* ***(XLV)***
*CHURCH J., 540* ***(XLV)***
*CIUTACU Constantin, 331,423, 435, 466, 476* ***(XLV)***
*COBB S., 801* ***(XLV)***
*CODIN Mihaela, 45* ***(XLV)***
*COLANDER, 404, 412, 413, 423* ***(XLV)***
*COSMACIUC Bogdan, 395* ***(XLV)***
*CRANDALL Robert, 540* ***(XLV)***
*CRESSON Edith, 632, 633, 644* ***(XLV)***
*CURIEN N., 488, 498, 540* ***(XLV)***
*CUTLIP Scott M., 257* ***(XLV)***

*DĂIANU Daniel, 378* ***(XLV)***
*DEMETRESCU Mihai C., 278* ***(XLV)***
*DESRUELLE Dominique, 517* ***(XLV)***
*DIDIER M., 342, 746, 793* ***(XLV)***
*DOBRESCU Emilian, 301* ***(XLV)***
*DOMMERMUTH William P., 278* ***(XLV)***
*DOUGLAS P., 801* ***(XLV)***
*DYBVIG Philip, 540* ***(XLV)***

*ECONOMIDES Nicholas, 485, 486, 492, 494, 504, 517, 518, 521, 540, 541* ***(XLV)***

*ERGAS H., 541* ***(XLV)***
*ERLER G., 249* ***(XLV)***

*FALLER P., 291* ***(XLV)***
*FARRELL Joseph, 489, 490, 492, 540, 541* ***(XLV)***
*FARRELL M.J., 802* ***(XLV)***
*FATI Sabina, 278* ***(XLV)***
*FAURE Edgard, 644* ***(XLV)***
*FISHER S., 690* ***(XLV)***
*FISHMAN Arthur, 517* ***(XLV)***
*FISTUNG Daniel, 97* ***(XLV)***
*FLYER Frederick, 517, 540* ***(XLV)***
*FORESTER Jay W., 541* ***(XLV)***
*FOUCAULT Michel, 399, 423* ***(XLV)***
*FOWLER Mark, 541* ***(XLV)***
*FREYSSINET Jacques, 715* ***(XLV)***
*FRIED H., 803, 827* ***(XLV)***

*GABEL, H., 541* ***(XLV)***
*GANDAL Neil, 517, 540* ***(XLV)***
*GAUSS K., 807* ***(XLV)***
*GELB A., 690* ***(XLV)***
*GELLNER E, 249* ***(XLV)***
*GENSOLLEN M., 488, 498, 540* ***(XLV)***
*GHEORGHE Viorel, 45* ***(XLV)***
*GIANARIS N., 248* ***(XLV)***
*GILBERT Richard, 541* ***(XLV)***
*GLUECK W., 701* ***(XLV)***
*GOGA Andrei, 463, 476* ***(XLV)***
*GOSCHIN Z., 817* ***(XLV)***
*GRAMLICH Edward M., 288* ***(XLV)***
*GREENAWAY D., 248* ***(XLV)***
*GREENE W., 827* ***(XLV)***
*GRIFFITHS Allan, 290* ***(XLV)***
*GRILICHES Z., 818* ***(XLV)***
*GROOTINGS Peter, 644* ***(XLV)***
*GRUNIG James E., 257, 278* ***(XLV)***

*HALLAK Jacques, 643* ***(XLV)***
*HARROD R. F., 85* ***(XLV)***
*HAYEK Fr. von, 433* ***(XLV)***
*HICKS, 346, 802, 803* ***(XLV)***
*HILDEGARD Puwak, 45* ***(XLV)***
*HIRSCHMAN Albert O., 706* ***(XLV)***
*HOLLAND Ph., 701* ***(XLV)***
*HOWARD Frederick H., 278* ***(XLV)***
*HUSSON Michel, 715* ***(XLV)***

*IANCU Aurel, 423, 810* ***(XLV)***
*INOTARI A., 249* ***(XLV)***
*IOAN-FRANC Valeriu, 78* ***(XLV)***
*IONETE Constantin, 423* ***(XLV)***
*IRIBARNE Alain, 643* ***(XLV)***
*ISARD W., 248* ***(XLV)***
*IVANCIU Nicolae, 476* ***(XLV)***

