INSTITUTUL NAȚIONAL DE CERCETĂRI ECONOMICE
"COSTIN C. KIRIȚESCU"

TEZAUR

Volumul V

Academia Română

CENTRUL DE INFORMARE ŞI DOCUMENTARE ECONOMICĂ

INSTITUTUL NAȚIONAL DE CERCETĂRI ECONOMICE
“COSTIN C. KIRIȚESCU”

TEZAUR

1990

vol. V

Centrul de Informare
şi Documentare Economică

Bucureşti, România

Editor: Valeriu IOAN-FRANC

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

Redactori: Aida SARCHIZIAN, Anca CODIRLĂ, Mircea FÂŢĂ,
Paula NEACŞU, Adelina BIGICĂ

Coperta: Nicolae LOGIN

Culegere text: Ortansa CIUTACU, Carmen DIŢULESCU,
Tamara BĂILEŞTEANU, Mirela AGAPI, Daniela POENARU,
Alexandra PURCĂREA, Valerica NEACŞU Miruna MAYER

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 978-973-159-137-7

INSTITUTUL NAȚIONAL DE CERCETĂRI
ECONOMICE “COSTIN C. KIRIȚESCU”

TEZAUR

1990

vol. V

ACADEMIA ROMÂNĂ

CENTRUL DE INFORMARE ŞI DOCUMENTARE ECONOMICĂ

SUMAR
volumul V

PROBLEME ECONOMICE NR. 17/1990 _____ 1

ECONOMIA ROMÂNEASCĂ ÎN PERIOADA DE TRANZIȚIE

INSTITUTUL DE FINANȚE, PREȚURI ŞI PROBLEME VALUTARE

Considerații asupra strategiei de dezvoltare a economiei româneşti (Cezar BOTEL) 5

INSTITUTUL DE CERCETARE A CALITĂȚII VIEȚII 10

Sistemul economic şi bunăstarea (Cătălin ZAMFIR) 10

INSTITUTUL DE ECONOMIE NAȚIONALĂ 11

Influența ciclității asupra perspectivelor de dezvoltare a economiei româneşti (Mircea CIUMARA) 11

Cu privire la restructurarea economiei (Georgeta DUMITRESCU) 13

INSTITUTUL DE ECONOMIE NAȚIONALĂ 15

Aspecte ale eficienței introducerii şi extinderii progresului tehnic în agricultură (Elena-Antineea STROE, Anca-Daniela DOCHIN) 15

Dezvoltarea industriei siderurgice şi valorificarea subproduselor rezultate în cadrul acesteia (dr. George GEORGESCU) 22

Propuneri privind recuperarea şi valorificarea căldurii în centralele termoelectrice pe cărbune (Ileana NISULESCU) 24

Aprecieri şi propuneri privind valorificarea subproduselor rezultate din industria cocsochimică (dr. Camelia CĂMĂŞOIU, Angela BĂRBULESCU) ... 26

Eficiența extinderii progresului tehnic în industria lemnului (dr. Gheorghe ZAMAN, Astridel RĂDULESCU) 28

INSTITUTUL DE CERCETĂRI COMERCIALE 30

Pentru o diversificare a funcțiilor şi mijloacelor de exprimare ale comerțului cu ridicata (Viorica IONAŞCU) 30

INSTITUTUL DE CERCETARE A CALITĂȚII VIEȚII –
CENTRUL DE CERCETĂRI TURISTICE

Considerații cu privire la dezvoltarea turismului românesc (Liviu PLOP) 31

DEZVOLTAREA URBANĂ ŞI SISTEMATIZAREA TERITORIULUI

INSTITUTUL DE CERCETARE A CALITĂȚII VIEȚII 33

Cu privire la problema locuințelor (Mircea KIVU) 33

RELAȚIA PLAN-PIAȚĂ

INSTITUTUL DE FINANȚE, PREȚURI ŞI PROBLEME VALUTARE

Prețurile şi restructurarea mecanismelor economice (Nicolae FLORIAN) 36

RELAȚII ECONOMICE BILATERALE

INSTITUTUL DE ECONOMIE MONDIALĂ

Stadiul actual al relațiilor economice româno-ungare şi perspective ale dezvoltării acestora (Nicoletta ISAR) 38

PROBLEME ECONOMICE NR. 18/1990 _____ 41

ECONOMIA ROMÂNEASCĂ ÎN PERIOADA DE TRANZIȚIE

INSTITUTUL DE ECONOMIE MONDIALĂ

Probleme actuale ale conducerii unităților economice (dr. Ioan BRATU, Mihai ION) 45

Sugestii privind perfecționarea conducerii şi organizării activității de promovare a progresului tehnic (dr. Camelia CĂMĂŞOIU) 49

Pentru promovarea unei politici sociale active (Maria POENARU, Maria MOLNAR) 55

BIBLIOECOMOND. TENDINȚE ÎN DEZVOLTAREA ECONOMICĂ. EXPERIENȚE INTERNAȚIONALE

INSTITUTUL DE ECONOMIE MONDIALĂ

R.P. Bulgaria - date monografice (Otilia NEGUȚ, Ana BAL) 58

R.S.F. Iugoslavia – date monografice (Marilena IVAN, Marian PETRESCU) 66

CENTRUL DE INFORMARE ŞI DOCUMENTARE ECONOMICĂ

Economia țărilor membre ale CEE în 1989 şi perspective pentru anul 1990 (Mihaela AVRAM) 77

Irlanda şi redresarea economică (Vladimir VIŞINESCU) 78

PROBLEME ECONOMICE NR. 19/1990 _____ 81

ECONOMIA ROMÂNEASCĂ ÎN PERIOADA DE TRANZIȚIE

INSTITUTUL DE ECONOMIE MONDIALĂ

Repere în procesul trecerii la economia de piață (Florin BONCIU) 85

STRATEGII ÎN COMERȚUL INTERNAȚIONAL

CENTRUL DE INFORMARE ŞI DOCUMENTARE ECONOMICĂ

Economia contemporană şi comerțul internațional (dr. Napoleon POP) 88

Protecționismul – încotro? (Sorin GUGONEA) 93

Aspecte legate de raportul de schimb al României în anii '80 (dr. Ion ANTON, M. MIRON, Z. PENEA) 105

REGIMUL INVESTIȚIILOR STRĂINE

INSTITUTUL DE ECONOMIE MONDIALĂ

Negocierile GATT cu privire la măsurile investiționale cu efecte în domeniul comerțului (Florin BONCIU) 108

EXPERIENȚE INTERNAȚIONALE

INSTITUTUL DE ECONOMIE MONDIALĂ

Trăsături ale sistemului de planificare francez (Eugen ANDREESCU) 111

INSTITUTUL DE FINANȚE, PREȚURI ŞI PROBLEME VALUTARE

Legea întreprinderilor din R.S.F. Iugoslavia 115

PROBLEME ECONOMICE NR. 20-21/1990 _____ 121

BIBLIOECOMOND

INSTITUTUL DE ECONOMIE MONDIALĂ

URSS (Alexandrina POPA) 125

Economia spaniolă, prezent şi perspective 141

R.S. Vietnam (Ioan Mihail STOIAN) 156

INSTITUTUL NAȚIONAL DE CERCETĂRI ECONOMICE

Suedia: schimbări în structura industriei şi a mecanismului economic (dr. Aurel IANCU, Emil GHIZARE, Carmen DAMSA) 161

CENTRUL DE INFORMARE ŞI DOCUMENTARE ECONOMICĂ

Marea Britanie (Ana Maria STĂNCESCU) 200

ECOMOND DATA NR. 5/1990

INSTITUTUL DE ECONOMIE MONDIALĂ

Evoluția cotațiilor de bursă şi a prețurilor de tranzacție ale principalelor mărfuri pe piețele externe 205

PROBLEME ECONOMICE NR. 22/1990 _____ 213

INSTITUTUL DE ECONOMIE MONDIALĂ

Prezentarea comparativă a principalelor prevederi ale legislației referitoare la înființarea şi funcționarea societăților mixte

I. Bulgaria (Serghei MĂRGULESCU) 217

II. Republica Federativă Cehă şi Slovacă (Ana BAL) 223

III. R.D. Germană (Gabriel MUNTEANU) 230

IV. Polonia (Evdochia CRAIU) 234

V. Ungaria (Nicoleta ISAR) 240

VI. Câteva concluzii referitoare la conținutul legislației privind societățile mixte din țările est-europene (Ana BAL) 246

MANIFESTĂRI ŞTIINȚIFICE

INSTITUTUL NAȚIONAL DE CERCETĂRI ECONOMICE

Grupul pentru dialog economic 250

ECOMOND DATA NR. 6/1990

INSTITUTUL DE ECONOMIE MONDIALĂ

Evoluția cotațiilor de bursă şi a prețurilor de tranzacție ale principalelor mărfuri pe piețele externe 251

PROBLEME ECONOMICE NR. 23/1990 _____ 257

FINANȚE. CREDIT. PROBLEME VALUTARE

INSTITUTUL DE ECONOMIE MONDIALĂ

Transferul invers de resurse financiare din țările recent industrializate (Emilia PUIANU) 261

INSTITUTUL DE FINANȚE, PREȚURI ŞI PROBLEME VALUTARE

Reforma financiară în R.S.F. Iugoslavia 267

Procesul inflaționist în economia sovietică (Anca CIOBANU) 273

INSTITUTUL DE ECONOMIE MONDIALĂ

Convertibilitatea rublei (Serghei MĂRGULESCU) 277

CENTRUL DE INFORMARE ŞI DOCUMENTARE ECONOMICĂ

Modificări ale sistemului fiscal canadian (Vladimir VIŞINESCU) 284

FORȚA DE MUNCĂ. LEGISLAȚIA MUNCII

CENTRUL DE INFORMARE ŞI DOCUMENTARE ECONOMICĂ

Creşterea numărului locurilor de muncă din sectorul serviciilor din SUA: avantaje şi inconveniente (Silviu TOMA) 286

EXPERIENȚE INTERNAȚIONALE

CENTRUL DE INFORMARE ŞI DOCUMENTARE ECONOMICĂ

Obiectivele şi trăsăturile legii pentru operații de comerț exterior a Iugoslaviei (Marilena IVAN)..... 289

INSTITUTUL DE FINANȚE, PREȚURI ŞI PROBLEME VALUTARE

Unele probleme ale aplicării principiului legăturilor directe dintre întreprinderi în URSS (Alexandru ORASCU)..... 292

PROBLEME ECONOMICE NR. 24-25/1990 _____ 295

ESTUL EUROPEI SPRE ECONOMIA DE PIAȚĂ

INSTITUTUL DE ECONOMIE NAȚIONALĂ

Bulgaria: Calea spre Europa şi privatizarea (Reghina CREȚOIU) 299

CENTRUL DE INFORMARE ŞI DOCUMENTARE ECONOMICĂ

Republica Cehă si Slovacă – Un pas către o eficiență sporită – Privatizarea economiei (Romanița GÂDINCEANU)..... 303

INSTITUTUL DE ECONOMIE NAȚIONALĂ

Legislația privind investițiile de capital străin în unele țări est-europene (Dorin ALDEA) 316

Schimbarea climatului economic în țările
în curs de dezvoltare (Astridel RĂDULESCU) 326

EXPERIENȚE INTERNAȚIONALE

INSTITUTUL DE CERCETARE A RELAȚIILOR INTERRAMURI

Grecia – din experiența unei economii
de piață (Alexandru MIHĂILESCU) 339

DOCUMENTAR. NOTE. PUNCTE DE VEDERE

INSTITUTUL DE FINANȚE, PREȚURI ŞI PROBLEME VALUTARE

Bugetul de stat al Bulgariei pe 1990 (Mariana ABABI) 347

Bugetul de stat al Republicii Federative Cehă şi Slovacă,
pe anul 1990 (Mariana ABABI) 348

Bugetul de stat al Poloniei în anul 1990 (Mariana ABABI) 351

Bugetul de stat al URSS pe anul 1990 (Mariana ABABI) 353

INSTITUTUL DE ECONOMIE NAȚIONALĂ

Conferința „Reformele economice în țările est-europene”,
Helsinki, 27-29.03.1990 (sub auspiciile ONU) (Daniel DĂIANU) 356

CENTRUL DE INFORMARE ŞI DOCUMENTARE ECONOMICĂ

Comerțul est-vest, 1986-1990: condiții favorabile dezvoltării
în continuare a acestuia (Mariana STĂNCESCU) 360

PROBLEME ECONOMICE NR. 26-27/1990 _____ 365

STRATEGIA DEZVOLTĂRII ECONOMIEI ROMÂNEŞTI.
IDEI. OPINII. COMPARAȚII INTERNAȚIONALE

INSTITUTUL DE ECONOMIE MONDIALĂ

Restructurarea industriei de rafinare a petrolului
în țările industrializate (Mariana PAPATULICĂ) 369

Direcții de restructurare şi retehnologizare a industriei
de rafinare în România (Mariana PAPATULICĂ) 374

RESTRUCTURAREA INDUSTRIEI CHIMICE

INSTITUTUL DE ECONOMIE MONDIALĂ

Restructurarea industriei chimice în țările capitaliste
dezvoltate (Laurențiu BALȚATU) 380

Progrese în relocalizarea unor subramuri ale industriei chimice (Corneliu CIOBANU) 390

Situația actuală a producției şi comerțului exterior cu produse chimice ale României. Comparații cu situația şi strategia unor țări vest şi est-europene (Corneliu CIOBANU, Elena TATAR-MOISESCU) 402

Retehnologizarea în industria chimică (Elena TATAR-MOISESCU) 409

Restructurarea industriei chimice în România (Petre PRISECARU) 416

PROBLEME ECONOMICE NR. 28/1990 _____ 421

EUROPA RĂSĂRITEANĂ ŞI REFORMA ECONOMICĂ

INSTITUTUL DE ECONOMIE MONDIALĂ

Matricea reformelor economice în țările est-europene (Ana BAL, Serghei MĂRGULESCU, Ioan Mihail STOIAN) 425

1. Trăsăturile caracteristice ale actualului proces de reformă 425

2. Principiile fundamentale ale reformei economice 427

3. Implementarea secvențială a reformei 437

4. Consecințele politice ale reformei 440

5. Concluzii 442

PROBLEME ECONOMICE NR. 29/1990 _____ 447

INSTITUTUL DE ECONOMIE NAȚIONALĂ

Turismul internațional românesc (Elena-Rodica DĂNESCU) 451

A. Coordonate ale evoluției fenomenului turistic în actualul context internațional 451

B. România în cadrul turismului internațional 457

C. Propuneri de acțiune în direcția amplificării turismului internațional al României 470

PROBLEME ECONOMICE NR. 30/1990 _____ 479

AGRICULTURA

INSTITUTUL DE ECONOMIE MONDIALĂ

Piața produselor agroalimentare în țările est-europene (Cornelia PĂUNESCU) 483

Mutații în structurile agricole în țările est-europene
în perioada 1980-1990 (Cornelia PĂUNESCU) 490

PRIORITĂȚI ÎN ECONOMIA ROMÂNEASCĂ

INSTITUTUL DE ECONOMIE MONDIALĂ
Idei privind strategia dezvoltării construcției de mașini
în România (Teodor GALETEANU, Ovidiu-Liviu OLARU,
Octavian STOICESCU, Aurelian RĂDULESCU, Ion ENACHE,
Alexandrina ION, Gheorghe MATEI) 495

PUNCTE DE VEDERE – PRIVATIZAREA

CENTRUL DE INFORMARE ŞI DOCUMENTARE ECONOMICĂ 510
Umbrele privatizării – o discuție cu prof.ing. Zdenek HABA
(Romanița GÂDINCEANU) 510

PROBLEME ECONOMICE NR. 31-32/1990 _____ 513

POLITICI SOCIALE CONTEMPORANE

INSTITUTUL DE CERCETARE A CALITAȚII VIEȚII
Notă asupra ediției 517
Strategii noneconomice de creştere a calității vieții (Mihaela CZOBOR) 518
Politica socială vest-germană (Maria NEDER) 523
Elemente de politică socială în Marea Britanie (dr. Ioan MĂRGINEAN) 528
Polonia: Constante ale preocupărilor
de politică socială (Emilian POPESCU) 532
Aspecte ale politicii sociale în Statele Unite ale Americii
(Viorel GHEORGHE, Mihaela CODIN) 537
Trăsături definitorii ale politicii sociale în Suedia (Mihaela GRADU) 544
Crearea unui spațiu european – deziderat
al pieței comune (Doina CĂLIN) 548

INSTITUTUL DE ECONOMIE NAȚIONALĂ
Sisteme de alocații, asigurări de şomaj, legătura
cu serviciile de ocupare (Rodica EMANOIL) 552

INSTITUTUL DE ECONOMIE MONDIALĂ
Impozitele ecologice – modalitate de asigurare a unui
mediu înconjurător curat (Carmen ZARAFESCU) 560

CRONICI ÎNTÂRZIATE

INSTITUTUL DE ECONOMIE NAȚIONALĂ
Conferința: „Schimbări şi restructurări în economia mondială”
(Atena, 30 martie – 2 aprilie 1990) 568

PROBLEME ECONOMICE NR. 33/1990 575

ROMÂNIA ÎN EUROPA

CENTRUL DE INFORMARE ŞI DOCUMENTARE ECONOMICĂ
90 de întrebări pe care trebuie să şi le pună directorii întreprinderilor ce vor să exporte în Comunitatea Economică Europeană 579

CENTRUL DE CERCETĂRI TURISTICE 586
Integrarea turistică în Europa (Ioan ISTRATE) 586

INSTITUTUL DE ECONOMIE MONDIALĂ 594
Atragerea de capital străin in România prin zonele libere industriale (Mihaela MIRON) 594

RĂSFOIND PRESA STRĂINĂ

CENTRUL DE INFORMARE ŞI DOCUMENTARE ECONOMICĂ
Bulgaria - Fiecare al zecelea bulgar este amenințat cu şomajul (Romanița GÂDINCEANU, Valeriu IOAN-FRANC) 606
RFCS – Întotdeauna vor exista bogați şi săraci! (Romanița GÂDINCEANU, Valeriu IOAN-FRANC) 607

PROBLEME ECONOMICE NR. 34/1990 611

ROMÂNIA ÎN EUROPA

INSTITUTUL DE ECONOMIE MONDIALĂ
Piața internațională a cimentului şi restructurarea industriei cimentului (Nicolae ŞTEFAN) 615
I. Aspecte privind unele tendințe actuale de restructurare a industriei cimentului pe plan internațional 615
II. Evoluția producției mondiale de ciment pe principalele zone producătoare, în perioada 1980-1988 618
III. Evoluția consumului mondial de ciment în principalele zone şi țări consumatoare în perioada 1980-1988 622
IV. Comerțul internațional, cu ciment 626
V. Evoluția prețurilor medii ale cimentului în comerțul exterior al R.F. Germania în perioada 1980-1989 633
VI. Orientări de bază privind posibilitățile de restructurare a industriei şi comerțului românesc cu ciment în următoarea perioadă 635

CENTRUL DE INFORMARE ŞI DOCUMENTARE ECONOMICĂ
Pe piața bulgară domneşte criza - prețurile au tendințe ascendente (Romanița GÂDINCEANU, Valeriu IOAN-FRANC) 640

Polonia: Şocul preţurilor se menţine
(Romaniţa GÂDINCEANU, Valeriu IOAN-FRANC).....642

ECOMOND DATA NR. 7/1990

CENTRUL DE INFORMARE ŞI DOCUMENTARE ECONOMICĂ
Evoluţia indicilor preţurilor de export ai R.F.G. 644
Evoluţia cotaţiilor de bursă şi a preţurilor de tranzacţie
ale principalelor mărfuri pe pieţele externe 647
Evoluţia cursurilor valutare 649

PROBLEME ECONOMICE NR. 35/1990 _____ 651

AGRICULTURA ŞI POLITICA CONTEMPORANĂ

INSTITUTUL DE ECONOMIE MONDIALĂ
Politici comerciale în domeniul comerţului internaţional
cu produse agricole (Dragoş NEGRESCU) 655

MEDIUL ÎNCONJURĂTOR ŞI STRATEGIA COMPETITIVITĂŢII

INSTITUTUL DE ECONOMIE MONDIALĂ
Protecţia mediului – factor de importanţă crescândă în strategia
competitivităţii internaţionale (Iolanda DĂDUIANU VASILESCU).....668

INTREPRINDEREA – O NOUĂ ABORDARE

INSTITUTUL DE ECONOMIE MONDIALĂ
Dimensiunea socioorganizatorică a întreprinderii (Mihaela MIRON).....684
Dinamica activităţii întreprinderilor în anii ’80.....684
Revoluţia în marketing - o piaţă de lansare a concepţiei moderne de
conducere a întreprinderii.....685
Dimensiunea socioorganizatorică a întreprinderii 687

INSTITUTUL DE CERCETARE A RELAŢIILOR INTERRAMURI ŞI
STRUCTURILOR INDUSTRIALE
Propuneri de statut privind conducerea organizatorică
şi funcţionarea întreprinderii (Daniel MARGUŞ) 688

PROBLEME ECONOMICE NR. 36-37/1990 _____ 695

PUNCTE DE VEDERE

INSTITUTUL NAŢIONAL DE CERCETĂRI ECONOMICE
Prof.dr. Klaus MACKSCHEIDT - Ordinea economică de piaţă
în R.F. Germania – Bazele instituţionale, instrumentele de
impozitare şi expunerea la risc.....699

Prof.dr. Klaus MACKSCHEIDT - Securitatea socială în R.F.G. Principii de constituire, finanțare, stadiul discuției privind reforma 713
Prof.dr. Joachim HENTZE - Politica de personal a întreprinderii în procesul adaptării la condițiile economiei de piață..... 734

PROBLEME ECONOMICE NR. 38/1990 _____ 747

PUNCTE DE VEDERE
„Ce s-a întâmplat în 1989?" (Lybo SIRC)..... 751
Scrisoare deschisă domnilor Walesa, Menem, Havel, Maiziere şi altor câțiva (Ing.dr. Francis HEKKING)..... 757

INSTITUTUL DE ECONOMIE NAȚIONALĂ 766
Rolul previziunii pe termen lung în elaborarea politicilor ştiinței şi tehnologiei (dr. Ana Maria SANDI, dr. Camelia CĂMĂŞOIU, dr. Gheorghe ZAMAN, Romeo CONSTANTIN) 766

INSTITUTUL DE ECONOMIE MONDIALĂ 773
Ce este un centru de comerț internațional? (Mihaela ILIE CONSTANTINESCU) 773

CENTRUL DE INFORMARE ŞI DOCUMENTARE ECONOMICĂ
Un pas către o eficiență sporită în economia cehoslovacă – privatizarea (Romanița GÂDINCEANU, Valeriu IOAN-FRANC)..... 778

PROBLEME ECONOMICE NR. 39/1990 _____ 791

ANUL 1992 – ŞI CASA COMUNĂ A EUROPEI

INSTITUTUL DE ECONOMIE MONDIALĂ
Piața unică – efectul asupra lumii din afara Comunității Europene (Ilinca SMIGELSCHI) 795

INSTITUTUL DE PROGNOZĂ ECONOMICĂ
Europa – încotro? (Valentina BUXAR)..... 799

INSTITUTUL DE ECONOMIE MONDIALĂ 816
Grecia – Dificultăți economice majore în contextul creării pieței europene unice (Florina OLTEANU) 816

ECOMOND DATA NR. 8/1990

CENTRUL DE INFORMARE ŞI DOCUMENTARE ECONOMICĂ
Evoluția cotațiilor de bursă şi a prețurilor de tranzacție ale principalelor mărfuri pe piețele externe 819

PROBLEME ECONOMICE NR. 40/1990 825

Zonarea turistică a României (dr. Ioan ISTRATE) 829
Introducere 829
Zonarea turistică în literatura română de specialitate 830
Zonele turistice ale României 836
Priorități în dezvoltarea zonelor turistice 848
Dezvoltarea în perspectivă a zonelor turistice 854
Priorități la nivel național 856
În loc de concluzii 858

INDEX DE AUTORI 862

INSTITUTUL NAȚIONAL
DE
CERCETĂRI ECONOMICE

PROBLEME ECONOMICE
NR. 17/1990

- săptămânal de informare economică -

CENTRUL DE INFORMARE
ŞI DOCUMENTARE ECONOMICĂ
BUCUREŞTI

SUMAR

ECONOMIA ROMÂNEASCĂ ÎN PERIOADA DE TRANZIȚIE

INSTITUTUL DE FINANȚE, PREȚURI ŞI PROBLEME VALUTARE

Considerații asupra strategiei de dezvoltare a economiei româneşti (Cezar BOTEL) 5

INSTITUTUL DE CERCETARE A CALITĂȚII VIEȚII 10

Sistemul economic şi bunăstarea (Cătălin ZAMFIR) 10

INSTITUTUL DE ECONOMIE NAȚIONALĂ 11

Influența ciclității asupra perspectivelor de dezvoltare a economiei româneşti (Mircea CIUMARA) 11

Cu privire la restructurarea economiei (Georgeta DUMITRESCU) 13

INSTITUTUL DE ECONOMIE NAȚIONALĂ 15

Aspecte ale eficienței introducerii şi extinderii progresului tehnic în agricultură (Elena-Antineea STROE, Anca-Daniela DOCHIN) 15

Dezvoltarea industriei siderurgice şi valorificarea subproduselor rezultate în cadrul acesteia (dr. George GEORGESCU) 22

Propuneri privind recuperarea şi valorificarea căldurii în centralele termoelectrice pe cărbune (Ileana NISULESCU) 24

Aprecieri şi propuneri privind valorificarea subproduselor rezultate din industria cocsochimică (dr. Camelia CĂMĂŞOIU, Angela BĂRBULESCU) ... 26

Eficiența extinderii progresului tehnic în industria lemnului (dr. Gheorghe ZAMAN, Astridel RĂDULESCU) 28

INSTITUTUL DE CERCETĂRI COMERCIALE 30

Pentru o diversificare a funcțiilor şi mijloacelor de exprimare ale comerțului cu ridicata (Viorica IONAŞCU) 30

INSTITUTUL DE CERCETARE A CALITĂȚII VIEȚII – CENTRUL DE CERCETĂRI TURISTICE

Considerații cu privire la dezvoltarea turismului românesc (Liviu PLOP) 31

DEZVOLTAREA URBANĂ ŞI SISTEMATIZAREA TERITORIULUI

INSTITUTUL DE CERCETARE A CALITĂȚII VIEȚII 33

Cu privire la problema locuințelor (Mircea KIVU) 33

RELAȚIA PLAN-PIAȚĂ

INSTITUTUL DE FINANȚE, PREȚURI ŞI PROBLEME VALUTARE

Prețurile şi restructurarea mecanismelor economice (Nicolae FLORIAN) 36

RELAȚII ECONOMICE BILATERALE

INSTITUTUL DE ECONOMIE MONDIALĂ

Stadiul actual al relațiilor economice româno-ungare şi perspective ale dezvoltării acestora (Nicoletta ISAR) 38

INSTITUTUL DE FINANȚE, PREȚURI ŞI PROBLEME VALUTARE

CONSIDERAȚII ASUPRA STRATEGIEI DE DEZVOLTARE A ECONOMIEI ROMÂNEŞTI

Cezar BOTEL

S-a vorbit foarte mult după Revoluție de consensul național. Aşa cum au demonstrat-o convingător evenimentele ulterioare ultimei decade a lunii decembrie 1989, consensul național s-a referit la răsturnarea dictaturii şi, în acelaşi timp, a sistemului totalitar care a generat-o. În continuare, în proiectarea unor noi societăți, modelele propuse au ieşit, aşa cum era de altfel normal, după sfărâmarea barierelor „gândirii unice", din sfera consensului.

Dacă se poate vorbi despre un permanent consens național, acesta nu poate fi identificat decât la nivelul unui concept: acela de bine, noțiune generală, ce îşi găseşte o primă determinare concretă în bunăstarea materială şi spirituală a poporului. Dacă diferitele concepții filozofice pot nuanța contribuția economicului la bunăstarea spirituală, rolul determinant al acestuia în asigurarea bunăstării materiale este un fapt de necontestat. De aceea, dezbaterea problemelor economice ocupă un loc esențial în dialogul declanşat de necesitatea instaurării unei ordini noi în societatea noastră.

Confruntarea de opinii, din ce în ce mai largă, a permis deja decelarea unor categorii de probleme asupra cărora considerațiile făcute relevă grade diferite de divergență. Astfel, situația dezastruoasă a economiei româneşti, precum şi necesitatea cunoaşterii cu precizie a parametrilor reali ce caracterizează sistemul economiei naționale reprezintă deja premise certe în abordarea oricărei discuții. Opiniile specialiştilor (şi chiar ale nespecialiştilor) cu privire la tipul dezirabil de economie, care să asigure valorificarea eficientă a resurselor materiale, financiare şi de muncă ale țării, par a converge către sistemul economiei de piață. Conducerea administrativă, preponderent dirijată a economiei este dezavuată de marea majoritate a specialiştilor, în favoarea unei concepții privind conducerea prin metode economice. Mai există unii nostalgici ai planificării centralizate, dar „Planul Național Unic", asemenea demonului determinist al lui Laplace, inteligența excepțională care, cunoscând starea la un moment dat a Universului, putea deduce starea lui viitoare, a căzut în desuetudine.

De asemenea, părerile cu privire la proprietatea asupra mijloacelor de producție în sistemul economic viitor concordă în bună măsură, prin prefigurarea coexistenței proprietății de stat, de grup şi particulare, divergențele persistând mai ales în estimarea proporțiilor între acestea.

În schimb, lupta de idei este acerbă, iar soluțiile ferme, precis conturate întârzie încă să apară în domeniul căilor de atingere a scopurilor propuse. Cum, prin ce metode, se va trece de la o economie care a funcționat rigid, cu mecanismele de autoreglare în mare măsură blocate, la o economie concurențială, supusă sistemului de tip cibernetic al pieței? Cât va dura acest proces şi, în special – aceasta fiind de fapt marea problemă – care vor fi consecințele lui pe plan social?

Este evident că poporul aşteaptă o îmbunătățire cât mai grabnică a nivelului de trai. Este, de asemenea, evident că vechiul sistem economic n-o poate asigura şi, mai ales, nu poate asigura o creştere relativ continuă şi de durată a bunăstării. De aceea, cotitura trebuie făcută acum; pentru aceasta pledează lungile decenii de aşteptare a împlinirii unor promisiuni niciodată onorate, impresiile puternice lăsate de jertfele revoluției, precum şi legitimul refuz al generațiilor actuale de a emite polițe în alb asupra viitorului îndepărtat (în această privință, Keynes s-a exprimat mult mai tranşant).

În acelaşi timp, există temerea – justificată de altfel – că orice măsuri bruşte, orice ruperi abrupte de ritm în mersul economiei pot produce efecte negative, de multe ori incalculabile, cu consecințe sociale dramatice. De aceea, se pune problema dacă trecerea la economia de piață trebuie făcută rapid sau lent, treptat. Riscurile trecerii bruşte au fost arătate mai sus. Există însă şi puternice argumente împotriva unei transformări treptate a economiei:

- în primul rând, structura aparatului productiv, tehnologiile de producție, metodele de organizare a muncii, sunt în mare parte învechite, depăşite, iar utilajele sunt uzate fizic şi moral, necesitând masive remanieri; în acest sens acționează şi considerente de ordin ecologic şi cele legate de neregenerabilitatea unor resurse. Pare logic ca schimbarea structurilor productive să aibă loc odată cu transformarea sistemului economic, pentru armonizarea lor şi pentru a evita costisitoare restructurări ulterioare, impuse de escaladarea unor trepte succesive de transformare în economie;
- o altă „schimbare la față” trebuie să aibă loc în atitudinea oamenilor față de muncă; sistemul paternalist al vechiului regim, urmărind o egalizare în jos a veniturilor cetățenilor, a creat o mentalitate parazitară, inițiativa şi efortul asiduu nefiind stimulate. O transformare lentă a sistemului economic ar favoriza perpetuarea inerțială a unei asemenea mentalități;
- experiența țărilor est-europene, a căror restructurare economică a fost făcută treptat, nu oferă exemple încurajatoare pentru urmarea

aceleaiaşi căi, cunoscute fiind dificultățile economice mari cu care aceste țări sunt confruntate;

- în sfârşit, nu pare de neluat în seamă un factor de o natură oarecum diferită: în urma caracterului cu totul deosebit al Revoluției din decembrie 1989, România şi-a cucerit un prestigiu internațional remarcabil, precum şi simpatia multora din țările dezvoltate, care îşi exprimă dorința de a oferi un ajutor economic important țării noastre. Prelungirea în timp a transformărilor economice ar diminua, probabil, această disponibilitate de ajutorare.

Acestea fiind, în mare, argumentele pro şi contra unei restructurări rapide şi de esență a economiei româneşti, pare că dilema se menține. De altfel, situația fiind probabil unică în istoria economiei mondiale, este normal ca soluțiile să nu apară cu uşurință. Tocmai dificultatea găsirii unor forme precis conturate şi imediate de trecere la economia de piață sugerează o posibilă cale de rezolvare şi anume acceptarea unei „perioade de grație" care, pentru a nu îndepărta prea mult în viitor soluționarea problemei, trebuie să fie relativ scurtă. Fără a avea elemente precise pentru fundamentarea duratei unei asemenea perioade, apreciez că ea nu trebuie să depăşească doi ani.

Rolul acestei „perioade de grație" ar fi dublu:

a) Pregătirea trecerii la economia de piață.

În decursul acestei perioade, cred că este necesar să nu se ia măsuri importante, cu impact pe termen lung, la nivel macroeconomic. Fiind o perioadă de tatonare, trebuie evitate atât angajarea unor investiții importante, cât şi apelul la credite externe mari.

Principalele obiective se impun a fi:

- pregătirea amănunțită a legislației economice care să intre în vigoare în momentul trecerii la economia de piață;
- analizarea activității întreprinderilor, în general a unităților economice cu situații grele, care n-ar putea face față economiei de piață şi, în funcție de importanța acestora pentru asigurarea satisfacerii cererii sociale, analizarea posibilităților de păstrare în proprietatea statului (cu subvenționare şi, eventual, rentabilizare treptată), de atragere în aceste unități a capitalului străin (în proporția necesară) sau de desființare;
- estimarea structurii proprietății în momentul trecerii la economia de piață pe baza analizelor menționate la obiectivul anterior, a stabilirii domeniilor în care se va permite accesul capitalului străin (de preferință, în sfera tehnologiilor de vârf), a prospectării pieței potențiale a capitalului intern, a modului în care îşi desfăşoară activitatea sectoarele deja privatizate, precum şi pe baza sondajelor de opinie;
- proiectarea unui sistem de asistență socială necesar în condițiile economiei de piață;

- întreprinderea unui vast program de pregătire intensivă a forței de muncă, mai ales a tineretului, prin calificare, recalificare, reciclare, care să asigure posibilitatea trecerii forței de muncă disponibile în alte sectoare, în cazul creării pieței pentru acest factor de producție;
- pregătirea unui eşalon de manageri prin specializarea în țările dezvoltate;
- pregătirea implementării unor sisteme informatice fiabile, în unitățile economice.

b) Creşterea imediată a satisfacerii cererii de consum a populației.

În această perioadă trebuie puternic intensificată producția bunurilor de consum, în scopul creşterii bunăstării materiale a populației, în aşa fel încât eventualele efecte conjuncturale ale trecerii la economia de piață, asupra unor categorii ale populației să fie anticipat atenuate.

De altfel, efectele sociale negative riscate în perioada trecerii la economia de piață se referă în primul rând la şomaj şi inflație. Pentru neutralizarea, cel puțin parțială, a şomajului, dintre obiectivele enunțate mai sus ar acționa pregătirea flexibilă a forței de muncă şi posibilitatea de atragere a capitalului străin în unitățile economice, care altfel n-ar putea supraviețui. Iar pentru scăderea presiunii inflaționiste (care deja se manifestă), creşterea producției bunurilor de consum, precum şi transformarea în capital bănesc a unei părți a surplusului de numerar aflat la populație, pot avea efecte pozitive.

Am arătat anterior că în „perioada de grație" nu ar trebui luate decizii pe termen lung cu privire la structura economiei. O excepție de la această regulă poate fi, şi e chiar necesar să fie, agricultura. Aici opțiunile cu privire la proprietate pot fi luate ferm, pentru stimularea producției acestei ramuri în vederea asigurării obiectivului (b) al „perioadei de grație".

În sfârşit, un rol extrem de important în crearea de noi locuri de muncă, în absorbția surplusului de numerar de pe piață, cât şi, mai ales, în asigurarea unor încasări valutare, este necesar să-l joace turismul, care trebuie să asigure valorificarea cât mai eficientă a potențialului de care dispune țara noastră.

În scurta perioadă ce ar urma să prefațeze trecerea la economia de piață este necesară o relativă stabilitate a prețurilor. Excepție ar face, evident, prețurile produselor agricole, supuse într-o mai mare măsură comandamentelor pieței libere, ca şi prețurile şi tarifele legate de activitățile recent incluse prin lege în sfera liberei inițiative.

După trecerea la economia de piață, prețurile majorității produselor vor fi stabilite în condițiile rigorilor aspre ale concurenței. În acest context, imperativul reducerii costurilor produselor va fi mult mai puternic, pentru fiecare unitate economică, decât în sistemul planificării centralizate. În această perspectivă, un alt obiectiv important al „perioadei de grație" îl poate constitui pregătirea de specialişti în analize şi ingineria valorii, metode utilizate cu mult succes în țările industrializate pentru depistarea costurilor inutile, privite prin prisma funcțiilor produsului, incluse în cheltuielile efectuate pentru fabricarea acestuia.

În economia de piață, deci, problema formării prețurilor (inclusiv a salariului, ca preț al forței de muncă) va fi „preluată” într-o măsură preponderentă, de mecanismele pieței. În aceste condiții, rolul cercetării economice, al ştiinței economice în domeniul prețurilor va deveni, în principal, unul de reflectare, prin intermediul unor modele, a realității fenomenelor şi proceselor economice reale. Pe lângă acest rol explicativ, ce ar conferi ştiinței economice un caracter de cercetare fundamentală, va fi necesară şi îndeplinirea în continuare a unui rol activ, care ar imprima şi caracterul de cercetare aplicativă. Acest rol s-ar concretiza în găsirea celor mai bune soluții de intervenție (principial limitată), prin intermediul prețurilor, în scopul unei redistribuiri a venitului național, dictată de considerente de natură socială (rolul primordial în această redistribuire revenind, într-o economie de piață, pârghiilor fiscale şi bugetare).

INSTITUTUL DE CERCETARE A CALITĂȚII VIEȚII

SISTEMUL ECONOMIC ŞI BUNĂSTAREA

Cătălin ZAMFIR

Există, destul de răspândită, ideea că bunăstarea este doar un efect al unei activități economice eficiente. Dacă se încearcă însă ca ea să devină un obiectiv urmărit în mod sistematic, prin eforturi colective organizate, devine o frână, un blocaj în calea proceselor economice sănătoase. Ca obiectiv ea dereglează şi distorsionează mecanismele economice.

Acest punct de vedere nu este justificat, cel puțin în ceea ce priveşte țara noastră, din două motive importante:

a) Un motiv al urgenței. Mizeria economică a populației, moştenită de la vechiul regim, presează spre măsuri urgente, nesuportând amânare „până când economia se va redresa". Astfel, starea de tensiune şi procese politice destabilizante (inclusiv pentru economie) vor fi inevitabile. O economie sănătoasă nu se poate dezvolta decât într-o societate stabilă, integrată şi echilibrată.

b) Un motiv al eficienței economice propriu-zise.

Multe studii tind să susțină ideea că nu sărăcia şi insecuritatea sunt motivatorii economici cei mai eficienți şi că, mai ales, într-un proces productiv complex şi sofisticat tehnologic, devin frâne. Doar o colectivitate, cu un grad de bunăstare şi de securitate satisfăcător, poate realiza performanțe economice ridicate.

Dacă aceste două argumente sunt corelate, orientarea sistematică spre lichidarea lipsurilor elementare, spre asigurarea unui nivel decent, civilizat de viață pentru întreaga colectivitate, nu reprezintă o derogare, sub influența factorilor extraeconomici de la logica economicității, ci un element intrinsec, esențial al unei politici economice eficiente şi sănătoase.

INSTITUTUL DE ECONOMIE NAȚIONALĂ

INFLUENȚA CICLITĂȚII ASUPRA PERSPECTIVELOR DE DEZVOLTARE A ECONOMIEI ROMÂNEŞTI

Mircea CIUMARA

În urma unei analize privind ciclicitatea evoluției economiei româneşti a rezultat că dinamicile venitului național, investițiile şi punerile în funcțiune de noi fonduri fixe sunt caracterizate de două tipuri de cicluri. Pe termen mediu există un ciclu de 7 ani, explicabil prin necesitatea saltului pe un nivel superior de tehnicitate încorporată în fondurile fixe. Pe termen lung se resimte ciclicitatea de 24 de ani, explicabilă prin angajarea în producție a unei noi generații de forță de muncă, pentru care se presupune un nivel de instruire superior. Modul cum se interferează cele două tipuri de cicluri determină forma abruptă sau lină a lor. De exemplu, dacă ciclul lung este în fază descendentă, ciclurile şeptenale vor cunoaşte o fază descendentă abruptă şi o fază ascendentă lină şi îndelungată.

Ciclurile lungi ale venitului național şi investițiilor sunt sincronizate. Pentru ciclurile şeptenale se constată o devansare cu circa 1-2 ani a ciclului venitului național de către cel al investițiilor. Concret, se remarcă tendința ca anul 1990 să fie un an cu nivel minim (criză) pentru ciclul lung la investiții şi venit național. O fază descendentă a ciclului şeptenal pentru investiții s-a încheiat, se pare, în cursul anului 1989, iar pentru venitul național tinde să se încheie în cursul anului 1990. Sincronizarea nivelurilor minime pentru ciclurile şeptenale şi lungi explică gravitatea actualei situații de criză şi forma abruptă în care s-a înaintat spre criză în ultimii ani. Privit prin această prismă, pentru anul 1990 nu există posibilitatea unui început de ieşire din criză, ci continuă adâncirea ei. Posibilități de dinamism ridicat oferă anii 1991-1993, când se vor afla în fază ascendentă atât ciclurile lungi, cât şi cele şeptenale, atât la venitul național, cât şi la investiții. După 1993, faza descendentă a ciclurilor şeptenale tinde să fie lină şi moderată, datorită coincidenței cu faza ascendentă a ciclurilor lungi. În ultimii ani ai actualului deceniu există tendința unui dinamism foarte ridicat.

Speranțele optimiste pentru viitor sunt umbrite de deformarea intenționată a ciclurilor şeptenale şi lungi ale punerilor în funcțiune de noi fonduri fixe. Atât ciclul lung, cât şi cel şeptenal al punerilor în funcțiune de noi fonduri fixe tinde să atingă nivelul maxim în anul 1990. Blocarea ciclicității normale a investițiilor în importuri de utilaj şi orientarea masivă spre construcții

faraonice a investițiilor în perioada
1986-1990 au eliminat baza obiectivă a relansării venitului național şi investițiilor după 1990, atât ca volum cât şi ca nivel de tehnicitate. Aceasta riscă să reducă foarte mult din dinamismul anilor 1991-1996. Dacă nu se obține un import masiv de tehnologii avansate, încă în cursul anului 1990, perioada de stagnare se va manifesta până după jumătatea anilor ’90.

NOTE:

1. Analiza s-a bazat pe tendințele din perioada 1950-1984, deoarece am considerat că, începând din 1985, datele statistice au fost falsificate mult peste limitele admisibile.

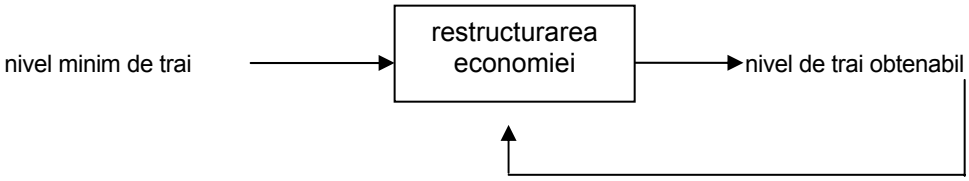
2. Din ordinul expres al conducerii de atunci a institutului continuarea cercetării a fost interzisă la jumătatea anului. Actualizarea, extinderea la celelalte resurse şi detalierea pe ramuri sper să le pot face în cursul acestui an în cadrul temei „Model de simulare a economiei româneşti”.

CU PRIVIRE LA RESTRUCTURAREA ECONOMIEI

Georgeta DUMITRESCU

Restructurarea economiei naționale trebuie să aibă ca *obiectiv* final asigurarea unui nivel de viață demn, acesta presupunând satisfacerea cât mai bună a nevoilor materiale şi spirituale, individuale şi colective.

În acelaşi timp, strategia restructurării este asigurarea nivelului minim de trai (limita minimă admisibilă).



Restructurarea trebuie studiată în variante, pe baza parametrului de comandă nivel de trai.

O remarcă demnă de subliniat este aceea că nimeni nu va accepta o restructurare care să implice o perioadă de stagnare sau de austeritate în planul nivelului de trai.

Criteriul restructurării trebuie să fie cel al rentabilității ramurilor, a întreprinderilor. De aceea, consider că este necesară o analiză de detaliu a activității fiecărei unități economice, a rentabilității acesteia şi, în final, de diagnosticare. Pornind de la acest diagnostic trebuie să se găsească soluții pentru reducerea activității sau continuarea ei, în condițiile eficientizării activității. O soluție posibilă pe linia asigurării creşterii calității producției şi a asigurării unei anumite rentabilități este aceea a constituirii societăților mixte cu firme străine. Această soluție are o serie de avantaje în planul creşterii nivelului de pregătire profesională a salariaților, a penetrării pe piața externă cu produse de un înalt nivel calitativ, la nivelul performanțelor mondiale. De asemenea, consider că această soluție este de preferat împrumuturilor externe, deoarece firma străină este direct implicată financiar în obținerea unei producții de calitate.

O altă direcție a restructurării este aceea a descentralizării administrative a întreprinderilor, desființarea centralelor care includeau întreprinderi care aveau acelaşi profil de fabricație.

Întărirea rolului întreprinderii, creşterea independenței sale constituie o premisă în descentralizarea planificării. Trebuie făcută remarca cuvenită, că

aceasta nu înseamnă lichidarea organelor de planificare, ci că acestea trebuie să se transforme în organ de proiecție, planul unic nemaifiind organ de conducere, ci conducerea sistematică trebuie făcută de întreprindere.

Întreprinderile trebuie să fie independente în conducere, în modul de utilizare a capitalului de care dispun, fiind libere în cheltuirea veniturilor de care dispun. Statul fiind considerat unul dintre agenții economici, va trebui să primească o parte din veniturile create în întreprinderi, de tipul taxei pe valoarea adăugată.

Creşterea independenței întreprinderilor se manifestă în stabilirea profilului întreprinderilor, a noilor relații cu noi parteneri, intrarea sau ieşirea din diverse segmente ale pieței.

Statul poate interveni în ramurile în care se înregistrează deficite prin comenzi guvernamentale pentru a asigura unele produse necesare bunei funcționări a economiei naționale.

Mărirea independenței întreprinderilor în stabilirea programelor de producție, a sortimentelor, permite creşterea concurenței între întreprinderile proprietate de stat, mixtă, întreprinderi cooperatiste şi întreprinderi ale producătorilor individuali. Participarea fiecărei persoane juridice la mecanismul pieței necesită ca fiecare să ia decizii în ce priveşte rezultatele activității sale, utilizând atât informațiile ce privesc piața (prognoza cererii, prețurile relative), cât şi informațiile date de organismele de conducere (impozitele, prețul creditului de investiții, limitele minime ale salariilor).

Descentralizarea întreprinderilor necesită ca acestea să aibă facilitat accesul la studii de marketing, privind situațiile conjuncturale ale anumitor produse, în cazul în care acest lucru nu este posibil prin forțe proprii.

În condițiile în care s-au redat salariaților şi cetățenilor o serie de drepturi suspendate, care se reflectă în primul rând în creşterea nivelului veniturilor, statul trebuie să intervină pentru stăvilirea escaladării inflației prin crearea unor canale de preluare a excedentului de venituri, comparativ cu oferta de produse. Prima urgență este acordarea priorității în creşterea producției de bunuri de consum, atât prin industria republicană, cât şi prin mica industrie, pe de o parte, şi creşterea producției de servicii pe de altă parte.

O altă modalitate ar fi aceea a constituirii unor bănci particulare care să acorde credite în condiții avantajoase, inițiind astfel şi concurența în domeniul financiar şi lichidând monopolul statului în acest domeniu.

INSTITUTUL DE ECONOMIE NAȚIONALĂ

ASPECTE ALE EFICIENȚEI INTRODUCERII ŞI EXTINDERII PROGRESULUI TEHNIC ÎN AGRICULTURĂ

Elena-Antineea STROE,
Anca-Daniela DOCHIN

Agricultura, spre deosebire de alte ramuri prezintă anumite particularități, care decurg din împletirea strânsă a procesului de muncă cu cel biologic. Acest fapt face, în principal, ca şi progresul tehnic să se manifeste în forme specifice de la o resursă la alta, în raport cu perioadele de participare la procesul biologic şi cu forma lor concretă de acțiune.

De aceea, considerăm că este necesară analizarea distinctă a eficienței extinderii progresului tehnic în raport cu diferitele resurse ale agriculturii. În cele ce urmează ne propunem să surprindem câteva aspecte legate de eficiența progresului tehnic introdus prin mecanizare şi prin ameliorarea liniilor, soiurilor şi hibrizilor.

I. Probleme ale introducerii şi extinderii mecanizării

Câteva considerente au făcut ca multă vreme dotarea tehnică a agriculturii să apară ca neeficientă, să lipsească stimulentul economic pentru mecanizarea agriculturii.

- Datorită caracterului discontinuu al procesului de muncă, maşinile agricole nu sunt utilizate o mare parte din anul calendaristic, pentru unele din acestea, perioada optimă de utilizare reducându-se la numai 10-20 de zile pe an. În plus, maşina agricolă deplasându-se pe drumuri puțin amenajate şi pe câmp se uzează mai repede.
- Lipsa de uniformitate a terenurilor şi a exemplarelor de plante sau animale mici nu permite mecanizarea unor operații până la un anumit nivel de dezvoltare ridicat al ingineriei tehnice şi ingineriei genetice.
- O importanță deosebită o are faptul că salariile în agricultură sunt inferioare celor din industrie şi alte ramuri economice. În ultimele trei decenii, în țările dezvoltate economic s-a constatat că investițiile în agricultură au început să crescă mai repede decât în industrie, astfel că pentru unele dintre acestea dotarea tehnică a muncii cu maşini este destul de apropiată de cea din industria prelucrătoare. Inversarea tendințelor în favoarea agriculturii poate fi explicată prin importante modificări calitative:

- capacitatea unor maşini agricole de a avea utilizări multiple ceea ce duce la mărirea duratei anuale de folosire;
- organizarea în stil industrial a unor culturi agricole, eliminând tot mai mult caracterul discontinuu al procesului de muncă şi posibilitatea efectuării în paralel a mai multor operații (crescătoriile de păsări, culturile de seră);
- îmbunătățirea materialelor constructive a făcut ca şi în industrie să apară tendința ca unele maşini şi utilaje să fie amplasate în aer liber, iar calitatea căilor de acces s-a ameliorat;
- obținerea de linii, soiuri şi hibrizi cu o uniformitate sporită în ceea ce priveşte înălțimea plantei, înălțimea amplasării rodului şi orientarea acestuia, perioada de recoltare etc.; cu parametri prielnici construirii unor maşini relativ simple;
- efectuarea cu ajutorul maşinilor a unor operații mai complicate, în special, privitor la capacitatea selectivă;
- intensificarea colaborării dintre ingineri şi biologi la elaborarea noilor maşini;
- tendința de reducere substanțială a decalajului dintre salariile din industrie şi agricultură, care poate fi explicată atât prin politica oficială de subvenționare a agriculturii, cât şi prin diminuarea decalajelor în ceea ce priveşte productivitatea muncii.

În țara noastră dezvoltarea intensivă şi modernizarea agriculturii în domeniul producției vegetale este condiționată într-o măsură însemnată de asigurarea unui grad înalt de mecanizare a lucrărilor agricole, în strânsă legătură cu introducerea de soiuri şi tehnologii perfecționate. Nu trebuie însă neglijate aspectele negative care decurg ca urmare a mecanizării printre care acela al tasării solului datorită suprasolicitărilor fizico-mecanice. În țările industrializate se înregistrează o reducere a capacității productive a solului şi o micşorare a fertilității lui naturale ca urmare a sporirii numărului de treceri a tractoarelor pe aceeaşi suprafață. După unele date din SUA, pe solurile tasate recolta de grâu se reduce cu 10%, cea de sfeclă de zahăr cu 15%, iar cea de cartof se micşorează cu aproape 50%. Măsurile de contracarare a acestor efecte se regăsesc în efortul de elaborare şi extindere a unor noi tehnologi, progresul tehnic fiind caracterizat în prezent prin sporirea cantității de produse pe unitate de lucrare mecanizată şi nu prin creşterea volumului de lucrări mecanizate pe unitatea de suprafață.

În România o orientare importantă în dezvoltarea producției vegetale, în noile condiții, o constituie îmbunătățirea structurii consumului alimentar, care presupune şi creşterea ponderii consumului de legume în stare proaspătă sau conserve. Extinderea culturii legumelor constituie nu numai o sursă deosebit de importantă pentru buna aprovizionare a populației şi a industriei alimentare , ci şi o activitate economică rentabilă, beneficiul la hectar care poate fi obținut fiind semnificativ mai mare decât al altor culturi de mare randament (grâu, porumb).

În condițiile unui grad scăzut de mecanizare, creşterea suprafețelor cu această destinație şi sporirea concomitentă a producției medii la hectar, solicită

forță de muncă suplimentară în perioadele optime de efectuare a lucrărilor, ceea ce poate provoca dificultăți unităților productive. În ceea ce priveşte problemele legate de asigurarea cu forță de muncă a agriculturii nu trebuie neglijat nici aspectul îmbătrânirii şi feminizării forței de muncă, dar şi acela al dispariției unei categorii aparte de „lucrători agricoli sezonieri", reprezentată de elevi, studenți, militari în termen. Consumul mare de muncă manuală şi necesitatea apropierii producătorului de consumator face ca o parte semnificativă din suprafața destinată legumiculturii, să fie pe loturile membrilor CAP şi ale gospodăriilor agricole individuale. Datorită acestor considerente necesitatea mecanizării devine evidentă nu numai prin reducerea volumului de lucrări executate manual, dar şi prin efectuarea unor operații concomitente la o singură trecere a agregatului, productivitatea ridicată a maşinilor permițând încadrarea în perioadele optime prevăzute în tehnologiile agricole. Acest proces de înnoire trebuie însoțit de o creştere a eficienței economice, sub forma economiei de forță de muncă, al scăderii cheltuielilor pe unitatea de produs şi/sau al ridicării calității execuției lucrărilor agricole.