*JACKMAN Richard, 767, 778* ***(XLV)***
*JICA P., 805* ***(XLV)***
*JORGENSEN D.W., 819* ***(XLV)***

*KAHN Alfred E., 541* ***(XLV)***
*KASTRISSIAMIKIS Antonio, 558, 643* ***(XLV)***
*KATZ Michael, 484, 486, 489, 490, 492, 509, 541* ***(XLV)***
*KENDRIK J., 809* ***(XLV)***
*KEYNES J.M., 747* ***(XLV)***
*KLODT H., 248* ***(XLV)***
*KMENTA J., 818* ***(XLV)***
*KORNAY Janos, 527, 541* ***(XLV)***
*KOTLER Philip, 267, 278* ***(XLV)***
*KOTTE D., 678* ***(XLV)***
*KOVES A., 678* ***(XLV)***

*LAPLACE P.S., 807* ***(XLV)***
*LAU L., 819* ***(XLV)***
*LEDBETTER Lee, 261* ***(XLV)***
*LEGENDRE A.M., 807* ***(XLV)***
*LIEBOWITZ S.J., 485, 489, 492, 494, 509, 510, 514, 517, 541* ***(XLV)***
*LIPTON D., 378* ***(XLV)***

*LOVELL K., 803, 827* ***(XLV)***

*MADDALA G.S., 807* ***(XLV)***
*MANOILESCU M., 810, 812* ***(XLV)***
*MANSFIELD E., 747* ***(XLV)***
*MARGOLIS, 492, 494, 509* ***(XLV)***
*MARKOV A.A., 807* ***(XLV)***
*MARSDEN David, 354, 355, 735* ***(XLV)***
*MARSHALL Alstyne, 56, 159, 346, 517, 540* ***(XLV)***
*MARX Karl, 400, 402* ***(XLV)***
*MAYES D.C., 809* ***(XLV)***
*MC LEOD J. M., 278* ***(XLV)***
*MCQUAIL Denis, 278* ***(XLV)***
*MEIER Victor, 249* ***(XLV)***
*MIHĂESCU O., 813* ***(XLV)***
*MIHĂILESCU Adina, 3, 8* ***(XLV)***
*MIHĂITĂ Niculae, 278* ***(XLV)***
*MILGROM P., 685, 701* ***(XLV)***
*MINHAS B., 804* ***(XLV)***
*MOLDOVEANU Maria, 78* ***(XLV)***
*MOLNAR Maria, 378, 390, 734, 743* ***(XLV)***
*MORER P., 690* ***(XLV)***
*MORGOLIS, 510* ***(XLV)***
*MUREŞAN Liviu, 278* ***(XLV)***

*NANES O., 812* ***(XLV)***
*NOVAK Andrei, 45* ***(XLV)***

*OLSON J. T., 278* ***(XLV)***
*OPREA Otilia, 165* ***(XLV)***
*OPRESCU Gh., 727, 728, 734, 767, 781* ***(XLV)***
*OZGA S.A., 541* ***(XLV)***

*PANAŞ E., 805* ***(XLV)***
*PATHCK Clemenceau, 643* ***(XLV)***
*PAUL David, 485, 517, 540* ***(XLV)***
*PAVELESCU F.M., 797, 807, 817, 824* ***(XLV)***
*PEAKE Jacquelyn, 257* ***(XLV)***
*PECICAN E., 807* ***(XLV)***
*PELINESCU M., 813* ***(XLV)***
*PERŢ Steliana, 327, 344, 380, 463, 476, 545, 611, 620, 636, 644, 711, 722, 734, 739, 781, 782* ***(XLV)***
*PETRAKOS G., 248* ***(XLV)***
*POERTER M., 248* ***(XLV)***
*PRICE Colin, 290* ***(XLV)***
*PRISĂCARU Corneliu, 45* ***(XLV)***