În prezent, procesul de înnoire a sistemului de maşini este dirijat prin Decretul nr. 279/1984 privind aprobarea sistemei de tractoare, maşini, instalații şi echipamente agricole şi zootehnice pentru dotarea agriculturii. Acest decret prezintă lista maşinilor agricole pentru dotarea agriculturii şi prevede ca maşinile existente în funcțiune şi necuprinse în sistema de maşini aprobată să se mențină în exploatare până la îndeplinirea duratei normate de serviciu. Sistema de maşini a fost elaborată de către specialişti din partea producătorului şi beneficiarului care au stabilit pentru următorii ani maşinile noi sau modernizate ce urmează să fie proiectate şi să intre în fabricație. Analizând sistema de maşini din punctul de vedere al termenelor de intrare în fabricație, se constată că ele au fost stabilite până în anul 1987 pentru întreaga producție vegetală. Ținând cont de faptul că pentru pregătirea fabricației este nevoie de circa un an, este evident că toate maşinile prevăzute în sistemă au fost proiectate până în 1986. Întrucât utilajele care nu sunt cuprinse în lista maşinilor agricole din decret nu pot intra în planul unităților de proiectare, este deosebit de dificilă situația proiectanților din institutele de profil, care, practic, de trei ani nu mai primesc comenzi. Această situație este şi în defavoarea beneficiarului, deoarece cel puțin în legumicultură există mari rezerve privind posibilitățile de mecanizare. Chiar şi repartizarea comenzilor este dificilă, datorită funcționării a două institute de proiectare pentru maşini agricole, cu subordonare diferită.

Pentru buna desfăşurare a activității în institutele specializate este necesară informarea operativă asupra realizărilor pe plan mondial, dar şi actualizarea bazei informaționale asupra realizărilor tehnice româneşti în domeniu (ultimul catalog al tractoarelor şi maşinilor agricole este publicat în anul 1978). Propunem elaborarea unui catalog al tuturor maşinilor omologate, care să prezinte pe scurt principalele caracteristici tehnico-economice ale acestora şi avantajele comparative față de maşinile şi utilajele în funcțiune.

Trebuie avut în vedere faptul că prin actualele reglementări viteza de extindere este puternic dependentă de durata normată de funcționare a utilajelor de tip vechi, ce urmează să fie înlocuite. Astfel, maşinile noi nu pot fi generalizate, chiar dacă sunt mai eficiente, decât în momentul în care cele vechi sunt complet amortizate. Viteza de extindere trebuie să fie, desigur, mult mai mare dacă dotarea cu maşini de tip vechi este insuficientă.

Pentru o analiză corectă a gradului în care parcul de maşini agricole acoperă volumul de lucrări mecanizabile, este utilă o îmbunătățire a metodologiei de determinare a necesarului de maşini, care să fie fundamentat nu pe un calcul ce foloseşte valori medii, ci pe o însumare a solicitărilor concrete. Fundamentarea ar trebui, desigur, precedată de o informare prealabilă a potențialilor utilizatori, cu privire la caracteristicile noii maşini. O asemenea consultare, echivalentă cu un studiu de marketing, înainte de efectuarea testelor în stațiunile pilot poate oferi şi unele sugestii de îmbunătățire a caracteristicilor tehnice, pornind de la particularitățile condițiilor de producție din diferite unități. Receptivitatea utilizatorului este influențată, în mod deosebit, de dimensiunea unității agricole, de structura culturilor, de disponibilul de forță de muncă, de tipul de sol şi gradul de înclinare al pantei, toate acestea constituind de fapt criterii de eficiență a extinderii progresului tehnic. O astfel de fundamentare oferă informații cu privire la necesarul real, care nu coincide întotdeauna cu cel determinat, în condiții de fonduri de investiții limitate.

Calcule de eficiență a utilizării maşinilor nu se fac decât în cadrul notei de comandă elaborată de institutul de proiectări. Valorile indicatorilor rămân la nivel teoretic, deoarece pe acest plan nu se fac verificări ulterioare, încercările efectuate în unitățile pilot pentru confirmarea caracteristicilor din proiect în vederea omologării, ca şi cele ulterioare vizând doar aspectele tehnice. De aceea considerăm necesară efectuarea acestor calcule de eficiență începând cu probele efectuate în unitățile pilot.

II. Dificultăți de asimilare a progresului tehnic în producția vegetală

Extinderea realizărilor care reprezintă elemente de progres tehnic în domeniul creării de noi soiuri, linii, hibrizi, este influențată de o serie de factori. Apreciem că aceşti factori cu acțiune limitativă sunt următorii:

1. Interdependența internațională

Deşi soiurile create de specialiştii din țara noastră sunt adaptate la condițiile specifice din anumite zone limitate, interne, ele se află însă într-o legătură strânsă cu evoluția soiurilor pe plan mondial. Întârzierea în asimilarea progresului tehnic realizat în alte țări se reflectă în întârzierea introducerii lor în cultură, sau pentru selecție în țara noastră, adică în întârzierea cu un număr de ani a obținerii unui spor de recoltă. Dar şi extinderea prea mare a aceleiaşi surse creează o presiune de selecție, determinând reducerea rezistenței la agenții patogeni (prin adaptarea parazitului la noile condiții). Informarea

internațională rapidă şi transferul operativ de rezultate constituie condiții indispensabile ale ameliorării soiurilor de plante.

2. Cadrul legislativ

În difuzarea noilor soiuri se întâmpină dificultăți de ordin legislativ datorită *legii amortizării* în pomicultură şi viticultură. Plantațiile pomicole şi viticole fiind considerate fonduri fixe nu este permisă înlocuirea soiurilor mai puțin productive cu altele mai productive înaintea încheierii duratei normale de viață, deşi aceasta depăşeşte de multe ori vârsta de productivitate maximă, incluzând şi o parte din perioada de declin al rodirii. Menținerea acestora şi pe parcursul perioadei de declin al rodirii înseamnă o acumulare de uzură fizică, tocmai în perioada în care se resimte mai puternic şi uzura morală datorită faptului că soiurile noi, mai productive, nu se pot extinde pe terenurile respective.

Legea contractelor a lăsat nespecificate modurile concrete de rezolvare a unor probleme ce apar în legătură cu unitățile pilot. Experimentarea în unități pilot este menită să servească cel puțin la două scopuri:

- testarea unui soi hibrid, sau a unei tehnologii în condițiile particulare ale bazinului în care se află unitatea pilot, ceea ce reprezintă o continuare a activității de cercetare;
- informarea specialiştilor din zona în care se află unitatea pilot asupra avantajelor noului element de progres tehnic. Pe această cale se poate asigura atât urgentarea extinderii respectivului element de progres tehnic, cât şi aplicarea corectă a lui de la început. Realizarea acestor obiective este îngreunată de cel puțin câteva imprecizii legislative: loturile experimentale sunt repartizate abia în primăvara fiecărui an. Pentru unele tehnologii sau soiuri sunt necesare însă lucrări pregătitoare încă din toamnă sau extinderea experimentării pe un număr mai mare de ani. Modul cum se efectuează repartizarea loturilor experimentale împiedică testarea corespunzătoare, cu efecte negative atât asupra cercetării particularităților zonale, cât şi asupra popularizării progresului tehnic;
- unitățile de producție primesc sarcini de plan de producție vegetală pentru întreaga suprafață din dotare, deci şi pentru loturile ce ar trebui afectate experimentării. Cum prin definiție experimentul implică un risc, unitățile productive ezită să-şi asume acest risc şi nu afectează decât cu greu o parte din suprafața productivă pentru experimente;
- popularizarea rezultatelor de pe loturile experimentale se poate face în perioade ale anului când forțele umane din agricultură cunosc o concentrare deosebit de producție. Nici o unitate agricolă productivă nu acceptă cu uşurință să se dispenseze de unii specialişti tocmai în perioada campaniilor agricole, în scopul informării lor asupra rezultatelor cercetării ştiințifice. Nici un organ din subordinea

Ministerului Agriculturii sau din altă subordine nu sprijină unitățile de cercetare în popularizarea la momentul oportun a rezultatelor obținute în unitățile pilot. Nici chiar unitățile pilot care pun la dispoziție loturile experimentale nu sunt suficient informate asupra acestor rezultate;

- necesitatea analizării posibilității de creare a unui nou sistem de cointeresare materială a părților implicate în activitatea de pe loturile experimentale.

În alte țări cheltuielile integrale de experimentare până la obținerea rezultatelor favorabile sunt suportate de unitatea de cercetare, iar după obținerea acestor rezultate ele sunt compensate de către unitatea pilot, care suportă şi cheltuielile cu eventuale extinderi în incinta sa a elementului de progres tehnic testat. Sarcinile de plan de producție aferente loturilor experimentale ar trebui scoase din răspunderea unităților pilot şi trecute în cea a unităților de cercetare. Chiar dacă pe anumite loturi experimentale nu se obțin rezultate mulțumitoare, este normal ca pe ansamblul loturilor experimentale pierderile să nu fie numai compensate, ci să se obțină un spor de producție, comparativ cu unitățile productive. Numai dacă se află în această situație activitatea de cercetare poate fi apreciată drept eficientă;

- compensarea echitabilă a eforturilor specialiştilor din activitatea de cercetare agricolă. Difuziunea progresului tehnic generat de unitățile de cercetare se efectuează pe numeroase căi: producerea de sămânță selecționată în unitatea de cercetare şi transmiterea către unitățile productive, experimentarea în unități pilot, reciclarea personalului din unitățile productive, consultații la cerere pentru personalul din unitățile productive, elaborarea şi difuzarea unor lucrări de popularizare a rezultatelor cercetării ştiințifice, manifestări ştiințifice şi publicații de specialitate. Dintre aceste căi numai producerea de sămânță selecționată se prestează contra cost, celelalte servicii fiind gratuite. Considerăm că lipsa echivalentului valoric pentru serviciul prestat reduce şi interesul pentru eficiența prestării serviciului atât la prestator, cât şi la beneficiar, unitățile de cercetare neputând fi apreciate după contribuția lor reală la generarea şi difuzarea progresului tehnic.

Unitatea de cercetare nu are încasări pentru obținerea unui nou soi sau hibrid, ci doar pentru producerea seminței, fiind deci plătită pentru munca de producție, iar nu pentru cea de cercetare şi generare a progresului tehnic.

Lipsa unui echivalent valoric şi informațiile insuficiente cu privire la extinderea reală a rezultatelor cercetării ştiințifice fac ca puținele calcule referitoare la eficiența difuzării progresului tehnic să fie foarte aproximative şi să se refere numai la eficiența potențială;

- lipsa unor specialişti în extinderea progresului tehnic, activitatea din unitățile pilot fiind efectuată tot de către cercetători. De aceea, pentru urgentarea extinderii progresului tehnic şi asigurarea aplicării corespunzătoare a acestuia, apreciem necesar ca în fiecare unitate

de cercetare să existe un colectiv de ingineri, dar şi de economişti profilați pe această specialitate (uneori aceste colective de economişti există, dar aparțin unității de cercetare numai prin schema de încadrare). Fundamentarea pe principii economice, a serviciilor prestate de unitățile de cercetare ştiințifică ar permite evidențierea clară a contribuției lor.

3. Cadrul organizatoric

Soiurile noi, mai productive sunt de obicei mai pretențioase la modul de efectuare a diferitelor lucrări agricole. În practică datorită slabei organizări a activității în unitățile productive – care poate conduce la neefectuarea la timp şi de calitate a lucrărilor – prin dificultățile de aprovizionare cu îngrăşăminte şi insecticide la timp şi în cantitățile necesare, prin slaba informare a unităților de producție asupra exigențelor noilor soiuri şi hibrizi se obțin de multe ori rezultate mai slabe comparativ cu soiurile mai puțin productive, dar mai robuste, sau pentru care există experiență în cultivare. Aceste considerente fac ca de multe ori să apară rețineri din partea unităților productive în acceptarea noilor soiuri şi hibrizi.

4. Limite de natură biologică, care sunt dictate de mai mulți factori:

- condițiile specifice de microclimat definesc zona de extindere maximă admisă pentru diferitele soiuri şi hibrizi;
- particularitățile anului respectiv impun uneori utilizarea unor soiuri mai puțin productive;
- extinderea pe suprafețe prea mari a unui soi sau hibrid conduce la o adaptare a agenților patogeni, ceea ce poate compromite recolta. Specialiştii recomandă o strategie bazată pe utilizarea simultană a unei varietăți de soiuri şi hibrizi care, alături de asolamente corecte, pot contracara eficient agenții patogeni. Pentru un soi sau hibrid se poate pune problema dacă este avantajos să fie cultivat un număr mare de ani pe suprafețe restrânse sau un număr redus de ani pe suprafețe extinse. Maximul de recoltă optenabil ar putea fi determinat dacă s-ar putea anticipa de la ce suprafață în sus apare riscul adaptării agenților patogeni.

DEZVOLTAREA INDUSTRIEI SIDERURGICE ŞI VALORIFICAREA SUBPRODUSELOR REZULTATE ÎN CADRUL ACESTEIA

dr. George GEORGESCU

1. Nivelul producției de fontă şi respectiv de oțel, pe locuitor, a României este comparabil cu cel al țărilor dezvoltate. Decalajele care se mențin, comparativ cu aceste țări, sunt de ordin structural şi calitativ. Astfel, în timp ce Japonia, de exemplu, a renunțat cu mulți ani în urmă la tehnologia de obținere a oțelului în cuptoare Siemens-Martin, în țara noastră, în 1987, oțelul din acest tip deținea încă circa o treime din producția totală. De asemenea, dacă în Franța şi Japonia proporția oțelului turnat continuu, (procedeu care asigură, printre altele, scăderea consumului specific de fontă şi fier vechi, creşterea eficienței energetice, precum şi un coeficient superior de scoatere a metalului) era de peste 90% din producția totală de oțel, în România, proporția respectivă era de numai circa 30%.

Nivelul ridicat al cheltuielilor, respectiv de peste 900 lei/1000 lei producție marfă pe ansamblul MIM, reduce la minimum posibilitățile de obținere a unui beneficiu din această activitate, cu efecte propagate asupra eficienței ramurilor din aval, adică practic asupra tuturor celorlalte ramuri ale economiei naționale. Această apreciere se bazează pe prețurile actuale, în special ale materiilor prime şi materialelor care dețin circa 80% din costurile de producție şi care, provenind în mare parte din import, sunt influențate de cursurile de schimb respective.

2. În perspectivă, eficientizarea activității din siderurgie presupune, ca o primă necesitate, aşezarea pe baze reale a raportului în care se găseşte importul de materii prime (în special minereu de fier şi cărbune cocsificabil) față de exportul unor produse de bază ale industriei metalurgice, ținându-se seama şi de energointensivitatea ridicată a acestor produse. În acest scop, analiza responsabilă a eficienței la nivel de produs pledează pentru limitarea utilizării capacităților existente la strictul necesar intern, respectiv, urmând ca valorificarea superioară pe plan extern a muncii naționale să se poată realiza prin livrarea produselor metalurgice cu un grad cât mai înalt de prelucrare în țară.

De asemenea, reducerea substanțială a importurilor de materii prime energetice poate fi realizată prin introducerea şi generalizarea noilor tehnologii, în special pentru obținerea oțelurilor, cum ar fi oțelul electric şi turnarea continuă, care să permită şi realizarea unor produse, aliaje, de înaltă calitate şi puritate.

3. Ţinând seama de faptul că industria fontei şi a oţelurilor generează o cantitate mare de subproduse care, pe lângă pierderea de substanţe utile pe care o reprezintă, constituie şi o sursă de poluare a mediului, se impun o serie de măsuri urgente care să asigure creşterea gradului actual de recuperare şi valorificare a acestor subproduse:

- prelucrarea, într-o primă fază, integral a cantităţilor de zgură de furnal ce rezultă anual, sub formă de zgură granulată şi, în special zgură expandată, iar într-o fază ulterioară, valorificarea zecilor de milioane de tone aflate în prezent în halde;
- creşterea capacităţilor de prelucrare a zgurii de furnal pentru obţinerea de vată minerală, produs deosebit de solicitat şi care se poate obţine în condiţii de eficienţă economică ridicată, asigurându-se o rentabilitate de 30%;
- valorificarea posibilităţilor de utilizare a zgurii deferizate de oţelărie, în special ca material de construcţii şi respectarea condiţiilor impuse de beneficiarii potenţiali (îndeosebi cele privind asigurarea stabilităţii calcice a zgurii);
- dezvoltarea secţiilor de prelucrare a materialelor feroase în scopul creşterii cantităţii şi calităţii fierului vechi reintrodus în circuitul economic, având în vedere contribuţia acestuia la asigurarea producţiei siderurgice, îndeosebi prin prisma introducerii procedeelor moderne de obţinere a oţelului.

PROPUNERI PRIVIND RECUPERAREA ŞI VALORIFICAREA CĂLDURII ÎN CENTRALELE TERMOELECTRICE PE CĂRBUNE

Ileana NISULESCU

Activitatea desfăşurată în cadrul centralelor electrice determină evacuarea în mediu a unei importante cantități de căldură, a cărei recuperare prezintă o serie de avantaje de natură ecologică şi economică. Astfel, poluarea termică a apelor reduce capacitatea de absorbție a oxigenului şi deci capacitatea de autoepurare biologică, făcându-le improprii folosirii pentru consum casnic. Totodată aceasta modifică condițiile ecologice pentru flora şi fauna acvatică. Pe de altă parte, recuperarea căldurii are ca efect reducerea investițiilor în instalațiile de extracție şi transport a combustibilului, corespunzător celui economisit, precum şi reducerea apelor la rezervele de combustibil.

1. În vederea reducerii pierderilor de căldură, se propun următoarele soluții:

- utilizarea grătarului de postardere şi a schimbătoarelor de căldură, ceea ce conduce la o reducere cu 4% a pierderilor la cazan;
- deschiderea de prize de termoficare în cadrul centralelor de condensație având ca efect creşterea randamentului centralelor cu peste 20%;
- realizarea unor centrale de contrapresiune (acolo unde este posibil), care să înlăture în totalitate pierderile la condensator (49% din cantitatea de combustibil intrat în proces); în condițiile inexistenței unui consumator pentru întreaga cantitate de căldură produsă de aceste centrale se pot introduce grupuri de contrapresiune care să asigure minimul necesar pe tot parcursul anului, urmând ca în completare să se apeleze la grupuri de condensație cu priză.

2. Recuperarea căldurii la cazan sub forma aburului cald (în țara noastră se recuperează circa jumătate din posibilități) poate căpăta diverse forme şi anume: preîncălzirea apei de alimentare a turbinei; preîncălzirea combustibilului lichid şi gazos; uscarea combustibilului solid; satisfacerea serviciilor tehnologice ale unor întreprinderi din apropiere; epurarea apei.

Nivelul scăzut al temperaturii apei de răcire, rezultată la condensator face improprie utilizarea ei pentru acoperirea consumurilor termice uzuale, cu excepția cazului încălzirii apei înainte de tratarea chimică. Deşi pe plan internațional sunt cunoscute şi aplicate o mulțime de utilizări ale apei de răcire, în țara noastră acestea nu sunt aplicate.

Recomandăm câteva dintre acestea:

- în agricultură, pentru încălzirea solului, a serelor şi solariilor, a bazinelor piscicole, de asemenea, în procesul de biosinteză, favorizând producerea biomasei etc.;
- la încălzirea drumurilor, şoselelor, incintelor garajelor, a întreprinderilor, a şcolilor, a parkingurilor etc. în timpul iernii.

APRECIERI ŞI PROPUNERI PRIVIND VALORIFICAREA SUBPRODUSELOR REZULTATE DIN INDUSTRIA COCSOCHIMICĂ

dr. Camelia CĂMĂŞOIU,
Angela BĂRBULESCU

1. Producția de cocs realizată pe plan mondial a cunoscut o continuă scădere după anul 1979 când a atins cel mai înalt nivel (374,2 milioane tone). Această tendință se înregistrează în majoritatea țărilor industrializate.

Ce mai accentuată scădere a avut loc în țările cu o puternică bază de materii prime (SUA., RFG, Anglia), în comparație cu țările dependente de importul cărbunilor cocsificabili (Suedia, Italia, Austria).

Totodată are loc o reducere mai mare a producției obținute în cocseriile amplasate lângă minele de cărbuni, față de producția cuptoarelor aflate în vecinătatea uzinelor metalurgice.

Cauzele diminuării producției de cocs sunt următoarele:

- reducerea consumurilor energetice la furnale;
- scăderea producției mondiale de oțel, ca urmare a crizei economice generale;
- dezafectarea bateriilor de cocsificare învechite;
- restricțiile privind protecția mediului înconjurător.

2. România era singura țară membră CAER în care s-a înregistrat o creştere continuă a producției de cocs. În consecință au sporit cantitățile de subproduse cocsochimice care se pot recupera.

Nivelurile atinse în recuperarea acestor coproduse în cadrul combinatelor siderurgice din țara noastră corespund, în general, celor obținute în țările cu tradiție, ca de exemplu RFG (gudron, ape amoniacale, gaze de cocserie, benzen).

Problema dificilă priveşte, însă, chimizarea produselor secundare, a căror valorificare superioară poate depăşi cu mult valoarea cocsului (produsul principal). Din calculele specialiştilor a reieşit că după zece filiere tehnologice de prelucrare se pot recupera produse cu valori de 100-750 de ori mai mari decât valoarea cărbunilor din care provin (de exemplu dacă valoarea cocsului = 1, atunci valoarea smoalei = 2; benzen = 15; fenoli = 90; coloranți =500; produse farmaceutice = 750).

3. Deşi în structura utilă se apreciază că la nivelul producătorului (combinatele siderurgice) a crescut gradul de valorificare a subproduselor cocsochimice, rămân în atenție următoarele probleme:

- valorificarea unor fracții superioare din subprodusele obținute la distilarea primară printr-o conlucrare mai bună între cele două ministere implicate, respectiv al industriei metalurgice şi al industriei chimice (se ştie că cel mai important produs secundar rezultat din procesul de cocsificare – gudronul – este format dintr-un amestec de cca 10.000 produse chimice, din care până în prezent au fost separate şi valorificate pe plan mondial cca 400, iar în România, doar câteva zeci);
- dată fiind calitatea inferioară a cărbunilor indigeni destinați cocsificării (față de nivelul optim tehnologic de 28% conținut de materii volatile în şarja de cocsificare, cărbunii din țara noastră conțin procentul de 39-41%) creşte cantitatea de cenuşă şi de cocs mărunt nemetalurgic, ceea ce impune extinderea unor soluții tehnologice eficiente la toate uzinele;
- valorificarea complexă a smoalelor, în condiții de rentabilitate sporită, de exemplu utilizarea lor la ameliorarea cărbunilor din şarja de cocsificare (şi nu numai ca materii prime pentru producția de anozi şi electrozi);
- funcționarea în bune condiții a instalațiilor de desulfurare la toate bateriile cocsochimice din țară în vederea captării şi valorificării sulfului.

EFICIENȚA EXTINDERII PROGRESULUI TEHNIC ÎN INDUSTRIA LEMNULUI

dr. Gheorghe ZAMAN,
Astridel RĂDULESCU

1. Difuzarea progresului tehnic în industria lemnului se realizează prin implementarea, în principal, de produse şi tehnologii noi şi modernizate, ca urmare a aplicării pentru prima dată a unui set de invenții şi inovații.

2. Cunoaşterea potențialului de difuzare a progresului tehnic în industria lemnului necesită evaluări cantitative şi calitative ale dimensiunii spațiului de difuzare, de regulă reprezentat de numărul de întreprinderi, secții, centrale, sau de valoarea producției marfă realizabilă prin extindere. În acest scop, se pot utiliza indicatorii: „potențial spațial de extindere" (ca raport între numărul de întreprinderi la care a fost aplicat produsul sau tehnologia şi numărul total de întreprinderi la care se poate aplica), respectiv „potențial valoric de extindere" (raportul dintre producția obținută ca urmare a introducerii progresului tehnic într-o anumită perioadă de timp şi producția totală ce se realizează prin difuzarea progresului tehnic la toți adoptorii potențiali).

3. Calculele pentru anul 1989 privind potențialul valoric şi spațiul de extindere al tehnologiilor noi şi modernizate relevau rezerve importante, de peste 80%, în cadrul unităților aparținând industriei exploatării şi prelucrării lemnului.

4. În strategia extinderii progresului tehnic, important este nu numai numărul de întreprinderi şi tehnologii care se difuzează, ci şi efectele economice care se realizează (volumul producției, beneficii, economii de materii prime, materiale, combustibili etc.). În acest sens, factorul decizional trebuie să cunoască situațiile în care este preferabilă extinderea la un număr redus de unități a unor tehnologii cu efecte (valorice) mari, situație în care extinderea se realizează la un număr mare de unități, iar efectele sunt scăzute. De aici, necesitatea ca în fundamentarea deciziilor de extindere pe diferite orizonturi de timp, să se țină seama atât de numărul posibililor beneficiari, cât şi de mărimea rezultatelor obținute.

5. Dinamica difuzării progresului tehnic, analizată pe o perioadă de câțiva ani, relevă insuficiența vitezei de răspândire, ceea ce implică intensificarea eforturilor materiale, financiare, dar mai ales de ordin managerial, pentru a crea condiții de accelerare a ritmului introducerii progresului tehnic.

6. În ceea ce priveşte structura difuzării progresului tehnic pe diferitele sale componente (informatizare, tipizare, mecanizare, automatizare, valorificarea superioară a materiilor prime, perfecționarea organizării), analizele

relevă preponderența extinderii perfecționării organizării proceselor de producție, măsuri care de regulă sunt mai uşor de implementat întrucât nu necesită eforturi investiționale deosebite. Semnalăm ponderea scăzută sau chiar inexistența unor tehnologii de vârf, bazate pe microelectronică, roboți, materiale noi, a căror difuzare necesită un efort material şi uman cu mult mai important. Analizele relevă, totodată, că introducerea tehnologiilor noi şi principial noi, neconvenționale, are un grad de difuzare cu mult mai scăzut decât perfecționările tehnologice de rutină, al căror potențial productiv este mai scăzut şi ale căror efecte se epuizează într-o perioadă relativ mai scăzută. Rezultă, aşadar, necesitatea situării în centrul atenției a difuzării tehnologiilor noi neconvenționale, în acest scop asigurându-se elementele necesare de mecanism economic, în cadrul cărora stimularea materială corespunzătoare a inventatorilor şi inovatorilor, ca şi asigurarea prioritară cu mijloacele materiale şi umane necesare dețin un loc de primă importanță.

7. La nivelul industriei exploatării şi prelucrării lemnului se constată existența unui stoc de invenții şi inovații neaplicate, a căror eficiență economică este incontestabilă.

8. Elaborarea unor programe realiste ale difuzării progresului tehnic la nivel de întreprindere şi minister presupune renunțarea la vechile metode administrative de comandă, de întocmire a fostelor programe de organizare şi modernizare, adoptându-se următoarele principii metodologice:

a) autonomia întreprinderii în stabilirea strategiei progresului tehnic şi concretizarea acesteia pe diferite perioade de timp;

b) delimitarea unor atribuții clare ale ministerelor în ceea ce priveşte mijloacele, pârghiile şi prioritățile difuzării progresului tehnic atât în întreprinderile care le sunt subordonate, cât şi în alte întreprinderi – prin colaborare cu alte ministere de resort;

c) crearea unor centre inovaționale sau de stimulare a difuzării progresului tehnic în profil departamental sau teritorial, ale căror principale funcții să vizeze: acordarea de asistență tehnico-documentară şi de consulting, editarea unor publicații conținând domeniile de progres tehnic care pot fi extinse la un anumit număr de unități, acordarea de asistență în domeniul pregătirii cadrelor pentru asimilarea de tehnologii şi produse noi şi modernizate;

d) acordarea de posibilități materiale întreprinderilor de a recurge la extinderea progresului tehnic pe calea importurilor tehnologice, sau a cooperării în producție cu parteneri externi.

INSTITUTUL DE CERCETĂRI COMERCIALE

PENTRU O DIVERSIFICARE A FUNCȚIILOR ŞI MIJLOACELOR DE EXPRIMARE ALE COMERȚULUI CU RIDICATA

Viorica IONAŞCU

În perioada de tranziție prezintă utilitate şi aplicarea unor măsuri cum sunt:

1. Introducerea şi extinderea formei de vânzare „cash and carry" în cadrul întreprinderilor comerțului cu ridicata, prin organizarea de depozite distincte, destinate, în principal, aprovizionării magazinelor de mici dimensiuni (comerț particular, meseriaşi etc.).

2. Crearea centrelor de asamblare şi distribuire a confecțiilor – pentru evitarea formării stocurilor de produse finite – care asamblează confecțiile din stocurile de componente standardizate, pe baza comenzilor primite, urmând să le livreze individual, potrivit gusturilor şi preferințelor clienților, într-o perioadă de timp acceptabilă.

3. Dezvoltarea activității de prestări de servicii de către întreprinderile comerțului cu ridicata, pentru:

a) furnizorii-producători: lansarea noilor produse pe piață;

b) întreprinderile comerțului cu amănuntul:

- colectarea şi prelucrarea informațiilor privind circulația mărfurilor (pe total întreprindere, pe magazine, grupe, subgrupe şi principalele produse), cu scopul desprinderii tendințelor cererii de mărfuri a populației;
- acordarea de consultații privind amplasarea şi caracteristicile constructive ale magazinelor, în vederea efectuării mecanizate a operațiunilor de descărcare a loturilor de mărfuri;
- perfecționarea pregătirii profesionale a lucrătorilor.

c) populație: introducerea şi extinderea vânzărilor de mărfuri din depozitele cu ridicata către populație pe baza comenzilor, prin consultarea cataloagelor întocmite pe sezoane, anotimpuri etc.

INSTITUTUL DE CERCETARE A CALITĂȚII VIEȚII –
Centrul de Cercetări Turistice

CONSIDERAȚII CU PRIVIRE LA DEZVOLTAREA TURISMULUI ROMÂNESC

Liviu PLOP

Ca ramură de consecință, turismul ar trebui, în mod normal, să depindă de evoluția întregii economii; condițiile actuale fac însă ca acest lucru să nu fie absolut necesar, ritmul de dezvoltare a turismului putând devansa ritmul de dezvoltare a celorlalte ramuri economice. Explicațiile vin de la sine dacă se iau în considerare cel puțin trei aspecte: eliminarea cadrului juridic restrictiv, care a frânat permanent şi sistematic turismul, colaborarea internațională în vederea rezolvării unor probleme legate de modernizarea bazei materiale, extinderea ei, diversificarea serviciilor, echiparea şi înnoirea activităților de agrement etc., în fine eficiența economică deosebită a turismului, posibilitățile de sporire, într-o perioadă scurtă de timp a volumului încasărilor valutare.

În aceste condiții, procesul de restructurare şi crearea unei economii a turismului foarte dinamice apar ca o necesitate obiectivă. Desfăşurarea acestui proces va cuprinde mai multe etape:

- etapa I (actuală) se întinde pe parcursul anului 1990 şi va fi caracterizată prin eliberarea activității de turism de cauzele care au determinat declinul şi degradarea acestui domeniu: măsurile restrictive privind realizarea unei circulații turistice interne şi internaționale normale, concentrarea şi centralizarea competențelor decizionale în legătură cu dezvoltarea activităților de turism, limitarea posibilităților de valorificare a potențialului turistic, politizarea unor forme de turism şi inexistența condițiilor pentru practicarea altora, planificarea rigidă şi nerealistă, utilizarea unui sistem de indicatori neadecvați etc.

În acelaşi timp, etapa actuală trebuie să pregătescă condițiile pentru perioada următoare prin instituirea unui cadru juridic permisiv, stimulator şi adecvat restructurării activității de turism. Acest cadru juridic trebuie să cuprindă o lege a turismului prin care se asigură descentralizarea treptată şi sporirea autonomiei unităților teritoriale în încheierea unor contracte de colaborare şi cooperare cu firme străine, în scopul valorificării potențialului turistic propriu, de comercializare directă a produselor turistice pe piața internă şi externă. De asemenea, cadrul juridic trebuie să cuprindă alte acte normative

care să încurajeze inițiativa unor persoane străine sau firme din străinătate care doresc să coopereze cu firme româneşti, să reglementeze raporturile unităților economice (de stat, colective, individuale şi mixte) față de autoritatea financiară în domeniul creditelor, investițiilor, taxelor, impozitelor etc., să stabilească norme severe de protecție şi conservare a mediului, a tuturor resurselor turistice naturale;

- etapa a II-a (de tranziție) este cuprinsă aproximativ între anii 1991-1995 şi se va caracteriza prin crearea condițiilor funcționării optimale a economiei turismului prin: dezvoltarea formelor de proprietate (de stat, colectivă, individuală şi mixtă), accentuarea mecanismului concurențial între acestea, valorificarea superioară a întregului potențial turistic, dezvoltarea şi modernizarea bazei materiale, diversificarea şi ridicarea calității serviciilor, crearea unei oferte turistice competitive, lansarea şi promovarea sa pe diverse piețe – tradiționale şi netradiționale, diversificarea modalităților de comercializare internă şi externă a produselor turistice, integrarea turismului românesc în cel internațional, intensificarea cooperării cu firme renumite în domeniul turismului, sporirea rolului cercetării ştiințifice în turism.

Adaptarea şi perfecționarea cadrului juridic presupune elaborarea unor acte normative care să încurajeze şi să reglementeze activitatea unor firme turoperatoare româneşti, crearea de asociații profesionale.

- etapa a III-a (de perspectivă) se derulează după anul 1996 (aproximativ) şi vizează funcționarea optimală a turismului. Mecanismul concurențial creat în etapa anterioară va regla în permanență raportul cerere-ofertă prin adaptarea cantitativă, calitativă şi structurală a ofertei la dimensiunea, preferințele şi exigențele cererii turistice.

Rolul cercetării ştiințifice turistice (management, marketing etc.) va continua să fie unul foarte important.

INSTITUTUL DE CERCETARE A CALITĂȚII VIEȚII

CU PRIVIRE LA PROBLEMA LOCUINȚELOR

Mircea KIVU

În oraşele României criza de locuințe a apărut la începutul anilor ’50, odată cu masivul aflux de populație generat de industrializarea forțată şi înrăutățirea condițiilor de trai, în general, şi de muncă în special, din mediul rural. Ea s-a cronicizat, în pofida numărului relativ mare de locuințe construite îndeosebi în perioada 1968-1980. În prezent, ea constituie sau ar trebui să constituie una dintre cele mai acute probleme ale politicilor de amelioare a calității vieții.

După opinia mea, există trei surse principale ale acestei crize imobiliare, ele ierarhizându-se în ordinea importanței, după cum urmează:

1. *Calitatea proastă a locuințelor existente*. O parte importantă a fondului locativ existent este improprie locuirii, în sensul că nu poate realiza funcțiile sale principale. În această categorie intră:

a) apartamentele de confort III şi IV, caracterizate prin suprafața camerelor de locuit insuficientă desfăşurării normale a activităților cotidiene, lipsa totală a spațiilor de depozitare şi de gătit, dotări sanitare insuficiente, la care se adaugă execuția deficitară. Aceste elemente sunt agravate de prezența majoritară în apartamentele respective a unei populații caracterizată prin venituri mici, comportamente deviante şi care locuieşte în condiții de supradensitate;

b) locuințe afectate masiv de condens şi mucegai, fenomen prezent efectiv sau potențial în majoritatea imobilelor executate din panouri mari şi favorizat de încălzirea insuficientă (sub parametrii proiectați) şi utilizarea necorespunzătoare, îndeosebi în condiții de suprapopulare. Menționez că acest fenomen constituie sursa principală a unor îmbolnăviri respiratorii, îndeosebi a astmului bronşic la copii;

c) o parte din fondul locativ vechi, din imobilele naționalizate, care nu au fost niciodată supuse modernizării sau au fost prost întreținute.

Apreciez că aceste categorii însumează o proporție de cel puțin 15% din fondul locativ existent, de unde concluzia că problema lipsei de locuințe a fost înlocuită cu cea a locuințelor proaste. Trebuie precizat că locuințele din categoriile enunțate nu întrunesc condițiile confortului minim de locuire, ceea ce nu înseamnă că celelalte ar fi locuințe optime.

2. *Ocuparea necorespunzătoare a fondului locativ existent* înseamnă utilizarea ineficientă a acestuia. Consider că din punct de vedere sociologic inechitatea este o variantă a ineficienței:

a) conform legislației încă în vigoare (prin multe elemente desuete chiar în cadrul ordinii sociale pe cale de abolire) repartizarea locuințelor nu se face în funcție de precaritatea condițiilor de locuit ale solicitanților, ci de poziția acestora în cadrul structurii de putere sau de interesele grupurilor sociale care o dețin. O serie de imprecizii în redactarea textului de lege fac posibilă generalizarea abuzurilor şi a corupției în acest domeniu de activitate;

b) mobilitatea locativă este o condiție necesară a utilizării eficiente a fondului locativ, având în vedere caracterul evolutiv al nevoilor de locuire ale fiecărui menaj. Îndeosebi când e vorba de schimbarea formei de proprietate a locuinței, mecanismele instituționale de realizare a acestei mobilități se constituie mai curând în blocaje;

c) sistemul actual de calcul al chiriilor şi al prețurilor de vânzare nu reflectă aproape deloc calitatea locuințelor, îndeosebi în ce priveşte aspectele poziționale ale acesteia. Totodată, el sancționează prea puțin deținerea în condiții de subdensitate a locuințelor din fondul locativ de stat.

3. *Volumul insuficient al fondului locativ existent*. Din punct de vedere statistic, stăm relativ bine, numărul locuințelor fiind aproximativ egal cu cel al gospodăriilor (în măsura veridicității statisticilor oficiale şi a corectitudinii estimărilor făcute). El este însă afectat de ponderea mare a apartamentelor mici (1-2 camere), construite în perioada de dezvoltare intensivă a fondului locativ (1968-1980).

După 1980, ritmul investițiilor de stat în construcția de locuințe a scăzut simțitor. De asemenea, creşterea prețurilor de contractare a locuințelor proprietate personală (în condițiile menținerii constante a chiriilor) a frânat investiția privată în acest domeniu, chiar înainte de întreruperea sa în marile oraşe (printr-o măsură administrativă fără temei legal).

În prezent se manifestă o creştere puternică a nivelului absolut al cererii de locuințe, în urma conjugării consecințelor a două fenomene distincte:

a) abrogarea restricțiilor privitoare la stabilirea în oraşele mari;

b) ajungerea generației boom-ului demografic din 1967 la vârsta formării cuplurilor familiale şi apoi a fertilității maxime.

Politica imobiliară trebuie circumscrisă politicii generale de mărire a rolului mecanismelor de autoreglare a raportului dintre cerere şi ofertă, cu amendamentul necesității asigurării unui nivel acceptabil de confort locativ tuturor categoriilor sociale. Aceasta presupune impulsionarea investiției particulare, echilibrarea raportului dintre prețul locuințelor şi chirii, omogenizarea condițiilor de locuit în cadrul fondului locativ de stat, cu tendința ca acesta să se constituie într-un fond de „locuințe sociale”.

Măsuri pentru realizarea acestei politici:

- Crearea unor condiții de credit avantajoase pentru construirea de locuințe proprietate personală, inclusiv pentru cei care mai dețin asemenea locuințe.

- Constituirea unui cadru legal pentru investori individuali sau colectivi de a construi locuințe (imobile) în regie proprie, aceasta incluzând atât proiectarea cât şi execuția, inclusiv organizarea unor antreprize specializate (particulare sau de stat).
- Posibilitatea cumpărării (cu credit de la stat) a oricărei locuințe din fondul locativ de stat devenită disponibilă (în cazul mai multor solicitări, prin licitație), precum şi a celor ocupate de chiriaşi.
- Limitarea strictă a situațiilor în care se pot demola imobile proprietate particulară; acordarea în aceste situații a unor despăgubiri cel puțin egale cu prețul de cumpărare a unei locuințe echivalente.
- Includerea în prețul de vânzare şi chirie a unor majorări corespunzătoare perimetrelor centrale ale oraşelor, precum şi diferențierea acestora de la o localitate la alta.
- Trecerea în sarcina proprietarului a obligațiilor care în prezent revin asociațiilor de locatari şi stabilirea precisă a modului de îndeplinire a acestora (temperatura agentului termic furnizat, apa caldă şi rece, înlocuirea periodică a elementelor de instalații etc.).
- Stabilirea unor plafoane pentru tarifele de închiriere a locuințelor proprietate particulară.
- Renunțarea la diferențierea chiriilor după veniturile sau ocupația locatarilor.
- Stabilirea unei norme locative raționale pentru fondul locativ de stat (cea actuală fiind anacronică), depăşirea acesteia urmând a fi sancționată prin tarife prohibitive. Repartizarea locuințelor se va face indiferent de norma locativă.
- Scoaterea eşalonată, dar într-un răstimp determinat, a apartamentelor de „confort" III şi IV din circuitul locativ.
- Crearea cadrului legal pentru modernizarea fondului locativ de stat uzat moral sau fizic, în mod special pentru locuințele de „confort" III şi IV. Acordarea de credite pentru modernizarea locuințelor particulare.
- Trecerea repartizării locuințelor din fondul locativ de stat în atribuția exclusivă a primăriilor, fără implicarea întreprinderilor (măsură obligatorie pentru trecerea la privatizarea parțială sau totală a economiei).
- Elaborarea unei metodologii unitare şi obiective de stabilire a priorităților la atribuirea locuințelor din fondul locativ de stat, având ca principal criteriu de diferențiere precaritatea condițiilor de locuit.
- Crearea unor instituții specializate în facilitarea mobilității locative, precum şi a unui fond locativ la dispoziția acestora.
- Abrogarea tuturor privilegiilor, inclusiv a fondului locativ special destinat demnitarilor.

INSTITUTUL DE FINANȚE, PREȚURI ŞI PROBLEME VALUTARE

PREȚURILE ŞI RESTRUCTURAREA MECANISMELOR ECONOMICE

Nicolae FLORIAN

1. În primul rând ar trebui revăzute şi elaborate scenarii şi variante de prețuri în legătură cu ramurile primare ale economiei, în conexiune cu produsele finale destinate consumului şi uzului personal al populației.

Astfel, cred că ar putea fi avută în vedere următoarea orientare:

a) Prețurile produselor agricole şi ale produselor agroalimentare – prelucrate şi neprelucrate – destinate consumului populației în condițiile menținerii, în principiu, a prețurilor cu amănuntul, ca ipoteză de urgență, luarea în considerare a experienței mondiale a unor țări cu o economie agrară comparabilă cu a României, din punct de vedere pedoclimatic, inclusiv pe baza evoluției previzibile a prețurilor pe piața mondială, efectuarea de variante pornind de la tradițiile de producție şi de consum ale populației din țara noastră.

Pentru stimularea producătorilor agricoli – atât din producția vegetală, cât şi animalieră – ar trebui avut în vedere un program legiferat de sprijin financiar din partea statului (sprijinul financiar să cuprindă acțiuni privind: asigurarea condițiilor dezvoltării producției agricole, stimularea permanentă a sporirii randamentelor, accelerarea introducerii progresului tehnico-ştiințific; stimularea producătorilor şi a forței de muncă anagajată în agricultură, intensificarea acțiunilor social-culturale etc.).

Alături de blocul prețurilor produselor agroalimentare destinate consumului populației ar trebui construit modelul prețurilor produselor agroalimentare destinate autoconsumului.

b) În mod asemănător ar trabui să fie tratate şi prezentate produsele şi subprodusele silviculturii şi economiei apelor, destinate consumului populației; acest bloc ar fi bine să includă şi produsele primare din lemn, iar în complementaritate, produsele finale din lemn, destinate uzului populației.

c) Un bloc separat priveşte industria materialelor de construcții; în acest micromodel trebuie incluse toate materialele cu această destinație care nu sunt încadrate în acele grupe constituite după criteriul structurii fizice (produse din lemn, produse metalurgice etc.); pentru fiecare material se vor stabili prețurile ce se cuvin producătorilor (şi care constituie şi prețurile pentru consumul productiv intermediar) şi prețurile cu amănuntul cu care se valorifică populației.

d) Industria extractivă – metaliferă, nemetaliferă, cărbunele, gazele, țițeiul etc. – ar putea constitui un obiectiv prioritar în stabilirea nivelului prețurilor – atât pentru produsele extrase cât şi pentru cele rezultate din prelucrarea primară. La această grupă de produse, un loc însemnat ar trebui să-l ocupe comparațiile şi raporturile cu evoluția prețurilor mondiale şi prognoza acestora. În acest micromodel ar trebui incluse toate prețurile produselor industriei extractive, atât din punctul de vedere al producătorilor, al consumatorilor industriali intermediari şi, în mod deosebit, în raport de cerințele şi posibilitățile populației.

În cadrul acestei grupe de produse nu ar trebui omisă intervenția financiară a statului, care ar putea fi – după opinia mea – directă, în toate fazele care concură la obținerea produselor extractive şi a celor rezultate din prelucarea primară a acestora.

Micromodelul prețurilor produselor industriei extractive ar trebui să aibă aceeaşi ordine de prioritate cu cel privind prețurile produselor agricole.

e) Într-o primă abordare ar trebui luate în considerare şi prețurile bunurilor de consum nealimentare destinate uzului populației, exclusiv bunurile de folosință îndelungată. În acest context prezintă o importanță majoră prețurile materiilor prime, cunoscut fiind că o bună parte din acestea se aduc din import. De asemenea şi la această grupă de produse prezintă interes evoluția şi prognoza prețurilor pe piețele internaționale.

f) Ultima categorie prioritară de abordat o constituie nivelul tarifelor serviciilor destinate populației, care ar trebui incluse într-un micromodel.

Pentru început ar trebui făcut un inventar al tuturor serviciilor de care beneficiază sau ar putea beneficia populația, indiferent dacă acestea sunt gratuite sau sunt plătite sub o formă sau alta de către populație.

2. În etapa următoare ar trebui abordate prețurile produselor din industria prelucrătoare şi cea producătoare de produse finale.

INSTITUTUL DE ECONOMIE MONDIALĂ

STADIUL ACTUAL AL RELAŢIILOR ECONOMICE ROMÂNO-UNGARE ŞI PERSPECTIVE ALE DEZVOLTĂRII ACESTORA

Nicoletta ISAR

Analiza rezultatelor obținute în colaborarea româno-ungară, prin eforturile de armonizare a complementarității cererii şi ofertei de mărfuri pune în evidență atât *o serie de tendințe pozitive, de durată, cât şi apariția unor elemente care nu reflectă capacitatea reală de dezvoltare a volumului de schimburi şi în structura* pe care o asigură actualul potențial industrial de export al României şi Ungariei.

În deceniul ce se încheie, eforturile de dezvoltare a s*chimburilor reciproce* au fost marcate de orientarea partenerilor spre armonizarea structurii nomenclatorului de produse, în concordanță cu modificările intervenite în structura cererii şi ofertei pe piețele naționale, dar şi de afirmarea tendinței spre echilibrarea bilaterală, pe grupe de mărfuri, a volumelor valorice ale livrărilor reciproce. Ca rezultat al acestor orientări, dinamica volumului de schimburi pe diferite categorii de produse a înregistrat ritmuri inegale de ambele părți, în unele cazuri chiar scăderi accentuate, ceea ce s-a reflectat, în ansamblu, într-*o evoluție lentă a comerțului româno-ungar*.

Structura pe mărfuri a comerțului dintre România şi Ungaria din acest deceniu pune în evidență mai pregnant, decât în cazul schimburilor țărilor partenere din est, *caracterul complementar al cererii şi ofertei de produse, în special de produse ale construcției de maşini, ale industriei metalurgice, industriei chimice şi a bunurilor de consum*. Contingențele convenite, pentru perioada 1986-1990, ilustrează rezultatele consolidării complementarității cererii şi ofertei celor două țări, cât şi unele rezerve importante care se cer mai bine valorificate în perspectivă. Aceste rezerve sunt ilustrate, de exemplu, de capacitatea de schimburi a Ungariei cu alte țări din est, care este net superioară la aproape toate grupele de produse, cu excepția materialelor de construcții şi a produselor chimice, unde livrările româneşti dețin o poziție avantajoasă de furnizor principal al pieței ungare, după URSS.

Însemnătatea pieței ungare ca sursă de aprovizionare pentru economia românească şi ca debuşeu pentru produsele româneşti. În prezent şi în perspectivă, aceasta trebuie analizată atât prin prisma valorificării avantajelor

dobândite în atingerea unei anumite complementarități a fluxurilor comerciale reciproce cât şi prin prisma cerințelor noi, care se ridică de ambele părți, de soluționarea cărora depinde nu numai consolidarea poziției exportului țării noastre pe una din piețele potențiale. De asemenea, se impune lărgirea accesului importatorilor români la oferta ungară de produse prelucrate şi unele produse de bază.

Între aceste *cerințe* menționăm:

a) Nivelul tehnic-calitativ în creştere al pieței ungare, determinat şi de accentuarea caracterului specializat al producției şi, deci, al cererii şi ofertei, tinde să se impună tot mai evident printr-o selecție viguroasă a ofertelor pe baza criteriilor de competitivitate, inclusiv sub raportul indicilor de consum energetic şi de materiale, cât şi a disponibilității partenerilor spre relații de specializare şi cooperare pe faze ale proceselor de producție sau pe produse finite.

Până în prezent acțiunile de specializare şi cooperare în producția realizată şi cele demarate în ultimii ani între România şi Ungaria, pe baza unor convenții şi contracte bilaterale sau multilaterale s-au manifestat ca un factor de acționare a schimburilor reciproce în unele domenii, dar efectele acestora rămân relativ puțin semnificative, comparativ cu dimensiunile atinse de raporturile de cooperare ale Ungariei cu alte țări din est. Acesta se explică, în parte, prin faptul că actualele contracte privind livrările de produse specializate se bazează în mică măsură pe acțiuni de cooperare propriu-zise, prin departajări ale programelor de fabricație precedate de convenirea de profile specializate distincte de producție, care să satisfacă reciproc necesarul partenerilor români şi unguri.

Acordând o atenție prioritară partenerilor dispuşi să intre în raporturi de specializare şi cooperare cu industria sa, cât şi asigurării de către furnizori a cerințelor de calitate, Ungaria a reconsiderat în anul 1985 cererea sa de autocamioane DAC din România, care nu s-au mai inclus în ALD pe anii 1986-1990. Renunțarea la autocamioanele româneşti a fost motivată de importatorii unguri prin trecerea industriei noastre la asimilarea în țară a motoarelor şi punților spate ale autocamioanelor RABA, precum şi a utilajelor pentru spațiile service (pentru care Ungaria este producător şi furnizor specializat). Întrucât piața Ungariei reprezintă segmentul cel mai cuprinzător al pieței externe pentru industria noastră de autoturisme, devine necesară o evaluare cât mai completă a situației, pentru o eventuală reorientare a ofertei spre alte piețe, prin pregătirea corespunzătoare a penetrării acestora şi, nu în ultimul rând, printr-o posibilă extindere a cooperării cu industria ungară în producția de componente auto.

b) Profilul specializat al industriei prelucrătoare ungare, îndeosebi al industriei constructoare de maşini, conținând domenii şi producții de înaltă prelucrare (electronică, electrotehnică, tehnica comunicațiilor etc.) creează condiții pentru o complementaritate sporită a cererii şi ofertei ungare cu acelea

ale pieței românești. Dar, în vederea ameliorării raportului de structură a schimburilor țării noastre cu Ungaria, devine oportună folosirea mai deplină a posibilităților de cooperare economică cu industria ungară, în primul rând în domeniile de vârf, pe care aceasta le-a dezvoltat şi care îşi pot găsi totodată un corespondent interesant în țara noastră; asemenea acțiuni ar putea sprijini dezvoltarea de producții noi, atât pentru nevoi proprii, cât şi pentru un eventual export pe terțe piețe; pe această cale, s-ar putea eluda şi unul dintre neajunsurile prezente în raporturile reciproce în care partenerii unguri solicită la exportul lor prețuri superioare celor mondiale, pe motivul fabricării respectivelor produse pe baza licențelor şi a materialelor importate din țări occidentale, pe devize convertibile.

c) În specificul abordării în perspectivă a căilor de extindere a colaborării economice a României cu Ungaria, se impune a se lua în considerare mai atent şi acele elemente favorizante sau restrictive care decurg din evoluția actuală a mecanismului de conducere şi organizare a economiei ungare. Orientarea fermă spre creşterea independenței verigilor de bază în adoptarea deciziilor economice, inclusiv în sfera comerțului exterior şi a cooperării economice cu străinătatea, în concordanță cu interesele economiei ungare şi cu reglementările aplicate de statul ungar, va tinde spre acordarea priorității deciziilor de cooperare la nivel microeconomic. De aceea, în modul de abordare a posibilităților de cooperare cu industria ungară se impune a fi extinse posibilitățile de tatonare a interesului de negociere a acțiunilor concrete, direct cu întreprinderile şi alte organizații economice, inclusiv prin dezvoltarea formei de cooperare prin intermediul societăților mixte.

Opinii exprimate recent de experții unguri în presa centrală şi a diferitelor partide, ce se manifestă în prezent pe scena politică din Ungaria sunt marcate de un caracter extrem de eterogen însă în ciuda acestei diversități de opinii se acceptă unanim deficiența funcționării actualului mecanism de colaborare economică externă şi cerința unor schimbări radicale în activitatea acestuia. Schimbarea radicală a mecanismului de colaborare este înțeleasă de Ungaria în sensul unei *orientări spre o colaborare deschisă, de tip piață*, care să se bazeze pe mijloace financiar-monetare şi economice şi în cadrul căreia întreprinderile autonome să aibă un rol hotărâtor.

De actualitate, în prezent, sunt discuțiile ce se poartă în jurul realizării *„integrării restrânse”* între Ungaria, Cehoslovacia şi Polonia. Există opinii, la nivelul experților, că România s-ar putea alătura celor 3 țări, dată fiind evoluția evenimentelor politice recente din această țară; la aceasta ar mai concura structura schimburilor economice externe ale României, rezervele sale naturale, lipsa datoriei externe şi legăturile sale cu Franța – după cum au apreciat experții unguri.

INSTITUTUL NAȚIONAL
DE
CERCETĂRI ECONOMICE

PROBLEME ECONOMICE
NR. 18/1990

- săptămânal de informare economică -

CENTRUL DE INFORMARE
ŞI DOCUMENTARE ECONOMICĂ
BUCUREŞTI

SUMAR

ECONOMIA ROMÂNEASCĂ ÎN PERIOADA DE TRANZIȚIE

INSTITUTUL DE ECONOMIE MONDIALĂ

Probleme actuale ale conducerii unităților economice (dr. Ioan BRATU, Mihai ION) 45

Sugestii privind perfecționarea conducerii şi organizării activității de promovare a progresului tehnic (dr. Camelia CĂMĂŞOIU) 49

Pentru promovarea unei politici sociale active (Maria POENARU, Maria MOLNAR) 55

BIBLIOECOMOND. TENDINȚE ÎN DEZVOLTAREA ECONOMICĂ. EXPERIENȚE INTERNAȚIONALE

INSTITUTUL DE ECONOMIE MONDIALĂ

R.P. Bulgaria - date monografice (Otilia NEGUȚ, Ana BAL) 58

R.S.F. Iugoslavia – date monografice (Marilena IVAN, Marian PETRESCU) 66

CENTRUL DE INFORMARE ŞI DOCUMENTARE ECONOMICĂ

Economia țărilor membre ale CEE în 1989 şi perspective pentru anul 1990 (Mihaela AVRAM) 77

Irlanda şi redresarea economică (Vladimir VIŞINESCU) 78

INSTITUTUL DE ECONOMIE MONDIALĂ

PROBLEME ACTUALE ALE CONDUCERII UNITĂȚILOR ECONOMICE

dr. Ioan BRATU,
Mihai ION

Investigațiile efectuate într-o serie de întreprinderi din metalurgie şi construcții de maşini în primul trimestru al anului 1990 ne-au permis o serie de constatări, precum şi formularea unor concluzii şi propuneri, care presupunem, că pot constitui obiectul interesului unui cerc mai mare de specialişti.