*RĂDUCANU Viorica, 77* ***(XLV)***
*RINGSTAD V., 818* ***(XLV)***
*ROBERTS J., 685, 701* ***(XLV)***
*ROBEY Daniel, 278* ***(XLV)***
*ROBINSON J., 85* ***(XLV)***
*ROCKEFELLER John D. jr., 261* ***(XLV)***
*ROHLFS Jeff, 490, 541* ***(XLV)***
*ROLLO J., 249* ***(XLV)***
*ROSTOW W.N., 85* ***(XLV)***
*RUBERTI Antonio, 643* ***(XLV)***
*RUE L., 701* ***(XLV)***
*RUSU C., 813* ***(XLV)***
*RUTKOWSKI Michal, 767, 778* ***(XLV)***

*SACHS J., 378* ***(XLV)***
*SALIMANO A., 706* ***(XLV)***
*SALONER Garth, 489, 490, 540, 541****(XLV)***
*SANSIER Michel, 459, 460, 461, 462, 463, 476* ***(XLV)***
*SAUVY Al., 85* ***(XLV)***
*SCHMIDT S., 803, 827* ***(XLV)***
*SEWARD V., 249* ***(XLV)***
*SHACKLE G.L., 541* ***(XLV)***
*SHAPIRO Cari, 484, 486, 487, 489, 490, 492, 509, 541* ***(XLV)***
*SIGNITZER B., 278* ***(XLV)***
*SINCLAIR C., 644* ***(XLV)***

*SOLOW R., 802, 804* ***(XLV)***
*SPATT Chester, 540* ***(XLV)***
*SPIRELLI Jean, 643* ***(XLV)***
*STANDING Guy, 348, 354* ***(XLV)***
*STEPHEN Margolis, 541* ***(XLV)***
*STERN J., 249* ***(XLV)***
*STIGLER FG., 522, 537, 541* ***(XLV)***
*STOICA Mihai, 281* ***(XLV)***
*STROIE Simona, 8* ***(XLV)***
*STUART Wall, 290* ***(XLV)***
*STUBBLEBINE W., 540* ***(XLV)***
*SUDGEN Robert, 293* ***(XLV)***
*SZAMUELY L., 678* ***(XLV)***

*ŞERBULESCU Radu, 479* ***(XLV)***

*TABARCEA Cezar, 261* ***(XLV)***
*TĂTARU Doina, 253* ***(XLV)***
*TEODORESCU Mihaela, 3* ***(XLV)***
*THEODORE Vail, 261* ***(XLV)***
*TODARO Michael P., 423* ***(XLV)***
*TODD T. Hunt, 278* ***(XLV)***
*TORNQVIST L., 811* ***(XLV)***
*TZANOV Vassil, 749* ***(XLV)***

*VAGHAL-WHITEHEAD Daniel, 733* ***(XLV)***
*VĂIDEANU George, 644* ***(XLV)***
*VÂLCEANU Grigore, 165, 395* ***(XLV)***
*VĂLEANU Ivanciu Nicolae, 434* ***(XLV)***
*VASILE Valentina, 327, 380, 423, 711, 727, 733, 734, 781, 782* ***(XLV)***
*VAUGHAN Whitehead Daniel, 722, 782* ***(XLV)***
*VLĂSCEANU Lazăr, 432, 476, 573, 611* ***(XLV)***
*VOINEA Lăcrămioara, 3* ***(XLV)***
*VORVOREANU Mihaela, 278* ***(XLV)***

*WALTERS A. A., 810* ***(XLV)***
*WARREN Agee, 259, 278* ***(XLV)***
*WARREN-BOULTON Frederick, 517* ***(XLV)***
*WATERSON M., 541* ***(XLV)***
*WEITZMAN M.L., 348* ***(XLV)***
*WHITE Lawrence, 540* ***(XLV)***
*WIENER Norbert, 541* ***(XLV)***
*WILCOX Dennis, 259, 266, 278* ***(XLV)***
*WILLIAMS Alan, 293* ***(XLV)***
*WINDAHL S., 278* ***(XLV)***

*YANG Yi-Nung, 517, 541* ***(XLV)***

*ZAMAN Gheorghe, 165, 643, 649, 817* ***(XLV)***
*ZAMFIR Cătălin, 8, 45, 432, 476, 573, 611, 644* ***(XLV)***
*ZECCHINI S., 690* ***(XLV)***
*ZECHERIU Mirela, 45* ***(XLV)***