De la început trebuie menționat că toate întreprinderile investigate fac parte din categoria celor ale căror produse au desfacerea asigurată, întrucât cererea depăşeşte cu mult oferta. Totodată, ele sunt întreprinderi ale căror materii prime şi materiale, în marea lor majoritate, sunt deficitare, aprovizionate pe bază de cote şi repartiții.

După Revoluția din 22 decembrie 1989, ca urmare a unor modificări aduse legislației economice, au avut loc schimbări însemnate în ceea ce priveşte descentralizarea proceselor decizionale, creşterea autonomiei unităților economice direct productive. Astfel, programele de producție se întocmesc de către întreprinderi pe baza posibilităților reale existente şi se aprobă de către centrale şi ministere. A scăzut substanțial numărul indicatorilor economico-financiari care se urmăresc centralizat. S-au făcut primii paşi şi privința flexibilității structurilor organizatorice de conducere şi a normativelor de personal. Trebuie însă arătat că unitățile economice au păstrat în general structurile organizatorice existente, iar în cazurile în care le-au refăcut mai substanțial (de exemplu, Centrala Industrială de Elemente de Automatizare), Ministerul a cerut încadrarea în structurile-tip. A crescut competența întreprinderilor în aprobarea investițiilor, ele fiind autorizate a efectua investiții cu valoare până la 20 milioane de lei.

În conformitate cu cerințele actuale şi mai ales de perspectivă, în cadrul întreprinderilor au început să existe preocupări mai mari pentru organizarea sau întărirea unor compartimente necesare studierii cerințelor pieței. Astfel, la „Combinatul Siderurgic" Galați există compartimente şi personal specializat în prospectarea pieței; la „Întreprinderea de Maşini Electrice" Bucureşti s-a prevăzut înființarea unui birou de marketing, în cadrul serviciului desfacere; la Întreprinderea „Electromagnetica" Bucureşti se urmăreşte organizarea unor cursuri speciale pentru formare personalului în acest domeniu.

În întreprinderi există preocupări privind cooperarea, sub diverse forme, cu firme din străinătate, dar acestea se află, deocamdată, doar în stadiul de tatonări şi intenții.

Cu toate acestea, activitatea economică a întreprinderilor nu se desfăşoară cu intensitatea necesară, capacitățile de producție sunt utilizate în toate întreprinderile examinate numai în proporție de 70-80%. Se manifestă, de asemenea, o criză de autoritate, concretizată în slăbirea disciplinei în muncă şi în înrăutățirea principalilor indicatori economico-financiari.

Criza de competență şi de autoritate, care a apărut, reprezintă un fenomen negativ, care se manifestă prin dezordine, dezinteres, instabilitatea conducătorilor şi, mai ales, ruptura acestora față de masa muncitorilor. La acestea au contribuit în mare măsură înlocuirea unora dintre conducătorii de unități şi de compartimente, capabili, precum şi plata integrală a salariilor în luna ianuarie şi chiar în februarie, fără acoperirea necesară în produse şi fără condiționarea recuperării nerealizărilor în perioadele următoare.

Toate întreprinderile sunt confruntate cu dificultăți mari în asigurarea materiilor prime, materialelor, combustibilului şi energiei în cantitățile, calitățile şi termenele necesare bunei desfăşurări a producției. Menționăm, în acest sens, lipsa țaglelor din oțeluri aliate şi inoxidabile la „I.T. Republica”, a cărbunelui cocsificabil la „Combinatul Siderurgic” Galați, a tablei şi sârmei de cupru la „IME” Bucureşti. La CSG, chiar în condițiile unui plan de producție mai redus, nu s-a asigurat decât 75-80% din necesarul de gaz metan.

Este de menționat, că în întreprinderile examinate există un decalaj tehnologic mai mult sau mai puțin accentuat, față de unitățile similare din țările avansate din punct de vedere economic, care face ca produsele realizate să nu fie suficient de competitive.

Activitatea de modernizare a producției se desfăşoară în continuare, atât cu ajutorul forțelor proprii ale întreprinderilor, cât şi cu ajutorul institutelor de cercetare şi proiectare, însă fără aşa-zisele programe de organizare şi modernizare, fără o organizare specială (comisii pentru organizare şi modernizare) şi fără raportarea realizărilor la forurile superioare.

Sistemul actual de formare a prețurilor nu stimulează în suficientă măsură perfecționarea tehnologiilor şi produselor şi nici reducerea costurilor de producție, ci, dimpotrivă, mărirea acestora. Prețurile cerute pentru produsele executate în cooperare au crescut permanent, fiind în prezent exagerat de mari. Pentru a-şi menține sau a nu-şi reduce rentabilitatea, întreprinderile au manifestat continuu tendința de reducere a cooperărilor, de integrare a producției – contrar proceselor de specializare care au loc astăzi în lume.

Unele unități economice care produc aproape în totalitate bunuri care se achiziționează de către beneficiari din fondurile de investiții (de exemplu CIEA) nu-şi pot stabili o strategie a dezvoltării capacităților şi tehnologiilor, datorită faptului că în perspectivă nu se cunoaşte structura investițiilor pe ramuri, subramuri şi obiective. Dacă anul acesta, acoperirea planului centralei cu comenzi este încă de cca 80%, în anii următori, datorită terminării unor

obiective de investiții există riscul de a nu mai avea asigurate comenzile necesare.

Pe baza informațiilor culese şi a discuțiilor purtate cu specialiştii din unitățile economice am formulat următoarele concluzii şi propuneri:

1. Soluționarea corespunzătoare a problemelor actuale şi de trecere la economia de piață reclamă ca fiecare întreprindere să-şi elaboreze propria strategie de dezvoltare, pe baza studierii profunde a situației existente şi a celei viitoare. O deosebită atenție se cere acordată examinării critice a profilului actual de fabricație şi pregătirea pentru a se putea trece efectiv şi cât mai rapid la profilul 2 sau 3. Pe baza examinării critice a întregii game de produse fabricate, a ciclului de viață în care se găseşte fiecare produs se pot desprinde acțiunile care se cer întreprinse, fie pentru îmbunătățirea parametrilor calitativi ai produselor, fie pentru înlocuirea produselor aflate în faza de declin cu altele noi, superioare calitativ. Sunt necesare acțiuni urgente în vederea folosirii cât mai depline a capacităților de producție, flexibilitatea acestora în vederea adaptării producției la noile cerințe ale beneficiarilor interni şi externi.

2. În sectoarele primare se cer luate măsuri de îmbunătățire substanțială a calității materiilor prime şi materialelor fabricate în țară, pentru a se putea obține produse finale de înaltă calitate şi competitivitate şi continuarea în ritm mai alert a construcției şi punerii în funcțiune a centralelor nuclearo-electrice, pentru asigurarea folosirii depline a capacităților de producție existente.

3. Se cere o delimitare clară în asigurarea bazei materiale din resurse proprii şi din import pentru produsele cerute pe piața internă şi externă, care să permită folosirea capacităților de producție existente.

4. O condiție de bază pentru rentabilizarea producției şi ridicarea nivelului calitativ al produselor o constituie specializarea fiecărei unități pe o gamă mai restrânsă de produse. Specializarea permite, paralel cu simplificarea structurii sortimentale a producției, creşterea cantității de produse, ceea ce oferă posibilitatea ridicării performanțelor tehnico-funcționale şi economice ale produselor existente în fabricație şi a competitivității acestora pe piața mondială.

5. Să se permită întreprinderilor care au comenzi pentru export şi posibilitatea de a le onora efectiv, dar care nu-şi pot asigura pe plan intern necesarul de materii prime, materiale, componente necesare, din punct de vedere cantitativ sau calitativ, să se aprovizioneze din import, pe valută, pe bază de împrumuturi care să fie restituite după livrarea produselor pe piața externă. Racordarea la mediul extern, prin operațiuni de vânzare-cumpărare, ar reprezenta o formă de trecere directă la relațiile de piață. În acest mod ar fi cointeresați şi producătorii interni să livreze ritmic şi să îmbunătățească calitatea materiilor prime, materialelor, componentelor, cel puțin până la nivelul celor aduse din import.

6. Încurajarea cooperării cu firme străine să se realizeze cu prioritate în acele sectoare şi secții în care sunt necesare: introducerea de tehnologii avansate, de aparatură de control şi testarea calității perfecționate, asigurarea

de materii prime, materiale şi componente de calitate superioară, penetrarea pe terțe piețe etc.

7. În vederea asigurării rentabilității produselor, odată cu restructurarea activității economice, este necesară stabilirea unor prețuri stimulative pentru înnoirea şi modernizarea produselor. De asemenea, prețurile produselor livrate în cooperare trebuie stabilite la un nivel rezonabil, pentru a nu diminua rentabilitatea beneficiarilor, a stimula specializarea largă a întreprinderilor şi nu integrarea lor, ca până acum.

8. Având în vedere că în unele domenii de activitate rolul hotărâtor în promovarea de noi produse, asigurarea competitivității şi calității produselor revine cercetării şi proiectării, se impune întărirea acestora prin mărirea numărului de cadre de specialitate cu pregătire superioară – ingineri şi tehnicieni. De exemplu, se apreciază că ponderea acestora la întreprinderea „Electromagnetica" ar trebui să ajungă până la 30% din total personal – aşa cum este, de exemplu, în Japonia şi în alte țări avansate.

9. În întreprinderile care produc bunuri de investiții, cum sunt cele care aparțin „Centralei pentru Elemente de Automatizare", întrucât nu se cunosc investițiile pe obiective în perspectivă, se impune restructurarea producției, în mai mare măsură, către realizarea de bunuri de larg consum, pentru care există cereri din partea populației.

10. Un pas important către autonomia funcțională reală a întreprinderilor l-ar constitui acordarea competenței de aprobare a structurii organizatorice a consiliilor de administrație ale întreprinderilor.

11. Angajarea şi promovarea personalului pe posturi de conducere să nu se mai facă prin numire sau alegere, ci prin concurs, având la bază criterii precise de apreciere şi comisii de examinare imparțiale, formate din personal de specialitate de la mai multe întreprinderi şi instituții.

12. Organizarea urgentă a unor cursuri speciale pentru studierea metodei de analiza valorii, a cărei introducere în practica întreprinderilor ar permite atât depistarea rezervelor de reducere a prețului de cost al produselor, cât şi stabilirea, cât mai exactă, a prețurilor acestora.

13. Organizarea unor cursuri pentru studierea marketingului – concepție modernă de orientare a activității întreprinderii, având multiple funcții privind investigarea pieței şi nevoilor de consum, adaptarea întreprinderii la dinamica mediului, satisfacerea în condiții superioare a nevoilor de consum şi creşterea eficienței economice a activității întreprinderilor.

14. Este necesar ca prin toate mijloacele de informare în masă să se aducă la cunoştința publicului larg modul în care se desfăşoară activitatea în întreprinderile din țările avansate din punct de vedere economic, ce metode şi forme de promovare a progresului tehnic se utilizează, care este strategia de succes tehnic şi comercial a acestora.

SUGESTII PRIVIND PERFECȚIONAREA CONDUCERII ŞI ORGANIZĂRII ACTIVITĂȚII DE PROMOVARE A PROGRESULUI TEHNIC

dr. Camelia CĂMĂŞOIU

Dinamizarea şi eficientizarea procesului inovațional sunt independente, între altele, de crearea şi funcționarea unor structuri adecvate de conducere şi organizare ale sistemului cercetare-producție.

În realizarea activităților de cercetare-dezvoltare, structurile organizatorice trebuie să răspundă la următoarele cerințe impuse de specificitatea muncii de creație:

- să ofere *unitate organizatorică* ciclului cercetare-producție (în aceeaşi structură organizațională să fie cuprinşi toți purtătorii activităților de cercetare-proiectare-experimentare-producție); plasarea în afara unui cadru fluent, coerent în scop şi acțiune a activităților distribuite pe patru verigi organizatorice (institutul de cercetare, minister, centrală, întreprindere) poate genera blocaje în diferite faze ale procesului de creare, implementare şi divizare a progresului tehnic, precum şi contradicții de interese, dăunătoare (prelungirea duratei ciclului);
- să permită cuplarea structurilor de conducere şi organizare cu *modalități flexibile de funcționare a fazelor ciclului cercetare-producție;* unitatea organizatorică trebuie să asigure diversitatea activităților relativ distincte ale procesului de promovare a inovației tehnologice (concepție, proiectare, experimentare, producție), ceea ce se poate realiza numai cu ajutorul unui sistem flexibil şi stimulativ de pârghii economice;
- să sporească importanța *parametrilor calitativi de utilitate* în aprecierea rezultatelor.

Din cercetările întreprinse în mai multe ramuri industriale privind modul de organizare şi conducere a activităților de cercetare-dezvoltare s-au desprins următoarele concluzii:

1. *Pe plan organizatoric* nu este asigurată fluența necesară în desfăşurarea normală a ciclului cercetare-producție şi mobilitate suficientă pentru adaptarea rapidă la ritmul de înnoire tehnologică. Cerințele proprii procesului de promovare a progresului tehnic nu-şi găsesc o suficientă corespondență în conținutul relațiilor dintre verigile organizatorice, din următoarele cauze:

- existența unui paralelism între diferitele verigi organizatorice (mai ales între centrala industrială şi întreprindere) privind atribuțiile şi competențele pe linie de cercetare-dezvoltare;
- caracterul preponderent administrativ al relațiilor dintre verigile superioare de conducere şi organizare a activităților de cercetare-dezvoltare (minister-centrală);
- conținutul insuficient economic al relațiilor dintre verigile organizatorice, ceea ce a determinat accentuarea caracterului formal şi birocratic al răspunderilor pe filieră departamentală.

2. *Mecanismul de elaborare, fundamentare şi aprobare a sarcinilor din programul de cercetare ştiințifică şi dezvoltare tehnologică* nu asigură mobilitatea necesară în desfăşurarea activităților într-un flux corelat de interese ale tuturor participanților, deoarece:

- nu asigură premisele cele mai favorabile pentru o fundamentare realistă a obiectivelor asumate (ignorarea strategiei de dezvoltare a întreprinderii, lipsa studiilor de prognoză pe produse);
- nu creează întotdeauna condiții facile pentru corelarea cu secțiunile de program ale producției (termenele de finalizare a obiectivelor de progres tehnic nu se corelează cu cele din programul de producție, de aprovizionare, de investiții);
- modul de programare a activității institutelor de cercetare apelează rigid la instrumentele de planificare a producției industriale (aceiaşi indicatori de plan: producția globală, producția marfă vândută şi încasată ş.a.), neținând seama de specificul muncii de creație, mai puțin pretabilă la evaluări cantitative;
- circuite informaționale inoperante între institutele de cercetare şi întreprinderile beneficiare de progres tehnic, ceea ce îngreunează luarea în studiu a temelor de cea mai mare importanță.

3. *Sistemul de constituire, alocare şi utilizare a fondurilor de cercetare-dezvoltare* nu stimulează în suficientă măsură procesul de promovare dinamică a progresului tehnic, pentru că:

- fondul de tehnică nouă în întreprinderi se constituie prin aplicarea unei cote procentuale (arbitrar desemnată) asupra costurilor programate ale producției; suportând pe costuri efortul de cercetare-dezvoltare, unitatea economică nu manifestă o preocupare specială pentru utilizarea, cât mai eficientă a fondului creat şi nici nu poate acționa în sensul reducerii lui aşa cum este în cazul celorlalte elemente ale cheltuielilor de producție;
- deşi fondul de tehnică nouă se constituie ca element al costurilor de producție, el nu rămâne totuşi la dispoziția întreprinderii, ci se varsă la nivelul centralei industriale, de unde revine întreprinderii respective într-o altă sumă însă, stabilită după criterii subiective; astfel, efortul de cercetare nu este corelat cu rezultatele obținute de întreprindere;

- având o sursă sigură de finanțare a fondului de cercetare-dezvoltare, independent de gradul de îndeplinire a sarcinilor de producție (cota procentuală se aplică la nivelul prevăzut pentru întreaga producție-marfă), întreprinderea este preocupată mai puțin de valorificarea rezultatelor cercetărilor şi întregirea, pe această cale, a fondului cheltuit;
- sistemul de finanțare şi stimulare a activității de cercetare ştiințifică, asemănător celui aplicat în producție – fără luarea în considerare a riscului – împinge institutele să încheie contracte cu reuşită sigură, evitându-se abordarea cercetărilor de mare complexitate, cu deschidere spre viitor, mai ales a celor cu caracter fundamental.

În vederea ridicării eficienței ciclului cercetare-producție, a eliminării neajunsurilor care stau la originea dificultăților de promovare dinamică a progresului tehnic, considerăm necear să se acționeze în mai multe direcții.

I. În ceea ce priveşte cercetarea ştiințifică:

Creşterea gradului de flexibilitate şi de adaptare a întreprinderilor la condițiile economiei de piață este condiționată decisiv de măsura în care cercetarea ştiințifică asigură un grad corespunzător de devansare a nevoilor curente ale producției.

În practică această cerință este nesatisfăcător asigurată în mare măsură, deoarece întreprinderile acceptă să încheie contracte cu institutele de cercetări pe fracțiuni de teme, adică numai acelea care răspund strict nevoilor lor imediate, curente. Această orientare îngustă a întreprinderilor – firească dacă ținem seama că temele mai largi angajează cheltuieli uneori sporite, care pe termen scurt pot să afecteze realizarea indicatorilor economico-financiari – are însă marele inconvenient că se imprimă puternic şi cercetării ştiințifice care nu poate, ulterior, asigura flexibilitatea necesară a producției, în condiții de înaltă eficiență.

Pentru soluționarea corespunzătoare a acestei probleme este indispensabilă autonomizarea financiară a institutelor de cercetări, care s-ar putea asigura pe următoarele căi:

a) programul institutului de cercetări să se alcătuiască pornind de la viziunea actuală a întreprinderilor, dar care urmează să fie integrat într-o viziune tematică mai largă, menită să poată satisface nevoile „zilei de mâine" ale producției, capacitatea unităților de adaptare rapidă, din mers, la nevoile schimbătoare din economia națională sau, mai ales, de pe piața externă;

b) fracțiunile temelor de cercetare, neacoperite cu contracte încheiate cu întreprinderile, să fie subvenționate pentru început de centrală, minister sau chiar de la bugetul statului, prin constituirea unui fond de risc, urmând ca sumele respective să fie recuperate de la întreprinderi după aplicarea rezultatelor cercetărilor; o asemenea soluție ar conduce la o mai bună folosire a potențialului de cercetare, la concluzii şi soluții îndrăznețe, calitativ

superioare, servind atât nevoilor imediate, cât şi celor viitoare ale unităţilor economice;

c) crearea de condiţii reale pentru autonomizarea institutelor de cercetare; în acest sens, în afară de încasările din contracte cu întreprinderile, institutele de cercetare să poată primi şi o cotă de beneficiu suplimentar odată cu generalizarea unei soluţii şi în alte întreprinderi.

Propunerile de mai sus, credem, sunt de natură, pe de o parte să orienteze institutele de cercetare spre o alegere mai bună a temelor de cercetare, precum şi spre o eficienţă înaltă a concluziilor şi soluţiilor, iar pe de altă parte, să micşoreze actuala tendinţă a institutelor de cercetare de a încărca cheltuielile de cercetare, îndeosebi prin majorarea volumului de manoperă, în vederea realizării integrale a fondului de retribuire.

II. În ceea ce priveşte *producţia:*

Întreprinderile acordă atenţia principală realizării sarcinilor de producţie. Această preocupare nu se desfăşoară însă pe baza unui accent corespunzător faţă de rezultatele cercetării-proiectării, ci, în special, pe seama produselor şi tehnologiilor existente. Este semnificativ faptul că cercetarea-proiectarea solicită întreprinderilor încheierea de contracte, şi nu invers, aşa cum este normal dacă ţinem seama că sarcinile întreprinderilor nu mai pot fi astăzi realizate fără concursul larg al cercetării ştiinţifice, precum şi fără afirmarea tot mai puternică a autonomiei unităţilor economice.

În vederea înlăturării acestei tendinţe dăunătoare – care stă la baza atât a prelungirii exagerate a ciclului cercetare-proiectare-producţie, cât şi a nerealizării integrale a planului economic al unităţilor, a slabei competitivităţi tehnice şi economice a produselor româneşti – credem că sunt necesare următoarele:

a) programul economic al întreprinderilor să se întocmească dintr-o dependenţă mai strânsă cu introducerea progresului tehnic. Orice întreprindere care reuşeşte să-şi realizeze obligaţiile fără îndeplinirea integrală a programului tehnic trebuie să fie într-o formă sau alta penalizată pentru paguba adusă întreprinderii şi economiei naţionale (adică pentru suplimentul de eficienţă economică care s-ar fi putut obţine);

b) pentru a mări interesul întreprinderilor faţă de promovarea progresului tehnic şi, îndeosebi, faţă de asimilarea de produse noi şi modernizate în condiţii de eficienţă economică înaltă, credem că este necesar să se accentueze rata rentabilităţii produselor noi şi modernizate până la nivelul la care producerea de produse vechi, necompetitive devine foarte neavantajoasă producătorilor;

c) dacă în unele cazuri costul cercetării-proiectării este prea mare, să se creeze posibilitatea ca acesta să fie inclus în costurile de producţie ale întreprinderii în câteva etape, şi nu dintr-odată, astfel încât să nu-i fie afectaţi

indicatorii financiari (în primul rând beneficiul, cât şi constituirea fondurilor, care se repercutează asupra funcționării ei normale);

d) pentru ca întreprinderea să acorde atenția necesară atât realizării sarcinilor de producție, cât şi a celor asumate prin programul tehnic, îndeosebi, onorarea obligațiilor privind faza de prototip care prelungeşte mult ciclul de asimilare, este necesară alocarea în acest scop a unui procent din capacitatea de producție existentă; astfel, un element atât de decisiv cum este prototipul nu se va mai realiza rezidual, după fabricarea produselor mai vechi care figurează în sarcinile de producție curente. În felul acesta, programul de producție nu numai că ar avea o mai bună fundamentare, dar s-ar realiza concomitent cu o pregătire strategică a producției viitoare, corelându-se sarcinile cantitative cu cele calitative, de înaltă eficiență economică. De menționat, că soluția alocării unei cote de capacitate pentru realizarea prototipului nu numai că ar putea fi optimizată şi armonizată cu sarcina de producție asumată, dar poate conduce la rezultate mai mari decât în prezent. De reținut este şi faptul că în țările dezvoltate se creează aproape întotdeauna o rezervă de capacitate, în scopul promovării şi realizării produselor noi.

Dacă o asemenea soluție nu poate fi acceptată, atunci s-ar putea recurge la crearea condițiilor necesare realizării prototipului în cadrul institutelor de cercetare, care ar deveni atât furnizoare de concluzii şi soluții, cât şi furnizoare nemijlocită de prototipuri;

e) pentru ca întreprinderile să poată prelua şi materializa rezultatele cercetării ştiințifice potrivit condițiilor lor concrete de înzestrare tehnică ar fi necesar ca o parte a cercetării-dezvoltării (proiectarea constructivă) să fie încadrată nemijlocit în întreprindere, la început cel puțin în marile întreprinderi. Dacă partea cercetării-dezvoltării rămasă la institutele de cercetare ar fi menită să transpună concluziile cercetării în soluții constructive avansate cât mai aproape de cele realizate pe plan mondial, partea cercetării-dezvoltării încadrată în întreprinderi ar avea menirea să asigure concretizarea soluțiilor constructive în concordanță riguroasă cu condițiile existente în unitate sau posibil de ameliorat în timp util, prin programele de retehnologizare;

f) în vederea stimulării întreprinderilor să încheie contracte cu institutele de cercetare şi proiectare este necesar ca în cadrul generalizării (difuzării) soluțiilor şi în alte întreprinderi, cheltuielile corespunzătoare să nu fie incluse doar în costurile întreprinderii contractante, ci şi în ale celorlalte întreprinderi; rezultatele cercetării fiind livrate contra cost, întreprinderea care a finanțat obiectivul de cercetare poate recupera o parte din cheltuieli, proporțional cu efectul pe care îl realizează în unitatea beneficiară într-o anumită durată de timp;

g) fundamentarea procentului de constituire a fondului de tehnică nouă să se facă pornind de la sarcinile privind creşterea producției, reducerea consumurilor, creşterea productivității muncii, înnoirea producției; ținând seama de condițiile actuale de dezvoltare ale economiei naționale şi de faptul că ritmul

de introducere a tehnicii noi este relativ redus în comparație cu nevoia de progres a producției, sursele de finanțare ale acestuia să fie atât costurile de producție, cât şi beneficiul (sporul) obținut ca urmare a introducerii progresului tehnic.

III. Pentru *îmbunătățirea cadrului organizatoric*:

a) delimitarea unor structuri organizatorice autonome diferențiate, proprii activităților complexe de promovare a progresului tehnic (cercetare fundamentală, cercetare aplicativă, dezvoltare tehnologică);

b) promovarea cercetărilor multidisciplinare, prin constituirea unor colective flexibile de cercetători şi specialişti de diverse profile, care să lucreze pe bază de program şi proiect de cercetare;

c) investirea verigilor organizatorice cu atribuții şi competențe (de autoritate şi profesionale) diferențiate precis pe scara ierarhică. În acest sens, întreprinderea urmează să preia atribuțiile paralele care reveneau centralei şi să-şi mărească răspunderile şi competențele în realizarea şi finanțarea planului tehnic; centrala va trebui să se concentreze asupra realizării atribuțiilor care îi revin în exclusivitate dar care, în prezent, sunt neglijate în dauna întreprinderilor din subordine, cum ar fi studierea prognozelor tehnologice, a flexibilității unităților, prin precizarea posibilităților de profil II sau III, extinderea inovației tehnologice etc.; ministerul, degrevându-se de latura formală a atribuțiilor pe linie de cercetare-dezvoltare, s-ar putea concentra pe elaborarea strategiilor de dezvoltare a ramurii respective;

d) constituirea la nivelul verigilor lucrative ale ciclului cercetare-producție (institut, centre de cercetare, secție de cercetare din întreprindere) a unor mijloace şi modalități economice reale şi suficiente pentru stimularea activității de inovație.

PENTRU PROMOVAREA UNEI POLITICI SOCIALE ACTIVE

Maria POENARU,
Maria MOLNAR

Pe fondul crizei generale cu care se confruntă România în perioada actuală, problemele sferei sociale ocupă un loc aparte şi atrag în mod special atenția prin complexitatea şi profunzimea lor, precum şi prin importanța pe care soluționarea lor o are pentru progresul societății româneşti, în ansamblul ei.

Există probleme sociale care privesc în prezent cea mai mare parte a populației şi, în mod deosebit, unele categorii ale acesteia.

a) Nivelul scăzut şi structura defectuoasă a consumului populației:

Este vorba de faptul că, urmare a deficitului cronic de pe piața bunurilor şi serviciilor de consum, nevoile de bază ale populației, în primul rând cele alimentare, sunt satisfăcute la un nivel necorespunzător, atât sub aspect cantitativ, cât şi calitativ. Semnificativ este faptul că, în condițiile în care nivelul consumului mediu al principalelor categorii de alimente, cu deosebire al celor de origine animală, se află mult sub cel necesar asigurării unei bune stări a sănătății populației, cheltuielile pentru alimentație depăşesc jumătate din cheltuielile totale de consum, ajungând pentru unele categorii de populație la trei sferturi. Menționăm că în unele țări dezvoltate, în care nevoile de consum alimentar sunt satisfăcute la un nivel apropiat de limita de saturație, se consideră că acele categorii de populație care utilizează pentru alimentație mai mult de o treime din bugetul de consum trăiesc sub pragul de sărăcie.

b) Puterea de cumpărare scăzută a veniturilor populației:

Conform calculelor noastre, veniturile disponibile (băneşti şi în natură, din muncă şi băneşti, din fondurile sociale de consum) care revin în medie pe un locuitor sunt numai cu puțin mai mari decât necesarul minim de trai, estimat, prin metoda normativă, pentru condițiile actuale din țara noastră.

c) Existența unor importante categorii de populație cu un nivel de trai situat sub minimul necesar:

Deşi informația statistică nu permite evidențierea precisă a numărului şi ponderii populației situate sub minimul necesar de trai (aceasta este posibilă numai pe baza recensământului veniturilor), pot fi identificate categorii ale populației aflate în această situație. Între acestea se numără: o mare parte a familiilor de țărani cooperatori; cea mai mare parte a familiilor de pensionari C.A.P.; familiile de angajați cu salarii apropiate de salariul minim, dacă au mai mult de doi copii, dacă numai unul dintre membri adulți ai familiei este salariat

sau dacă sunt familii cu un singur părinte; familiile de pensionari de asigurări sociale de stat care beneficiază de o singură pensie sub 2000 lei; o parte din pensionarii cu vechime incompletă, precum şi o parte dintre beneficiarii de pensii de urmaş. Subliniem faptul că problemele sociale ale categoriilor de populație aflate în această situație devin persistente, manifestându-se în timp o tendință de autoreproducere a „grupurilor defavorizate", în special în cazul familiilor cu copii. Cu titlu de exemplu, menționăm gradul relativ redus de şcolarizare a copiilor proveniți din aceste categorii de familii, cu toate consecințele pe planul încadrării în muncă şi al câştigului, precum şi al integrării în viața socială.

d) Existența unor disproporționalități între veniturile diferitelor categorii de populație:

Are loc o polarizare a veniturilor populației, ca rezultat al unui accentuat proces de redistribuire. Pe de o parte, există marea masă a populației cu venituri din muncă, relativ modeste şi apropiate ca dimensiune, iar pe de altă parte, unele categorii de populație cu venituri şi acumulări băneşti foarte mari, realizate fie prin exploatarea deficitului existent pe piața bunurilor şi serviciilor de consum, fie ca urmare a unui statut socioprofesional privilegiat. Este un fenomen cu consecințe negative în plan social şi economic, afectând atât realizarea echității sociale, cât şi cointeresarea lucrătorilor în rezultatele muncii.

e) Rămânerea în urmă a infrastructurii sociale şi amplificarea decalajelor teritoriale în acest domeniu:

Dezvoltarea necorespunzătoare a acestei infrastructuri s-a reflectat în mod negativ asupra satisfacerii nevoilor social-culturale ale populației, conducând la degradarea serviciilor de învățământ, cultură, ocrotirea sănătății, asistență socială etc., ridicând probleme legate de accesibilitatea populației la aceste servicii, precum şi de calitatea acestora.

Există, de asemenea, o serie de probleme sociale specifice unor colectivități mai restrânse, care necesită o protecție specială. Între acestea se numără persoanele singure, îndeosebi cele vârstnice, copiii orfani sau abandonați, handicapații, anumite categorii de bolnavi etc.. De regulă, în țările dezvoltate aceste categorii de persoane beneficiază de o asistență complexă, care vizează atât asigurarea mijloacelor de trai la un nivel decent, cât şi o serie de servicii specifice, care permit integrarea acestor persoane în viața economică şi socială sau asigurarea unor condiții de viață umane.

Trecerea la economia de piață, care creează fundamentul economic al creşterii bunăstării întregii populații, al soluționării multora dintre problemele sociale grave cu care se confruntă în prezent țara noastră, este însoțită de fenomene şi procese noi, cum sunt şomajul şi inflația (iminente şi perioadei de trecere, chiar la dimensiuni mai ample) care conduc la agravarea unor probleme sociale. Pentru ca acest gen de fenomene să afecteze într-o măsură cât mai redusă nivelul de trai al populației în ansamblul ei şi, îndeosebi, al unor categorii ale acesteia (cele cu venituri mici, de exemplu) apare necesară

instituirea unui sistem special de protecție socială. Este foarte important ca acest sistem de protecție, măsurile care trebuie luate pentru soluționarea problemelor sociale prezentate mai sus, ca şi a altor probleme sociale, să fie încadrate într-o politică socială cuprinzătoare, integratoare şi coerentă. Această politică trebuie să pornească de la obiectivele fundamentale ale dezvoltării sociale şi să facă posibilă utilizarea unui ansamblu de instrumente şi pârghii economice şi noneconomice, ale căror efecte să fie, pe cât posibil, convergente. Realizarea unei asemenea politici, care să privească toate problemele sociale, este posibilă, după părerea noastră, prin crearea unui organism special (minister sau alt organism guvernamental) cu rolul de a elabora concepția privind dezvoltarea tuturor domeniilor sferei sociale, de a identifica problemele sociale, de a propune măsuri de soluționare a lor (inclusiv cadrul juridic necesar), de a evalua costurile, de a depista resursele posibil de antrenat şi direcțiile prioritare de utilizare a lor, asigurând promovarea unei politici sociale eficiente.

INSTITUTUL DE ECONOMIE MONDIALĂ

RP BULGARIA - DATE MONOGRAFICE

Otilia NEGUȚ,
Ana BAL

Situația conjuncturală a economiei –
Concepția privind reforma economică

1) *Suprafața* (mii kmp): 111.
a) agricolă (mii ha): 6.162;
b) arabilă, inclusiv însămânțări perene (mii ha): 4.136.
2) *Populație* (mii persoane): 8981,
din care: 49,4% bărbați, 50,6% femei
- populație urbană: 67%; rurală: 33%
- creştere naturală (la 1000 persoane din populația medie anuală): 1,1
- structura populației active pe ramuri economice (în%):
  - industrie: 38,3;
  - construcții: 8,4;
  - agricultură şi silvicultură: 19,2;
  - transporturi şi comunicații: 6,6;
  - comerț, aprovizionare tehnico-materială şi achiziții: 8,8.

2) Densitatea populației: (loc/km^2, 1987): 80,9.
4) Capitala: Sofia.
5) Principalele oraşe: Plovdiv, Varna, Burgas.
6) *Organizare de stat*: „stat democratic de drept", conform Legii cu privire la amendamente şi completări la Constituție, adoptată pe 3 aprilie 1990.
7) Resursele subsolului (mii tone, 1985): lignit (32.124,0); antracit (83,0), petrol (275,0); gaze naturale (137,1 mil. m^3); minereu de fier (1.803,0); mangan (13,1); cupru (70,0); plumb (95,0), zinc (66,0); molibden (150 t); argint (25 t); sare (87,0); azbest (1,0).
8) Produsul național brut (miliarde leva): 83,1.
9) Venitul național produs (miliarde leva): 28,2.
10) Surse de formare a venitului național, pe ramuri economice (în%):
  - industrie: 59,5;
  - construcții: 9,4;
  - agricultură şi silvicultură: 13,1;
  - transporturi şi comunicații: 8,3;

- comerţ, aprovizionare tehnico-materială şi achiziții: 9,2.
11) Rata acumulării (în%): 23,2.
12) Soldul balanței comerciale (milioane ruble): +410.
13) Datorie externă (miliarde dolari, 1990): 10,8.
14) Deficit bugetar (mil. leva, 1990): 1010,9.
15) Cursul de schimb al monedei naționale (martie 1990):
- curs oficial: 2,5 leva/dolar;
- curs neoficial: 8 leva/dolar.
16) Ştiință şi tehnologie (1987):
a) cheltuieli pentru cercetare-dezvoltare:
- milioane valută națională: 945,6;
- în% din venitul național: 3,7.
b) numărul cercetătotilor ştiințifici: 30.146;
c) numărul descoperirilor ştiințifice: 4.101.
17) Industrie:
a) Producții:
- energie electrică: 45,1 miliarde kwh;
- gaze naturale: 10,2 milioane m^3;
- cărbune:
- superior (+ antracit): 0,2 mil. tone netto;
- brun (+ lignit): 33,9 mil. tone netto;
- minereu de fier (inclusiv concentrat): 773 mii tone;
- oțel: 2.880 mii tone;
- maşini-unelte: 17.441 bucăți;
- roboți industriali: 1,8 mii bucăți;
- autotusime: 14,7 mii bucăți;
- tractoare: 5,3 mii bucăți;
- maşini de spălat: 169 mii bucăți;
- televizoare: 181 mii bucăți;
- aparate radio: 50,3 mii bucăți;
- amoniac sintetic: 1.336 mii tone NH_2;
- sodă caustică: 129 mii tone NaOH;
- îngrăşăminte: 767 mii tone substanță activă;
- ciment: 5.397 mii tone;
- țesături: 507 mil. m^2;
- încălțăminte: 30,8 mil. perechi.
18) Agricultură:
a) septel (mii capete):
- bovine: 1639;
- porcine: 4134;

- ovine: 8593.

b) producții (mii tone):

- cereale: 7.949;
- sfeclă de zahăr: 677;
- legume: 1.627;
- fructe: 1.769;
- lapte: 2.586;
- lână: 30,3;
- ouă (mii bucăți): 2875.

19) Comerț exterior:

a) export:

- volumul valoric (mil. ruble): 11.041;
- export pe locuitor (ruble): 1.229.

b) import:

- volum valoric (mil. ruble): 10.631.

c) partenerii cei mai importanți: (în ordinea volumului valoric) URSS, RDG, Cehoslovacia, Polonia, Libia, Irak, RFG, Elveția, Italia, Austria, Anglia, Japonia.

Situația conjuncturală a economiei: aprecieri referitoare la anul 1989, obiective pentru 1990; unele rezultate din trimestrul I 1990

1. Tendințele negative înregistrate în evoluția economiei bulgare pe parcursul deceniului trecut au condus, spre sfârşitul acestuia, la stagnarea dezvoltării economice de ansamblu, la rămâneri îngrijorătoare în urmă în domeniul restructurării şi modernizării tehnologice, la atingerea unui nivel critic al datoriei externe a țării şi, implicit, la scăderea nivelului de trai al populației. Aceste tendințe au dobândit accente deosebit de acute în anul 1989. Conform datelor publicate la începutul a.c. de către Direcția Generală de Statistică cu privire la dezvoltarea social-economică a Bulgariei în anul 1989, creşterea venitului național s-a situat sub nivelul anului precedent (- 0,4%), tendință observabilă şi în cazul altor indicatori economici, cum sunt: producția agricolă (- 0,4%), investițiile (- 7,7%), comerțul exterior (- 8,1%).

2. Au apărut şi s-au adâncit o serie de disproporții în economie. S-au înrăutățit aprovizionarea tehnico-materială a producției, s-a deteriorat gradul de acoperire a necesităților de consum ale populației, atât sub raport cantitativ, cât şi calitativ.

La începutul anului 1990, pe piața bulgară erau deficitare mărfurile de primă necesitate (zahăr, unt, brânză, produse alimentare pentru copii, caşcaval, carne, salam), ca şi mărfurile de folosință îndelungată (televizoare, frigidere, corpuri de iluminat, încălțăminte etc.). Între cauzele care mențin această situație, presa bulgară evidențiază diminuări ale producțiilor

respective, nerespectări ale obligațiilor contractuale, diminuări ale livrărilor către piața internă. Pentru normalizarea satisfacerii cererii interne, s-a recurs la importul unor cantități din produsele alimentare menționate.

3. De asemenea, se semnalează o tendință reală de reducere relativă, iar uneori şi absolută a eficienței şi competitivității la scara economiei naționale, ca rezultat al unei politici eronate practicate timp îndelungat în domeniul investițiilor, al adâncirii decalajului tehnologic în majoritatea sectoarelor industriale. Politica investițională aplicată în perioadele ultimelor cincinale s-a bazat pe majorări nejustificate ale ratei investițiilor, ceea ce a condus la o mare disproporție între fondurile fixe de producție, pe de o parte, şi resursele de muncă, pe de altă parte, inclusiv la un deficit al forței de muncă. Această politică investițională voluntaristă a condus în industrie la crearea de ramuri, întreprinderi şi activități care, deşi par moderne şi de mare prestigiu, sunt lipsite, în realitate, de baza de producție necesară. Alături de alte cauze, aceasta a contribuit la creşterea numărului de întreprinderi nerentabile, iar valoarea construcțiilor nefinalizate a ajuns la 14 miliarde de leva. De asemenea, disproporția dintre dezvoltarea de mari capacități pentru produse finite şi producția de materiale şi alte componente a determinat creşterea dependenței de importurile în valută convertibilă în industriile electronică, chimică, farmaceutică, în industria construcțiilor de maşini. Acumularea acestor disproporții, care au condus la situațiile limită de la finele anilor ’80 au la origine însăşi esența şi mecanismele sistemului administrativ de conducere, supercentralizarea deciziei economice.

Din datele prezentate de către eonomiştii bulgari, reiese că, în cazul acestei țări, este irațională menținerea unei rate a investițiilor de peste 30% (de menționat că în perioada cincinalului 1986-1990 aceasta a atins nivelul cel mai ridicat, de cca 38%), propunându-se un nivel considerat optim de 27%, întrucât peste acest nivel ar apărea un deficit de forță de muncă, iar sub acest nivel – un deficit de locuri de muncă. În acelaşi timp, se atrage atenția că aceasta trebuie însoțită de accelerarea dezvoltării producției de bunuri de consum, de reducerea drastică a ponderii relative a producțiilor materiale – şi energofage, de perfecționare a mecanismului economic şi a structurilor organizatorice în acest sector.

4. În domeniul agriculturii, politica irațională din anii ’70 de creare forțată a complexelor agroindustriale a însemnat, practic, lichidarea pe cale adminsitrativă a sectorului cooperatist din agricultura bulgară şi ruperea țăranului de pământ. Emigrarea forței de muncă din agricultură şi părăsirea unor întregi regiuni cu potențial agricol ridicat au condus la restrângerea nomenclatorului de produse. În prezent criza economică a cuprins şi agricultura Bulgariei, reducându-se producțiile agricole, diminuându-se efectivele animaliere, ca şi suprafețele agricole lucrate. Ca urmare, la nivelul anului 1990, din exportator tradițional Bulgaria a devenit importator constant de produse ca: fasole, cartofi, ceapă, furaje etc.

De menționat că în cursul lunii februarie a.c., printr-o Hotărâre a Consiliului de Miniştri, au fost create condițiile pentru formarea şi funcționarea gospodăriilor agricole particulare, prin acordarea către acestea de pământ în arendă, spre a fi utilizat fără restricții şi cu drept de moştenire.

Hotărârea menționată prevede să se acorde acestor gospodării, pe bază contractuală, animale, semințe, material săditor, îngrăşăminte şi preparate, ca şi asigurarea de servicii legate de tehnica agricolă şi de transport, servicii agrotehnice etc. Totodată, se asigură valuta necesară pentru importul de îngrăşăminte şi preparate, care să fie achitat de către gospodăriile agricole particulare, în leva.

5. Dificultăți serioase sunt întâmpinate şi în sfera financiară. Bugetul de stat a suportat în ultimii ani cheltuieli nejustificat de ridicate, localizate predilect în sectoare neeficiente. Redistribuirea an de an a cca 85% din venitul național a multiplicat greşelile şi voluntarismul echipei de conducere a sistemului totalitar, creând posibilitatea finanțării unor domenii nerentabile, dar „atractive”, tolerării unor întreprinderi falimentare, creşterea decalajului dintre cantitatea de mărfuri şi cantitatea de bani. De mai mulți ani se înregistrează deficite bugetare. Conform legii privind bugetul de stat pe anul 1990, acesta se va solda, la rândul său, cu un deficit de 1.200 milioane de leva, care se va acoperi prin împrumut de la Banca Populară a Bulgariei. Alături de alți factori, deficitul bugetar a alimentat tendințele inflaționiste, iar lipsa unor mijloace eficiente de control a antrenat şi deprecierea puterii de cumpărare a valutei naționale, pe piața internă şi externă.

6. În domeniul formării prețurilor se prevede încă din acest an trecerea treptată la formarea acestora prin mecanismele specifice pieței şi înlocuirea sistemului de aprovizionare tehnico-materială a pieței cu mijloace de producție, cu acela al relațiilor contractuale nemijlocite.

Un prim pas în acest sens îl constituie decizia Guvernului de a scoate de sub controlul statului încă din a doua jumătate a anului în curs, cca 40% din prețuri. Fără a se preciza mărfurile care urmează a fi supuse liberalizării prețurilor, se menționează că vor continua să fie menținute la un nivel scăzut prețurile la carne, pâine şi produse lactate (cu subvenționarea de către stat a producătorilor).

7. Datoria externă a țării s-a majorat, în ultimii patru ani, cu 6 miliarde de dolari, ajungând în prezent la 10,8 miliarde de dolari. Rezervele valutare ale țării sunt de cca 1,3 miliarde de dolari, iar din creditele acordate altor țări se aşteaptă returnarea, în următorii ani, a cca 1,5 miliarde de dolari, rezultând, de aici, o datorie netă de peste 8 miliarde de dolari. Acest aspect negativ este agravat de faptul că majoritatea datoriei externe se suprapune cu diminuarea încasărilor în valută convertibilă şi cu menținerea unei dependențe pronunțate de importuri.

Raportul dintre serviciul datoriei externe şi încasările valutare este tensionat, pentru următorii ani aşteptându-se ca numai cumulul dobânzilor la împrumuturile actuale să reprezinte 4-4,5 miliarde de dolari.

Confruntată cu acest nivel critic al datoriei externe şi al deficitului țării în valută convertibilă, Banca de Comerț Exterior a Bulgariei a anunțat în luna aprilie a.c. că este nevoită să suspende plățile scadente în acest an.

8. Tendințele negative manifestate în evoluția economiei naționale în ultimul deceniu s-au înregistrat şi în domeniul relațiilor economice externe, conducând în ultimii ani, atât la diminuarea ritmului de creştere, cât şi la reduceri absolute ale volumelor de export şi import. De asemenea, calcule recente ale economiştilor bulgari, indică pe întreaga perioadă menționată, evoluții nefavorabile ale indicelui raportului de schimb (sub 100).

În anul 1989, schimburile externe de mărfuri ale Bulgariei s-au ridicat la 2,3 miliarde de leva valută, cu 8,1% sub nivelul anului 1988. Volumul valoric al exportului a fost de 13,5 miliarde leva valută (cu 6,3% mai mic decât în anul 1988), iar cel al importului – de 12,6 miliarde de leva valută (cu 9,9% mai mic față de 1988). Scăderea menționată provine din reducerea volumelor de export şi import cu țările membre ale CAER (care în 1988 dețineau ponderea majoritară în comerțul său exterior: 84,5%, din care 62,2% numai URSS).

În relația cu țările capitaliste dezvoltate, volumul schimburilor de mărfuri al Bulgariei a ajuns în 1989 la 3.121 milioane de leva valută (cu 1,4% peste nivelul anului 1988). Comparativ cu 1988, valoarea exportului a fost în 1989 de 982 milioane de leva valută (cu 56 milioane leva mai mare), iar importul – de 2.139 milioane de leva valută (mai mic cu 13 milioane de leva valută).

Pe întreg anul 1989, s-a realizat un sold comercial activ în valoare de 955 milioane de leva valută, rezultat din restrângerea importurilor.

Ca şi celelalate țări este-europene, Bulgaria şi-a manifestat dorința în ultimii ani de consolidare a relațiilor sale cu CEE. Negocierile purtate s-au concretizat prin încheierea, în cursul lunii aprilie 1990 a Acordului de comerț şi cooperare cu CEE (pe o durată de 10 ani) prin care se prevede acordarea unor facilități importului de produse bulgare de către țările membre ale CEE, precum şi dezvoltarea cooperării în producție.

9. Față de situația de criză din economia națională, obiectivul principal al politicii economice avute în vedere în anul în curs îl constituie elaborarea unui „Program anticriză" menit să pună bazele unei reforme economice radicale pentru aplicarea unui model de creştere economică orientat spre economia de piață. Se apreciază că actuala situație de criză, ca şi necesitatea integrării economiei bulgare în economia mondială fac din orientarea spre economia de piață singura alternativă rațională de strategie economică a țării.

Varianta de „Program anticriză" propus recent în cadrul Adunării Populare a Bulgariei are ca scop realizarea tranziției de la economia centralizat-planificată la o economie de piață, cu accent pe o politică socială.

Pentru anul în curs se prevede o anumită „înghețare” a economiei, în scopul regrupării forțelor şi mijloacelor în toate sectoarele şi la toate nivelurile economiei naționale. De pildă, comparativ cu anul 1989, pentru anul 1990 s-au prevăzut reducerea venitului național cu 3-4%, scăderea fondului de acumulare din cadrul acestuia cu 17%, creşterea ponderii agriculturii în structura produsului social. Totodată, pentru anul 1990, s-a prevăzut reducerea cu 20% a investițiilor comparativ, cu anul 1989. Actualele capacități de producție, în special din domeniul construcțiilor de maşini, se vor reorienta către producția destinată exportului. Se precizează că, fără a dori „exportul cu orice preț”, este necesar ca în condițiile nivelului îngrijorător al datoriei externe, deficitul balanței de plăți să fie diminuat de două ori.

Concepția privind reforma economică

În momentul de față cercurile economice bulgare propun spre implementare o concepție de reformă a economiei al cărei obiectiv îl reprezintă crearea unei economii de piață moderne, orientată social, de tipul celei existente în anumite țări vest-europene.

Dacă opiniile sunt unanime în ceea ce priveşte faptul că nu există o altă alternativă de dezvoltare în perspectivă decât trecerea la o economie de piață, discuțiile rămân deschise în legătură cu rapiditatea efectuării schimburilor, trăsăturile etapei de tranziție şi duratei ei, etapizarea desfăşurării acestui proces de mare complexitate.

Sub semnul indeciziei rămâne până la alegerile programate în iunie şi tipul de economie de piață care va fi implementat în economia bulgară.

Mai trebuie menționat faptul că o serie de măsuri şi acte juridice adoptate şi aplicate spre finele anilor ’80 au creat deja unele premise de trecere spre o economie de piață (Legea firmei – Decretul nr. 56/1989 privind activitatea economică).

Potrivit concepției conturate până în prezent, economia de piață bulgară ar urma să dobândească următoarele trăsături:

- multiplicarea formelor de proprietate; vor coexista proprietatea de stat cu cea municipală, cooperatistă şi privată, inclusiv sub formă mixtă;
- toate formele de proprietate vor fi egale în fața legii, beneficiind de garanții constituționale;
- piața va constitui regulatorul principal al producției, schimbului şi consumului, ea va determina nivelul prețurilor mărfurilor şi serviciilor, rata dobânzii, cursul de schimb, nivelul salariilor; va asigura mobilitatea factorilor de producție;
- intervenția statului se va face prin pârghii economice şi va avea ca scop compensarea dezechilibrelor, contracarea efectelor sociale nefavorabile (inflație, şomaj); aceasta va trebui să asigure compatibilitatea dintre eficiența economică şi principiile de justiție socială;

- principala pârghie de intervenție a statului o va reprezenta bugetul; ca instrumente economice de control statul va aplica impozite şi prelevări, subvenții, credite, modificări ale cursului de schimb, investiții de stat, măsuri antiinflaționiste, măsuri de protecție socială;
- instituțiile de stat (administrative) vor elabora analize, prognoze şi programe, balanțe şi planuri naționale, evaluând perspectivele evoluției proceselor economice şi sociale; concluziile lor nu vor fi obligatorii pentru oragnizațiile economice ;
- integrarea în structurile economiei mondiale.

În legătură cu etapizarea reformei, ca o caracterizare generală cercurile economice bulgare opinează că tranziția spre economia de piață ar trebui să se facă gradual, dar totuşi rapid, inflația fiind ținută sub un control ferm, iar costul social al tranziției să nu depăşească nişte limite acceptabile.

În concepția analizată sunt diferențiate trei stadii în realizarea unei economii de piață în Bulgaria, particularizate sintetic prin următoarele trăsături:

- I etapă (anul 1990) – vor fi implementate măsuri urgente vizând depăşirea situației actuale de criză şi demararea procesului de reformă; vor fi elaborate, prezentate şi discutate actele legislative fundamentale care vor crea baza legală de înfăptuire a reformei preconizate (Legea proprietății, inclusiv asupra pământului, Legea privind activitatea bancară şi de credit, cea privind activitățile economice externe, Legea impozitelor, Codul muncii etc.).

- a II-a etapă (până la jumătatea anilor '90) – intrarea în vigoare a noii legislații în toate sectoarele economice:

- accelerarea procesului inițiat în 1990 de transformare a proprietății de stat şi de privatizare a economiei;
- reforma prețurilor;
- transformarea sistemului de impozitare;
- formarea unui nou sistem bancar;
- constituirea pieței forței de muncă, a capitalului, cea valutară.

- a III-a etapă (încheiată la finele deceniului):

- formarea tuturor structurilor proprii economiei de piață, înalt integrată în economia mondială.

RSF IUGOSLAVIA – DATE MONOGRAFICE

Marilena IVAN,
Marian PETRESCU

Situația conjuncturală a economiei - concepția privind reforma agrară

1) Suprafața: 255.804 kmp.

2) Populația (mii locuitori la 30 iunie 1988): 23.566

- din care:

- urbană (1981): 46,5%;
- persoane plecate temporar să lucreze în străinătate: 875 mii (1981).

- *structura populației*: populație activă în economie (în 1981): 9.870.745 loc. (43,5% din populația totală).

3) Densitatea populației (loc/kmp – 1984): 90,02.

4) Capitala: Belgrad (Beograd): 1.470.073 locuitori (1981).

5) Principalele oraşe (locuitori în 1981): Zagreb (768.293), Sarajevo (447.687), Skopje (405.900), Ljubljana (303.469), Novi Sad (169.800), Priştina (169.500), Split (169.300), Niš (161.000), Rijeka (158.300), Banja Luka (123.800), Maribor (104.700), Osijek (104.200), Subotiča (100.200), Titograd (95.800).

6) Organizarea de stat: Iugoslavia este republică socialistă, stat federativ. Atribuțiile de şef al statului sunt exercitate de Prezidiul RSFI, organ colectiv de conducere, Prezidiul RSFI îşi alege preşedintele şi vicepreşedintele din rândul membrilor săi, pe o perioadă de un an, prin rotație. Activitatea legislativă este executată de către un Parlament bicameral – Adunarea RSFI – organ suprem al puterii de stat.

7) Resurse naturale: cărbune, petrol, gaze naturale, minereu de fier, cupru, plumb, zinc, argint, crom, antimoniu, mercur, mangan, bauxită (locul doi în Europa – ca rezerve).

8) Produsul intern brut (1989[1]): 57 miliarde dolari.

9) Produsul intern brut/locuitor (1989[2]): 2.415 dolari.

10 Surse de formare a venitului național, pe ramuri economice (în%, în 1986, în prețuri curente):

- industrie: 45,2;
- construcții: 7,7;
- agricultură şi silvicultură: 16,0;
- transporturi şi comunicații: 7,8;

---

[1] *Estimat.*
[2] *Idem.*

- comerţ, aprovizionare tehnico-materială şi alte ramuri: 19,8.

11) Rata acumulării (în produsul național brut utilizat – anul 1986): 41,4%.

12) Rata anuală a inflației (dec. 1989): 1.765%, comparativ cu 251,2% (în dec. 1988).

13) Soldul balanței comerciale (1987): 1.178 milioane de dolari.

14) Datoria externă: Datele oficiale disponibile referitoare la datoria externă totală a Iugoslaviei relevau la începutul anului 1989 un nivel al acesteia de 22,1 miliarde de dolari.

15) Rezerve valutare: 7,4 miliarde dolari (la 28 februarie 1990).

16) Curs de schimb al monedei (dec. 1988): 1 dolar = 4.389,29 dinari.

În condițiile existenței (în dec. 1989) a unor rezerve valutare de cca 5,8 miliarde de dolari (potrivit aprecierilor vor spori în 1990 la 8 miliarde de dolari), precum şi a unui important sprijin financiar din exterior, cursul de schimb al dinarului a fost stabilit în raport cu marca vest-germană la 7 dinari = 1 DM (fără a se preconiza vreo modificare până la 30 iunie 1990).

17) Industrie:

a) Producții (1988):

- energie electrică: 83,5 miliarde kWh;
- țiței: 3.681 mii tone;
- gaze naturale: 3015 milioane mc.;
- cărbune: - (huilă, antracit): 0,4 milioane tone netto;
- (brun, incl. lignit): 71,8 milioane tone netto;
- minereu de fier: 5.545 mii tone (inclusiv concentrat);
- oțel: 4.487 mii tone;
- laminate din oțel: 6.066 mii tone;
- țevi: 697 mii tone;
- maşini electronice de calcul: 6562 unități;
- vagoane de marfă: 631 bucăți (1279 buc. în 1987);
- autoturisme: 305 mii bucăți;
- tractoare: 58,3 mii bucăți;
- frigidere: 1164 mii bucăți;
- maşini de spălat: 604 mii bucăți;
- televizoare: 549 mii bucăți;
- aparate de radio: 129 mii bucăți;
- amoniac: 858 mii tone NH_3;
- acid sulfuric: 1731 mii tone H_2SO_4;
- sodă caustică: 437 mii tone NaOH;
- îngrăşăminte: 586 mii tone substanță activă;
- mase plastice şi răşini sintetice: 723 mii tone;

- fibre şi fire chimice: 169 mii tone;
- anvelope (inclusiv pentru avioane): 18658 mii bucăți;
- ciment: 8840 mii tone;
- cherestea: 4.577 mii mc;
- țesături: 507 milioane mp;
- încălțăminte: 86,3 milioane perechi;
- zahăr: 637 mii tone;
- carne: 692 mii tone;
- unt: 32 mii tone.

b) Agricultură (1988):
- şeptel (mii capete la sfârşitul anului):
- bovine: 4.881;
- porcine: 8.323;
- ovine: 7.824;
- producții (mii tone):
- cereale: 14.942;
- sfeclă de zahăr: 4558;
- cartofi: 1920;
- lapte (în 1987): 4.748;
- lână oi (în 1987): 10,2;
- ouă (în 1987): 4.922 (milioane bucăți).

18) Comerț exterior:

a) Export (milioane de dolari, 1988): 12.597
- structura exportului (miliarde de dinari, 1988)

Total: 32.881
din care: materii prime: 1.899;
semiprelucrate: 8.267;
manufacturate: 22.715.

b) Import (milioane dolari, 1988): 13154
- structura importului în funcție de gradul de prelucrare (miliarde de dinari, 1988)

Total: 34.377
din care: materii prime: 9.072;
semiprelucrate: 5.890;
manufacturate: 19.415.

Situația conjuncturală a economiei: aprecieri referitoare la anul 1989, obiective 1990; unele rezultate obținute în trim. I 1990

1. Datele preliminare referitoare la evoluția economiei Iugoslaviei în 1989 reflectă tendințele diferențiate ale indicatorilor economici şi anume: înviorarea

schimburilor externe, de pildă, s-a produs în paralel cu înregistrarea unor ritmuri lente de creştere a producţiei idustriale şi a productivităţii muncii sociale, cu declanşarea fenomenului de hiperinflaţie, cu majorarea îngrijorătoare a numărului de şomeri, cu creşterea sensibilă a costului vieţii.

2. În consecinţă, întrevăzându-se astfel de rezultate defavorabile la finele anului 1989, a fost elaborat şi adoptat „Programul de reformă economică" şi „Măsurile de implementare a acestuia în 1990", având drept scop „să scoată economia ţării din îndelungata sa letargie, încă din al doilea semestru al anului în curs".

Între obiectivele prioritare pentru anul în curs erau menţionate: relansarea creşterii economice (inclusiv pe seama sporirii cu 2%, a investiţiilor), reducerea inflaţiei şi creşterea susţinută a exporturilor. Fenomenul care a polarizat preocupările specialiştilor l-a reprezentat inflaţia, programul de măsuri menţionat având un caracter antiinflaţionist.

3. Creşterea vertiginoasă şi susţinută a inflaţiei până la nivelul unei rate lunare de 64% în decembrie 1989 (media anuală a ratei acesteia fiind în 1989 de 1256%) a determinat intrarea economiei în hiperinflaţie.

Constituind o „terapie de şoc", măsurile antiinflaţioniste sunt o componentă esenţială a reformei economice şi ţintesc înfăptuirea convertibilităţii dinarului, prin aplicarea unei politici de liberalizare a preţurilor, precum şi a unor măsuri fiscale şi monetare cu caracter restrictiv. Prin aplicarea acestora se scontează ca rata anuală a inflaţiei să se diminueze în 1990 până la cel mult 13%.

Dintre măsurile concrete cu caracter antiinflaţionist aplicate începând cu 1.I.1990 putem menţiona următoarele:

a) Pe baza existenţei (în decembrie 1989) a unor rezerve valutare de circa
5,8 miliarde de dolari (care se apreciază că vor spori la 8 miliarde de dolari în 1990), precum şi a unui important sprijin financiar din exterior, cursul de schimb al dinarului a fost stabilit în raport de marca vest-germană la 7 dinari/1DM (fără a se preconiza vreo modificare până la 30 iunie 1990).

În acest domeniu s-a luat decizia de creare la Belgrad a primei burse de valori din Iugoslavia postbelică. Burse similare s-au prevăzut a fi deschise la Zagreb şi Ljubljana.

b) Concomitent s-a procedat la schimbarea monezii naţionale iugoslave în dinari noi, într-un raport de 1:10.000.

c) În domeniul preţurilor s-a adoptat o politică de formare liberă a lor pe piaţă, cu excepţia unor produse ca: energia electrică, cărbunele pentru centrale termice, produsele petroliere, produse metalurgice şi a unor tarife pentru transportul feroviar şi pentru servicii PTT, precum şi pentru medicamente, ale căror niveluri au fost înghețate până la 30 iunie 1990. Preţurile controlate centralizat vor reprezenta doar 1/5 din totalul preţurilor cu amănuntul.

d) Salariile au fost „înghețate” până la 30 iunie 1990 la nivelul salariilor din noiembrie 1989 în majoritatea sectoarelor economiei naționale; în învățământ şi sănătate publică acestea au fost mai întâi majorate cu 20%, iar apoi „înghețate”.

Măsurile menționate au avut efectul propus, reuşind să stopeze rata lunară de creştere a inflației şi chiar să o diminueze treptat până la nivelul de 2,6% în martie 1990, (comparativ cu 17,3% în ianuarie şi 8,4% în februarie 1990).

4. În domeniul industriei, între obiectivele prioritare, sunt profilate în continuare intensificarea eforturilor de punere în aplicare a programelor de producție şi export – în curs de desfăşurare, de modernizare, în principal, a industriilor producătoare pentru export (între care industria de prelucrare a cuprului, industria mobilei, cea textilă, a cauciucului şi chimică), precum şi de dezvoltare a producției în industria construcțiilor de maşini, aparate de uz casnic, cea de alimente destinate exportului (în special spre țări capitaliste dezvoltate).

5. Ținând seama de însemnătatea agriculturii pentru economia iugoslavă, Guvernul a elaborat şi supus analizei şi adoptării Adunării RSFI (martie 1990) proiectul Programului privind politica economică în acest domeniu (care trebuie să se bazeze pe creşterea eficienței economice, a competitivității şi pe deblocarea inițiativei particulare).

Acesta preconizează măsuri menite să creeze condițiile necesare pentru finanțarea reproducției curente, stimularea materială pentru restructurarea producției agricole şi pentru majorarea exporturilor (îndeosebi de produse finite).

Se prevede, de asemenea, formarea liberă pe piață a prețurilor produselor agricole şi alimentare.

6. Apreciată ca o „problemă socială majoră”, problema forței de muncă în condițiile reformei economice a constituit, de asemenea, unul dintre subiectele principale ale analizelor forurilor conducătoare la începutul anului 1990. Estimările făcute (în octombrie 1989) de premierul Ante Markovici, că „cel puțin 20% din forța de muncă va fi eliberată în procesul de adaptare la noul sistem bazat pe legitățile şi categoriile economiei de piață” au fost confirmate de datele statistice ale organismelor oficiale.

Acestea semnalează că numărul persoanelor în căutare de locuri de muncă este în continuă creştere în prezent: la 1,2 milioane de persoane, se adaugă 800 mii de persoane care lucrează în străinătate şi un „surplus tehnologic” apreciat la circa 30% din forța de muncă activă.

În scopul atenuării implicațiilor atrase de escaladarea şomajului se prevede alocarea de la bugetul federal a sumei de 150 milioane de dolari, reprezentând aproximativ 1,9 miliarde de dinari convertibili. Aceasta reprezintă doar o parte din cheltuielile sociale totale necesare pentru atenuarea

implicațiilor acestui fenomen, partea majoritară fiind asigurată de republici şi provincii, în a căror competență intră şi adoptarea unor programe sociale eficiente.

O altă cale de contracarare a pericolului şomajului este considerată a fi modificarea structurii actuale[1]a calificării forței de muncă – proces dificil de realizat – care „necesită timp şi constituie totodată un important factor restrictiv în înfăptuirea reformelor".

În legătură cu aceste probleme, premierul A. Markovici a atras atenția (în cadrul dialogului purtat la începutul anului 1990 cu cadre universitare din Iugoslavia) asupra necesității transformării sistemului de învățământ în ansamblul său în vederea asigurării unui nivel de pregătire corespunzător specialiştilor, precum şi a angajării experților străini, pentru a acoperi deficitul de cadre de înaltă specialitate necesare economiei, în noua etapă de dezvoltare a țării.

7. Extinderea relațiilor economice cu străinătatea, obiectiv primordial al reformei economice, urmează a fi realizată prin aplicarea unor măsuri de restructurare şi reorganizare, vizând descentralizarea schimburilor de mărfuri şi servicii cu partenerii externi, egalizarea sub aspect juridic a tuturor subiecților, indiferent de forma de proprietate. Astfel, schimbul liber de mărfuri cu străinătatea se va efectua în cadrul unei cote de 99% la export şi de 88-89% la import, iar aşa-numitul import „liber condiționat" a fost eliminat. Între mecanismele de funcționare ale sistemul de comerț exterior s-au menținut contingentarea (în prezent pentru 13% din comerțul exterior al RSFI, pentru sfârşitul anului estimându-se cel mult 10%), autorizarea (pentru importurile de droguri, arme, metale prețioase, obiecte de artă şi istorice), „consimțământul regional".

Crearea cadrului juridic, prin elaborarea legii privind investițiile străine, legea cu privire la activitatea de comerț exterior, legea valutară, legea privind relațiile de credit cu străinătatea, susține orientările menționate.

În sistemul de comerț exterior iugoslav protecția vamală are un rol marginal, taxele vamale şi cele pentru egalizarea impozitelor urmând a fi reduse în continuare. În 1989, de pildă, nivelul mediu al taxelor vamale de import a fost a numai 6,7%.

---

[1] *Lucrările de analiză a acestui fenomen, întocmite de Consiliul Uniunii Sindicatelor din Iugoslavia, scot în evidență o serie de aspecte nefavorabile privind structura şi utilizarea forței de muncă în prezent:*

a) 1.900.000 de persoane sunt angajate în procesul de producție sau în activități conexe, în timp ce 4.900.000 activează în suprastructură şi administrație;

b) o proporție de 42% din personalul muncitor nu posedă o calificare, iar peste 200.000 de muncitori sunt analfabeți;

c) utilizarea incompletă a cunoştințelor specialiştilor (circa 46% din cei cu pregătire superioară aplică numai jumătate din cunoştințele dobândite în timpul studiilor).

Dacă efectele acestor măsuri se vor situa „în limtele proiectate”, forurile de decizie estimează o creştere considerabilă a exportului în 1990, şi anume de 21,3%.

Potrivit datelor publicate de surse naționale de specialitate, în primele două luni ale anului 1990 exporturile totale au sporit cu 27%, comparativ cu perioada corespunzătoare a anului 1989, însumând 2,2 miliarde de dolari. Exporturile spre piețele cu decontare în devize liber convertibile au crescut cu 35,5%, iar pe relația de decontare în *clearing* au scăzut cu 4%.

În primele două luni ale anului curent, prin ridicarea restricțiilor din domeniul importurilor unor produse (ceea ce a antrenat scăderea prețurilor produselor indigene) importurile au sporit (față de aceeaşi perioadă din 1989) cu 45,9% atingând nivelul de 2,7 miliarde de dolari. Deficitul balanței comerciale s-a situat în ianuarie-februarie a.c. la 523 milioane de dolari, față de 385 milioane de dolari în acelaşi interval al anului 1989.

8. Datele oficiale disponibile referitoare la datoria externă totală a Iugoslaviei relevau la începutul anului 1989 un nivel al acesteia de 22,1 miliarde de dolari.

Surse oficiale apreciază că nivelul record atins de rezervele valutare, care au sporit la 7,4 miliarde de dolari (la 28 februarie 1990), permite rambursarea cu regularitate a tuturor obligațiilor față de străinătate, tendință manifestată încă din cursul anului 1989 (în ianuarie-februarie 1990, prin plățile efectuate, datoriile pe termen scurt s-au redus cu 115,6 milioane de dolari).

9. Surse oficiale au informat despre preocupările Iugoslaviei de extindere a relațiilor de colaborare cu țările membre ale AELS şi CEE, care dețin o pondere de 50% în comerțul exterior al RSFI, precum şi de menținere a relațiilor de colaborare economică cu țările membre ale CAER, pe baza principiilor avantajului reciproc şi ale economiei de piață.

În ianuarie 1990 Iugoslavia a făcut cunoscută intenția sa de a solicita statutul de membru cu drepturi depline în OECD, cu care colaborează de 25 de ani, în prezent având statut de observator.

În vederea înfăptuirii reformei economice din Iugoslavia şi a transformării ei într-o economie bazată pe sistemul de piață, unele țări occidentale şi organizații financiare internaționale şi-au propus să-i acorde asistență financiară. Astfel, țările membre ale AELS au instituit un fond de 100 milioane de dolari, destinat finanțării restructurării economiei iugoslave.

De asemenea, în anul 1990 Iugoslavia a continuat negocierile sale cu organizațiile financiare internaționale, concretizate în semnarea acordului cu Fondul Monetar Internațional şi alte instituții financiare internaționale în vederea acordării unui credit *stand-by* (pe o perioadă de 18 luni) de 600 milioane de dolari.

Totodată, oficialitățile iugoslave promovează în continuare politica de extindere a relațiilor economice cu țările în curs de dezvoltare, având în vedere

poziția RSFI, de țară nealiniată şi membră a Grupului celor 77. În această direcție se acordă prioritate negocierii unor acorduri privind: acordarea de preferințe reciproce (la importul reciproc de produse de bază şi semifinite), sprijinirea cooperării industriale şi în domeniul financiar etc.

Se mai poate menționa că politica de deschidere manifestată de China în ultimii ani față de țările în curs de dezvoltare, în general, a permis Iugoslaviei activizarea relațiilor cu această țară, tendință care rămâne actuală.

*

* *

Într-o declarație recentă cu ocazia interviului acordat ziarului spaniol „El Pais" (şi reluat de Agenția Taniug în martie 1990) premierul Ante Markovici a precizat că „succesele economice ale Guvernului său sunt deja evidente", dar că „Iugoslaviei îi sunt necesari cinci ani pentru a-şi redresa economia".

Concepția privind reforma economică

Concepția oficială privind transformarea economiei iugoslave pe principii de piață este conținută în „Programul de reformă economică", prezentat la 18 decembrie 1989 de premierul Ante Markovici, Adunării RSFI.

Obiectivele mari spre care ținteşte programul de reformă a economiei ar fi: organizarea şi funcționarea acesteia pe principiile pieței, o conducere la nivel macroeconomic adecvată, realizarea echilibrului economic, convertibilitatea dinarului, intensificarea relațiilor economice cu grupările de integrare din Europa.

Ca o observație cu caracter general, se apreciază necesar a se crea, în primul rând, premisele juridice, prin amendarea prevederilor Constituției actuale şi prin adoptarea unor noi legi (sunt în curs de elaborare 40 de noi legi).

„Programul de reformă economică" are următoarele principii de bază:

a) considerarea proprietății sociale ca un capital care trebuie să se reproducă lărgit;

b) recunoaşterea necesității şi crearea condițiilor pentru funcționarea celor trei componente caracteristice economiei de piață; piața mărfurilor şi a serviciilor, piața capitalului şi piața forței de muncă;

c) asigurarea pluralității şi egalității tuturor formelor de proprietate (socială, cooperatistă, privată, mixtă) şi acceptarea concurenței dintre acestea;

d) autonomia agenților economici şi recunoaşterea constituțională a profilului;

e) eliminarea tuturor limitărilor în domeniul capitalului şi al proprietății particulare;

f) limitarea considerabilă a intervenției statului în economie;

g) tratamentul nediferențiat al capitalului autohton şi al celui străin;

h) o independență mai mare a comunităților sociopolitice, în primul rând a republicilor şi provinciilor.

Orientările mai detaliate pe domenii ar fi următoarele:

1. Transformarea întreprinderii în agent economic principal

În Iugoslavia procesul de adaptare a întreprinderilor porneşte de la principiul necesității supunerii economiei naționale influenței factorilor externi, cu implicații directe asupra creşterii gradului de concurență a întreprinderilor pe piața internă, insoțită de întărirea disciplinei financiare a acestora. Criteriile de bază ale dezvoltării întreprinderilor sunt: profitul, orientarea spre export, economia de materii prime şi energie, protecția mediului înconjurător. De altfel, principalele direcții ale restructurării sunt orientate astfel:

- stimularea înființării de întreprinderi mici şi mijlocii, care să funcționeze pe principii de piață, în toate formele de proprietate, considerate ca fiind purtătorii noii structuri economice;
- sistemele de întreprinderi mari, complexe, care nu au probleme deosebite, dar care nu sunt suficient de competitive vor suferi un proces de raționalizare, de modificare a sistemului de organizare, inclusiv prin atragerea de resurse din exterior;
- întreprinderile mari, falimentare, vor fi supuse unui proces de diagnosticare, prevăzut a se încheia la sfârşitul anului 1990. Soluționarea problemelor acestora se va face pe criteriile economiei de piață, în asanarea întreprinderilor nerentabile fiind implicate băncile, partenerii interesați din interior sau din exterior, existând posibilitatea vinderii lor integrale sau parțiale sau, în ultimă instanță, a desființării acestora;
- marile sisteme de întreprinderi (căi ferate, serviciile de poştă, energie electrică ş.a.) a căror restructurare se întrevede pe un termen mai îndelungat, deşi cu o intervenție mai mare a statului, se vor reorganiza tot pe baza criteriilor de piață.

2. Modificarea sistemului de planificare

În Iugoslavia, deşi încă din anii ’50 a fost abandonat sistemul centralizat, unele elemente ale acestuia au continuat să fie practicate, devenind în ultimul timp o barieră în calea reformei economice. Ca atare, la sfârşitul anului 1988 s-a introdus planificarea indicativă după modelul țărilor vest-europene, prin care subiecții economici nu au stabilite sarcini de plan obligatorii, pornind de la faptul că întreprinderile trebuie să-şi definească politica lor proprie de dezvoltare, prin forța economică şi nu administrativă. Noua lege a planificării stabileşte obligații de plan numai pentru întreprinderile din infrastructură (energetică, căi ferate, servicii de poştă) şi din unele domenii sociale (ştiință, învățământ, sănătate), în care statul, în principal, prin intermediul bugetului federal, trebuie să aibă unele funcții de reglementare şi în care piața nu poate constitui o pârghie de alocare a resurselor. Concepția sistemului iugoslav de planificare prevede elaborarea planului pe termen mediu (5 ani) şi pe termen lung (10 ani şi peste).

3. Privatizarea treptată a economiei şi stimularea iniţiativei particulare

Acest proces a debutat în 1989 prin lichidarea barierelor dezvoltării proprietăţii particulare în toate ramurile economiei. Spre exemplu, chiar în agricultură unde sectorul particular era deja predominant, s-a desfiinţat limita de maximum 30 ha de teren care putea fi deţinut în proprietate privată. De asemenea, noua reformă creează posibilitatea cumpărării întreprinderilor aflate în prezent în proprietate socială, în aproape toate domeniile, de către persoane fizice sau juridice particulare atât din ţară, cât şi din străinătate, în mod nelimitat (sumele provenite din vânzarea proprietăţii sociale se vor constitui într-un fond special de dezvoltare). Cu excepţia unor întreprinderi publice în proprietate de stat, limita de maximum 49% a participării capitalului străin a fost abrogată. În opinia specialiştilor iugoslavi viitorul privatizării depinde de rapiditatea cu care vor pătrunde în economie investiţiile din străinătate, considerate şi o cale majoră de introducere a tehnologiilor moderne, adoptându-se în acest scop măsuri de protecţie a capitalului străin şi de tratament egal al proprietăţii aferente. Interesat este că în ceea ce priveşte raportul optim al proprietăţii de stat, comparativ cu cea particulară, aceşti specialişti îl apreciază la circa 40%.

4. Soluţii de rezolvare a problemei forţei de muncă

Reforma din acest domeniu, întemeiată pe principiul promovării competenţei şi capacităţii profesionale, conţine prevederi menite să atenueze problemele care s-ar putea ivi pe plan social, prin care fie că se acordă diferite compensaţii băneşti în situaţia pierderii locului de muncă, fie se acordă facilităţi de pensionare sau de recalificare.

În optica experţilor iugoslavi, soluţionarea problemei şomajului şi a surplusului tehnologic va depinde de rezultatele procesului de asanare a economie şi de adaptare la condiţiile pieţei, ale restructurării economiei în scopul utilizării optime a factorilor de producţie, apreciindu-se că dezvoltarea agriculturii şi a sectorului terţiar îşi va aduce o contribuţie importantă la rezolvarea acestei probleme.

5. Reorganizarea sistemul bancar

Procesul reformei băncilor a început în 1988. Astfel, vechiul sistem al băncilor asociate a fost înlocuit cu unităţi bancare constituite ca organizaţii financiare independente, ale căror resurse sunt formate din capitalul acţionarilor fondatori. Conform prevederilor noii legislaţii în acest domeniu, banca îşi desfăşoară activitatea în mod independent în scopul realizării de profit, pe principiile solvabilităţii, lichidităţii şi profitabilităţii, având posibilitatea de a-şi determina propriile forme de organizare internă şi de a-şi adapta activitatea la condiţiile pieţei. În scopul prevenirii creşterii deficitelor băncilor iugoslave, respectiv a insolvabilităţii sistemului bancar, s-a aplicat un mecanism de reabilitare a băncilor sau, când este necesar şi justificat din punct

de vedere economic, de atestare a situației lor falimentare, cu procedura de rigoare în cazul lichidării acestora.

Banca Națională a R.S.F. Iugoslavia reprezintă un instrument de control al statului, o formă directă de intervenție a acestuia în economie, una dintre puținele rămase, de altfel. În prezent, Banca Națională posedă un mecanism bine conturat de reglare monetară care poate influența fluxul creditelor îndeosebi printr-o politică adecvată a ratelor dobânzii care, în principiu, se vor forma liber, ca şi prin politica ratei scontului. Acest nou rol, autonom, al Băncii Naționale este privit de specialiştii iugoslavi ca o eliberare a ei de toate obligațiile care nu sunt de competența sa şi care constituiseră cauza majoră a emisiunii necontrolate de monedă şi a generării inflației. Practic, în prezent, o parte dintre aceste obligații s-au transferat asupra bugetului federal, fiind convertite în datoria publică, care urmează a fi plătită din surse reale.

6. Descentralizarea activității de comerț exterior

Reforma economică din R.S.F. Iugoslavia s-a concretizat în domeniul comerțului exterior prin desființarea monopolului de stat asupra schimburilor de mărfuri şi servicii cu străinătatea. Practic, în momentul actual în R.S.F. Iugoslavia orice firmă are dreptul să desfăşoare relații de comerț exterior, fie în mod direct, fie prin intermediul unor întreprinderi specializate, în funcție de specificul intereselor sale. Mai mult, în unele sectoare (de exemplu, în agricultură) dreptul inițierii şi concretizării operațiilor de comerț exterior poate reveni şi persoanelor fizice. De asemenea, cetățenii iugoslavi pot importa orice mărfuri necesare existenței lor (inclusiv pentru învățământ) fără limitări valorice, dar cu condiția ca mărfurile respective să nu fie destinate revânzării.

Egalizarea tratamentului juridic urmăreşte desființarea privilegiilor care au fost acordate, în trecut, întreprinderilor care reprezentau practic monopolul de stat. În prezent, se înregistrează, în medie zilnic 40-50 de cereri de înființare a unor noi firme de comerț exterior. Procedura este simplificată: trebuie precizat numai profilul de activitate, cadrele care vor fi folosite şi înregistrarea la Tribunal. Nu există un plafon de capital (sau de mărfuri) pentru înființarea acestor firme şi nici alte condiții materiale prealabile. Multe firme îşi au sediul la domiciliul fondatorului.

Toate firmele iugoslave au dreptul de activitate economică în străinătate, fără limită. Există doar o limită valutară prevăzută de lege, care arată că firmele iugoslave pot cumpăra devizele de pe piața liberă valutară numai în etapa în care îşi lansează activitatea, restul surselor valutare urmând să provină pe baze economice, din activitatea economică a întreprinderii. Aceasta este o formă de limitare a exportului de capital, în concordanță cu normele aflate în vigoare şi în alte țări cu economie de piață.

Întreprinderile iugoslave au dreptul de reprezentare proprie în străinătate, iar cele interesate sunt direct reprezentate pe piața externă în nume propriu, apărându-şi şi promovându-şi propriile interese.

CENTRUL DE INFORMARE ŞI DOCUMENTARE ECONOMICĂ

ECONOMIA ŢĂRILOR MEMBRE ALE CEE ÎN 1989 ŞI PERSPECTIVE PENTRU ANUL 1990

Mihaela AVRAM

În 1989 țările membre ale CEE au înregistrat o puternică creştere a PIB, ca şi a numărului locurilor de muncă, iar convergența rezultatelor lor economice s-a accentuat.

Potrivit estimărilor Raportului anual pentru 1989/1990[1], aprobat de CEE la sfârşitul anului trecut, PIB real al CEE a crescut cu 3,5% în 1989, ritm inferior celui de 3,8% înregistrat în 1988. În 1989, creşterea s-a datorat investițiilor şi exporturilor, care au progresat cu circa 7%.

Pentru 1990, proiecțiile din Raport prevăd o creştere cu 3% a producției reale, cu 5% a investițiilor şi cu peste 6% a exporturilor.

Creşterea economică a antrenat o accelerare a ritmului creării de noi locuri de muncă, la 1,5% în 1989, nivel aproape echivalent cu cel din 1988 şi de aproape două ori mai mare decât cel înregistrat între 1985 şi 1987.

Creşterea numărului locurilor de muncă se datorează evoluției costurilor relative ale factorilor, simplificării organizării muncii, dezvoltării locurilor de muncă cu timp parțial, reducerii orelor de muncă pe persoană angajată, expansiunii susținute a sectorului serviciilor şi măsurilor luate pentru creşterea capacității de adaptare a pieței muncii.

Numărul locurilor de muncă va creşte în CEE în 1990 cu 1%, ceea ce va reprezenta circa 1,5 milioane de noi locuri de muncă. Rata şomajului ar putea în acest caz să scadă la 9%, nivel ce ar rămâne totuşi superior celui de la începutul anilor ’80.

Raportul subliniază faptul că inflația (măsurată prin indicele prețurilor de consum privat) s-a accentuat în perioada iunie 1988 – iunie 1989, în special ca urmare a creşterii salariilor în unele țări şi a impozitelor şi tarifelor publice, în altele. Inflația a fost de 4,75% în medie, în 1989, față de 3,5%, în 1988.

Potrivit datelor din raport, inflația medie în țările membre ale CEE ar putea să scadă la aproximativ 4,5% în 1990. Apare astfel stringenta necesitate de a reduce urgent inflația în Grecia şi Portugalia şi, într-o mai mică măsură, în Italia, Spania şi Marea Britanie.

---

[1] *Din: Problèmes économiques, Franța, nr. 2164, 1990, p. 31.*

IRLANDA[1] ŞI REDRESAREA ECONOMICĂ

Vladimir VIŞINESCU

Demografic izolată, aflată la periferia vestică a CEE, Irlanda are o populație dispersată de numai 3,5 milioane de cetățeni, o forță de muncă de 1,2 milioane de oameni, din care circa 17% sunt şomeri (țara aflându-se pe penultimul loc pe acest plan) şi o îngustă piață internă, reprezentând sub 1% din totalul Comunității.

Se apreciază că cei 16 ani de participare la CEE nu par să fi constituit până acum un real ajutor în direcția unei evoluții economice pozitive a țării. PIB pe locuitor reprezintă 62,4% din media pe ansamblul CEE (numai Grecia şi Portugalia se situează în urma Irlandei la acest indicator).

Spre finele anilor '70, Guvernul irlandez a încercat să scoată țara din recesiunea economică mondială prin împrumuturi masive. În prezent, țara are o datorie externă de 24,5 miliarde de lire irlandeze (31,8 miliarde ECU[2]), ceea ce echivalează cu 131% din PNB, una dintre cele mai ridicate poveri ale datoriei pe locuitor din lume; în plus, ratele impozitelor pe veniturile personale sunt considerabil de mari: actualmente cea mai scăzută rată de impunere este de 32%. Într-o asemenea situație precară, în rândurile populației se manifestă tendințe clare de exod: s-a estimat, de exemplu, că în intervalul aprilie 1988 – aprilie 1989, 45.000 de irlandezi au plecat din țară.

Totuşi, există şi unele tendințe optimiste. Astfel, Consiliul Național Economic şi Social (NESC), sprijinit de Guvern, recomandă ca Irlanda să devină un lider al accelerării integrării în cadrul CEE, chiar întrecând prevederile planului Delors pentru realizarea uniunii economice şi monetare. Primul ministru irlandez Charles Haughey afirmă că este „absolut imperativ ca Europa să avanseze rapid pe calea integrării".

În cercurile influente de afaceri se argumentează, de asemenea, că desăvârşirea formării pieței interne unice a CEE este în cea mai mare măsură în interesul Irlandei. Experții fac estimații în sensul că, pentru redresarea şi dezvoltarea economiei, țara are nevoie de substanțiale investiții străine, în special în sfera electronicii. Produsele electronice fabricate în Irlanda prin filiale ale corporațiilor transnaționale reprezintă actualmente principalul produs industrial de export.

Agricultura deține 15% din forța de muncă ocupată şi 11% din PIB. NESC apreciază că unul dintre principalele argumente în favoarea intrării Irlandei în CEE l-a constituit premisa asigurării unei piețe sigure şi în mod

---

[1] *Din International Management; Marea Britanie, vol. 45, nr. 2, martie 1990, p. 54.*
[2] *ECU = unități de cont europene.*

adecvat reglementate pentru produsele agrozootehnice irlandeze. Se consideră că fermierii irlandezi au obținut, pe ansamblu, rezultate bune din participarea țării la CEE; ei nu scontează, deocamdată, ca, în perspectivă, să obțină mai mult decât s-a înregistrat până în prezent, deşi, prin anticipările comune ale fermierilor şi ale organismelor oficiale industriale, în special Oficiul pentru Dezvoltarea Industrială (IDA), se tinde spre sporirea avantajelor în condițiile acordării de ajutoare structurale pentru crearea unei autentice şi eficiente industrii prelucrătoare a materiilor prime agricole.

IDA prefigurează formarea pieței interne unice a CEE ca o şansă pentru relansarea economiei irlandeze; cifric, exporturile Irlandei pe locuitor sunt în prezent mai mari decât cele japoneze şi IDA nutreşte convingerea că irlandezii pot dezvolta „nişe" de piață, de exemplu în domeniul serviciilor financiare.

Şomajul ridicat constituie o problemă considerată drept foarte serioasă pentru viitorul dezvoltării economice a Irlandei. Autoritățile guvernamentale au declarat că forța de muncă va continua să sporească accelerat, într-un ritm mediu anual de 2% până în anul 2000; se apreciază că numai pentru a menține actuala rată precară a şomajului vor trebui anual create 25.000 de locuri de muncă. În acest sens se exprimă opinii puțin încurajatoare.

Comparativ cu alte țări mai mari membre ale CEE, Irlanda a încurajat perseverent, încă din anii '60, influxul de capitaluri străine, cu precădere americane, oferind condiții deosebit de avantajoase (de ex. o rată de impunere fiscală de 10%); autoritățile irlandeze caută în mod deschis să atragă în țară cât mai multe firme – din SUA, Europa, Extremul Orient. Companiile industriale străine, ele însele, consideră, în acestă ambianță, că Irlanda „reprezintă o adevărată piață deschisă şi autentic liberală".

INSTITUTUL NAȚIONAL
DE
CERCETĂRI ECONOMICE

PROBLEME ECONOMICE
NR. 19/1990

- săptămânal de informare economică -

CENTRUL DE INFORMARE
ŞI DOCUMENTARE ECONOMICĂ
BUCUREŞTI

SUMAR

ECONOMIA ROMÂNEASCĂ ÎN PERIOADA DE TRANZIȚIE

INSTITUTUL DE ECONOMIE MONDIALĂ

Repere în procesul trecerii la economia de piață (Florin BONCIU) 85

STRATEGII ÎN COMERȚUL INTERNAȚIONAL

CENTRUL DE INFORMARE ŞI DOCUMENTARE ECONOMICĂ

Economia contemporană şi comerțul internațional (dr. Napoleon POP) 88

Protecționismul – încotro? (Sorin GUGONEA) 93

Aspecte legate de raportul de schimb al României în anii '80 (dr. Ion ANTON, M. MIRON, Z. PENEA) 105

REGIMUL INVESTIȚIILOR STRĂINE

INSTITUTUL DE ECONOMIE MONDIALĂ

Negocierile GATT cu privire la măsurile investiționale cu efecte în domeniul comerțului (Florin BONCIU) 108

EXPERIENȚE INTERNAȚIONALE

INSTITUTUL DE ECONOMIE MONDIALĂ

Trăsături ale sistemului de planificare francez (Eugen ANDREESCU) 111

INSTITUTUL DE FINANȚE, PREȚURI ŞI PROBLEME VALUTARE

Legea întreprinderilor din R.S.F. Iugoslavia 115

INSTITUTUL DE ECONOMIE MONDIALĂ

REPERE ÎN PROCESUL TRECERII LA ECONOMIA DE PIAȚĂ

Florin BONCIU

Chiar dacă în prezent există un consens cu privire la necesitatea trecerii economiei româneşti la sistemul de piață, în ce priveşte modalitățile concrete de realizare a acestei opțiuni există numeroase dezbateri, al căror conținut variază de la discutarea, uneori aprinsă şi contradictorie, a strategiei optime până la punerea în discuție a interesului real al unor formațiuni politice pentru un atare proces.

În aceste condiții, considerăm necesară o trecere în revistă a acelor repere economico-organizatorice care vor permite chiar cetățeanului lipsit de o pregătire economică, politică sau juridică de specialitate să înțeleagă, evident în liniile sale generale, încotro se îndreaptă economia României prin prisma legilor şi decretelor adoptate până în prezent sau a celor care vor fi adoptate după alegerile din mai.

În primul rând, subliniem faptul că trecerea de la o economie central planificată la o economie de piață este un proces în mare măsură asemănător cu trecerea de la hochei la fotbal. Pentru ca o astfel de trecere să fie posibilă, este necesară atât schimbarea regulilor jocului, cât şi a terenului, a echipamentului şi, nu în ultimul rând, a antrenamentului jucătorilor. Echivalentul regulilor jocului în planul vieții economice este reprezentat de cadrul legislativ, iar echivalentul terenului, echipamentului şi antrenamentului constă în infrastructura economiei şi, respectiv, în calificarea forței de muncă.

Analizând această comparație, constatăm că primul element de fond asupra căruia trebuie să ne concentrăm atenția atunci când dorim să înțelegem încotro se îndreaptă economia României, primul reper deci, îl constituie crearea unui cadru legislativ adecvat funcționării unei economii de piață.

Crearea unui astfel de cadru, care trebuie să constituie obiectivul central al unei strategii de trecere la economia de piață bazată pe inițiativa legislativă, trebuie să cuprindă reglementarea juridică a patru domenii:

1. Proprietatea. Este imperios necesară adoptarea unei legi care să consacre egalitatea în fața dreptului a proprietății private, de stat şi de grup. Evident, o serie de domenii vor rămâne de drept în proprietatea statului (bogățiile solului şi ale subsolului, industria de armament etc.).

2. Întreprinderea. Este, de asemenea, necesară o reglementare juridică uniformă a întreprinderii, care să includă aspecte legate de înființare, funcționare (cu elementele: aprovizionarea, producție, comercializare) şi desființare sau faliment.
3. Finanțele şi fiscul. Domeniul financiar este unul din cele mai delicate, dar aceasta nu trebuie să îl transforme în unul din domeniile cele mai refractare la schimbare. Legislația adoptată va trebui să urmărească echilibrarea veniturilor cu cheltuielile, impozitarea tuturor activităților lucrative, fără ca prin aceasta să se înăbuşe libera inițiativă.
4. Asigurările sociale. Acest ultim domeniu va privi deopotrivă asistența de şomaj, ocrotirea sănătății şi recalificarea forței de muncă.

Desigur că reglementarea celor patru domenii menționate nu trebuie concepută ca un demers exhaustiv, care tinde spre o reglementare perfectă şi atotcuprinzătoare. România are nevoie de un cadru care să jaloneze din punct de vedere juridic regulile obligatorii de respectat şi care, totodată, să fie suficient de flexibil încât să permită adaptarea şi completarea sa din mers, pe măsură ce se ivesc anumite probleme concrete. Nu trebuie să uităm nici un moment că timpul ne presează, că atât țările dezvoltate, cât şi vecinii noştri est-europeni nu stau pe loc şi că am intrat, fie că ne place sau nu acest lucru, într-o lume în care fiecare concurează cu fiecare. În acest context, a întârzia adoptarea unui asemenea cadru legislativ înseamnă, în ultimă instanță, a-ți bloca singur demararea procesului economic, cu toate consecințele care decurg din aceasta.

Este demn de remarcat şi faptul că cele patru domenii menționate constituie un tot unitar şi că, prin urmare, omiterea sau reglementarea necorespunzătoare, voite sau nu, a unuia din ele, chiar în condițiile în care celelalte trei sunt perfect reglementate, conduce la nefuncționarea economiei.

Luarea în considerare a acestei remarci va permite cititorului să facă o evaluare de principiu a măsurilor adoptate până în prezent, ca şi a celor care vor fi adoptate în viitor, sub raportul efectelor reale şi al intențiilor celor care le propun, oferind totodată un răspuns tranşant la întrebarea: cât de scurt (cu alte cuvinte, cât de eficient) este drumul pe care-l urmează România în procesul trecerii sale la economia de piață?

Un ultim aspect pe care-l vom analiza va fi cel referitor la raportul dintre acest cadru legislativ care ar urma (sau în orice caz ar trebui să urmeze) a fi adoptat şi noua Constituție a României.

După cum este cunoscut, Parlamentul constituit în urma alegerilor de la 20 mai va avea ca sarcină principală elaborarea noii Constituții a României. Unele dintre domeniile cadrului juridic analizat mai sus vor fi, de drept, reglementate de Constituție (problema proprietății în mod explicit, iar celelalte implicit, prin adoptarea principiilor care vor sta la baza normării lor). Acest fapt nu trebuie să conducă la ideea renunțării la crearea cât mai grabnică a cadrului juridic menționat, pe motiv că oricum problemele respective vor fi reglementate

de Constituție. Elaborarea şi adoptarea noii Constituții va necesita cel puțin un an, timp în care economia românească nu poate funcționa pe baza vechilor structuri de comandă sau, cu atât mai puțin, pe baza unor reglementări sectoriale, parțiale şi necoordonate.

De aceea cadrul juridic menționat trebuie conceput ca un embrion al reglementărilor viitoarei Constituții, ca un instrument efectiv care să permită funcționarea economiei României acum şi, de ce nu, ca un prototip perfectabil care să valideze, prin efectul indiscutabil al practicii, principiile economice ce vor fi înscrise în Constituție.

CENTRUL DE INFORMARE ŞI DOCUMENTARE ECONOMICĂ

ECONOMIA CONTEMPORANĂ ŞI COMERȚUL INTERNAȚIONAL

dr. Napoleon POP

1. Determinanți obiectivi şi de ajustare a fluxurilor comerciale internaționale

Comerțul internațional cu mărfuri reprezintă una din componentele principale ale sistemului de relații economice dintre statele lumii suverane şi independente. Această componentă defineşte cel mai material flux între state, respectiv schimbul reciproc de valori de întrebuințare, reflectare sintetică – în spațiul internațional reprezentat de piețele de mărfuri – a potențialului şi nivelului de dezvoltare economică a fiecărui partener.

Din acest punct de vedere, comerțul internațional cu mărfuri reprezintă:

a) o buclă specializată necesară a procesului reproducției lărgite, care contribuie la realizarea valorică a unui cuantum din rezultatele activităților materiale ale unei țări pe piețele externe;

b) un instrument de realizare a unui venit național final într-o structură materială adecvată necesităților de consum productiv şi individual, capabilă să întrețină şi să dezvolte eficient ciclul productiv la nivel național;

c) un factor al creşterii economice a fiecărui stat şi, în consecință, pe plan mondial, întrucât fluxurile de export şi import, privite ca schimburi de valori şi valori de întrebuințare, asigură procesului economic național o parte atât din mijloacele dezvoltării (ex., materii prime, energie, tehnologie etc.), cât şi din elementele care îl stimulează (ex., cererea externă, debuşeuri tradiționale etc.).

Vehiculând valori de întrebuințare variate din punct de vedere al utilizării – materii prime, purtători de energie, bunuri de investiții, bunuri de consum etc. – comerțul internațional cu mărfuri este reflectarea, în sistemul de relații economice internaționale, a diversității economiilor naționale din punct de vedere al resurselor de orice fel – materiale, economice, financiare, umane –, precum şi al structurilor şi mecanismelor lor de funcționare.

Generat de economiile naționale şi influențând evoluția acestora, comerțul internațional cu mărfuri se găseşte nu numai în strânsă interdependență cu celelalte fluxuri de natură economică – valutare, financiare, servicii, transporturi – dintre state, dar şi le subordonează prin obiectivul contribuției lui la procesul general de dezvoltare.

Prin ceea ce reprezintă şi reflectă comerțul internațional cu mărfuri, în raport static şi dinamic cu procesele de dezvoltare la nivelul economiilor naționale, rezultă că această componentă a relațiilor economice internaționale are o determinare obiectivă în ceea ce priveşte coordonatele sale fundamentale: volumul fizic şi valoric, direcționarea geografică şi structura materială.

Formarea fluxurilor comerciale internaționale este determinată de o multitudine de factori naturali, economici, politici, istorici, socio-culturali etc. Prin prisma determinărilor obiective, o enumerare a categoriilor acestora în ordinea menționată şi ținând cont de interdependențele dintre ele ar putea fi următoarea:

- repartiția inegală a resurselor – naturale, umane, economico-financiare – din punct de vedere geografic, al mărimii absolute, al structurii acestora, definind dotări în factori de producție diferențiate;
- tendința relativă de utilizare la maximum a unei structuri de resurse cunoscute sau disponibile la un moment dat, indiferent de localizarea lor geografică;
- nesuprapunerea centrelor de consum cu centrele de producție, ca rezultat al repartiției inegale a resurselor, dezvoltării diferențiate – absolute sau relative – a economiilor naționale, tradițiilor culturale şi obiceiurilor de consum;
- circumscrierea resurselor în spațiul economiilor naționale delimitate de frontiere statale, ca rezultat al unor procese istorice;
- diferențierile în eficiența integrării – la nivelul economiilor naționale – a resurselor de orice natură şi provenienţă în procese productive specializate sau în procese economice generale, ca urmare a nivelului diferit de dezvoltare al forțelor de producție şi mecanismelor economice care le valorifică.

Factorii enumerați sunt determinanți obiectivi ai existenței propriu-zise a fluxurilor comerciale în dubla accepțiune *de legătură* cu caracter relativ stabil între două puncte geografice reprezentate de state individuale sau concentrări de state şi de *mişcare fizică* a valorilor de întrebuințare între aceste puncte.

La scară planetară, aceşti factori explică necesitatea unei rețele sau configurații de fluxuri comerciale, deci existența obiectivă – în consecinţă – a unei orientări geografice a acestora. În ceea ce priveşte caracteristicile dinamice, cantitative şi calitative, ale fluxurilor comerciale, acestea sunt determinate de potențialul şi nivelul de dezvoltare economică al fiecărui stat participant la diviziunea internațională a muncii, la circuitul economic mondial.

Deşi există o determinare obiectivă a orientării geografice a fluxurilor comerciale internaționale, configurația reală a acesteia nu reflectă întrutotul factorii generatori, respectiv de potențial. Configurația potențială a fluxurilor comerciale internaționale suferă o ajustare finală sub incidența factorilor de influenţă, cumulând interacțiunea dintre interesele comerciale ale statelor cu

interesele geopolitice, de securitate economică şi militară ale acestora, în contextul evoluției conjuncturii economice de ansamblu.

Pentru epoca contemporană, în legătură cu configurația reală a orientării geografice a comerțului internațional, rețin atenția influențele executate de două fenomene majore: procesele integraționiste – vamale, economice, monetare, financiare, militare – şi crizele globale. Ambele acționează în primul rând asupra intensității legăturilor economice dintre state, stabilite prin schimburi reciproce de valori de întrebuințare, iar pe termen lung, produc modificări de anvergură în orientarea geografică a fluxurilor comerciale internaționale.

Subfenomene, cum sunt crearea sau deturnarea de fluxuri comerciale, ca efecte directe ale proceselor de integrare de orice natură, forme noi de neocolonialism şi neoprotecționism, ca efecte ale practicii politicii de forță în relațiile economice, iar invocarea securității naționale, ca reflectare a presiunii diferitelor grupuri de interese asupra politicii externe a statelor – derivând din necesitatea utilizării maxime a capacității de producție şi forței de muncă naționale, a accelerării proceselor de restructurare economică, a protecției mediului înconjurător etc., îşi pun amprenta asupra evoluției principalelor axe de comerț internațional şi concentrării geografice de fluxuri comerciale reciproce.

2. Structura de mărfuri a comerțului internațional: Definiție şi raporturi de determinare

Materialitatea fluxurilor comerciale internaționale este dată de compoziția lor fizică, respectiv de valorile de întrebuințate care sunt vehiculate în cadrul lor. Valorile de întrebuințare tranzacționate în comerțul internațional, privite nu în ansamblul lor, ci prin prisma întregului complex de caracteristici referitoare la provenienta lor materială, proprietățile fizice, chimice şi organoleptice, parametrii tehnico-economici, utilitatea practică etc. definesc structura pe mărfuri a fluxurilor comerciale internaționale.

Această nouă coordonată de analiză a comerțului internațional cu mărfuri este obiectiv determinată şi ajustată în formele concrete de manifestare (ex., export produse de bază-produse prelucrate, raport bunuri de investiții–bunuri de consum etc.), de o serie de factori de influență endogeni (resurse, model de valorificare al acestora, structura producției materiale, tehnologie implementată, potențialul de cercetare şi dezvoltare etc.) şi exogeni (tehnici de comercializare, politică comercială, interese politico-militare etc.).

Din punct de vedere potențial, structura pe mărfuri a fluxurilor comerciale internaționale este generată de structurile pe ramuri, domenii şi sectoare de activitate ale economiilor naționale participante la diviziunea internațională a muncii. Din punct de vedere static, ea reflectă nivelul dezvoltării economico-sociale a statelor la un moment dat, căruia îi corespunde o anumită ofertă de

export şi un anumit necesar de import, ambele exprimate printr-o anumită compoziție de valori de întrebuințare. Din punct de vedere dinamic, respectiv al modificărilor în timp în structura pe mărfuri a fluxurilor comerciale internaționale, aceasta reflectă o multitudine de procese interactive de diversificare a producției şi necesităților de consum, în concordanță cu cerințele şi obiectivele dezvoltării economico-sociale a fiecărui stat, colaborarea economică internațională fiind una din căile de realizare a acestora.

Structura pe mărfuri a comerțului internațional este dată deci de suma structurilor comerțului exterior al fiecărui stat. În acest context, ea este inseparabil legată de creşterea economică a fiecărei țări, de resursele alocate, de tipul valorificării acestora (extensiv sau intensiv, căruia îi corespunde în mod necesar o anumită structură tehnologică şi de utilitate finală a capacităților productive generatoare de valori de întrebuințare) şi, implicit, de eficiența economică generală. Ca parte componentă a ciclului reproducției lărgite, comerțul exterior – prin structura sa materială – are un dublu rol integrator – al unui stat în diviziunea internațională a muncii, pe de o parte, şi al avantajelor participării la circuitul economic mondial în economia națională, pe de altă parte – de o manieră care să ducă la creşterea avuției naționale, la diversificarea gamei de bunuri materiale la dispoziție, la sporirea accesului potențial al unui stat pe piețele externe.

Consider formele concrete de manifestare sau înregistrare a structurii pe mărfuri a comerțului exterior al unei țări ca efect al unei multitudini de factori de influență – generatori şi de ajustare – analiza acestei noi coordonate la scara comerțului internațional îi demonstrează capacitatea de ilustrare sintetică a potențialului şi nivelului de dezvoltare a partenerilor comerciali.

Analiza structurii comerțului exterior al unei țări apelează la criterii de grupare a valorilor de întrebuințare, obiect al schimburilor, cum sunt: gradul de prelucrare, ramura de producție, destinația economică, materia primă folosită etc.

Extinsă la nivelul comerțului internațional, ea reflectă cvasitotalitatea produselor elaborate în cadrul economiilor naționale, care satisfac din punct de vedere material interdependențele dintre producția națională şi cererea externă, între producția mondială şi consumul mondial. Aceste interdependențe evidențiază rolul diversificării structurii pe mărfuri a comerțului internațional asupra proceselor de reînnoire a valorilor de întrebuințare prin accelerarea proceselor de cercetare, dezvoltare, producție şi comercializare la nivelul economiilor naționale.

De asemenea, prin structura sa pe mărfuri, comerțul internațional demonstrează unitatea economiei mondiale, prin diversitatea economiilor naționale, tocmai această diversitate conferind fenomenelor economice şi comerciale la nivel planetar, amploare, dinamism şi specificitate.

Evoluția structurii pe mărfuri a comerțului internațional din perioada postbelică oglindeşte profundele schimbări structurale din economia mondială sub incidența unui cumul de factori, între care un loc deosebit revine revoluției tehnico-ştiințifice contemporane.

Ceea ce caracterizează evoluția structurii comerțului internațional postbelic este permanenta şi rapida îmbogățire a nomenclatorului de produse ce se comercializează pe piața mondială, schimbarea continuă a structurii acestui nomenclator prin apariția de produse noi şi dispariția altora la intervale de timp din ce în ce mai scurte. Progresul tehnico-ştiințific extrem de rapid din această perioadă a determinat o accentuare fără precedent a uzurii morale a produselor, respectiv scurtarea duratei de folosință a acestora şi deci reînnoirea şi îmbogățirea permanentă a producției şi, implicit, a structurii comerțului internațional. La marea majoritate a produselor manufacturate, durata medie de viață nu depăşeşte cinci ani şi o pondere din ce în ce mai mică din totalul produselor industriale aflate în circuitul comerțului internațional au o vechime mai mare de cinci-zece ani.

PROTECȚIONISMUL – ÎNCOTRO?

Sorin GUGONEA

După 25 de ani de succes al politicii postbelice de liberalizare a comerțului în țările dezvoltate, în cadrul căreia seriile de runde de negocieri desfăşurate sub egida GATT au redus taxele vamale la niveluri deosebit de scăzute, pericolul protecționismului a reapărut. În prezent, parlamentele şi congresele, forurile de negociere şi întâlnirile economice la vârf sunt martorele eforturilor de stăvilire a mareei de sentimente şi legislații protecționiste. De aceea este necesară examinarea tendințelor care vor influența acordurile comerciale internaționale pe măsură ce ne apropiem de secolul XXI.

Ceea ce dorim să demonstrăm este faptul că situația nu este favorabilă protecționismului. Contrar celor sugerate de dificultățile actuale, există mari interese şi forțe noi, stimulate mai ales de creşterea globalizării şi interdependențele economiei internaționale, care oferă argumente pentru o atitudine de optimism ponderat.

O privire retrospectivă permite înțelegerea conexiunilor istorice existente între interese, ideologie şi structurile instituționale care au modelat politicile comerciale. Conferința de la Bretton Woods din 1944 a pus bazele infrastructurii instituționale care încorpora principiile unei ordini economice internaționale liberale. Aderarea la Fondul Monetar Internațional urma să ofere echilibrul macroeconomic fără de care menținerea unui sistem comercial liberal este mai greu de impus din punct de vedere economic şi mai dificilă din punct de vedere politic. GATT oferea reglementările ce reflectau multilateralismul şi nediscriminarea – care permiteau părților contractante să culeagă roadele comerțului conform ideii avantajului reciproc. Troika instituțională includea şi Banca Mondială.

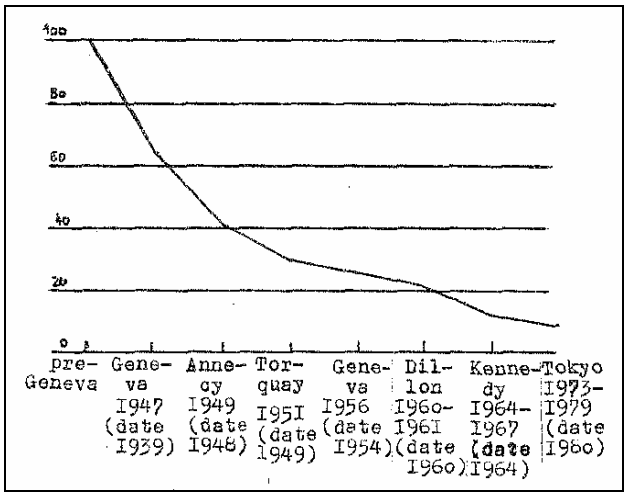
GATT servea drept „umbrelă", la adăpostul căreia erau efectuate o serie de acțiuni de reducere a taxelor vamale. Acest proces de reducere a taxelor s-a întins de-a lungul a şapte runde (fără a pune la socoteală actuala Rundă Uruguay, lansată în 1986). În SUA, taxele vamale medii au scăzut cu aproape 92% în cei 33 de ani care s-au scurs între Runda Geneva din 1947 şi Runda Tokyo (figura 1).

Până la începutul anilor '80, nivelul taxelor fusese diminuat la 4,9% în SUA, 6% în Comunitatea Economică Europeană (CEE) şi 5,4% în Japonia.

Evident, reducerile taxelor au continuat şi după succesul din 1973 al Organizației Țărilor Exportatoare de Petrol (OPEC), ca şi dificultățile înregistrate în perioada de până la sfârşitul acelui deceniu. Totuşi proliferarea barierelor netarifare în anii '70 şi '80 a contracarat liberalizarea comerțului propusă de reducerea taxelor vamale. De aceea creşterea fără precedent a volumului comerțului şi veniturilor care a însoțit liberalizarea este evidentă doar până la începutul anilor '70.

Figura 1

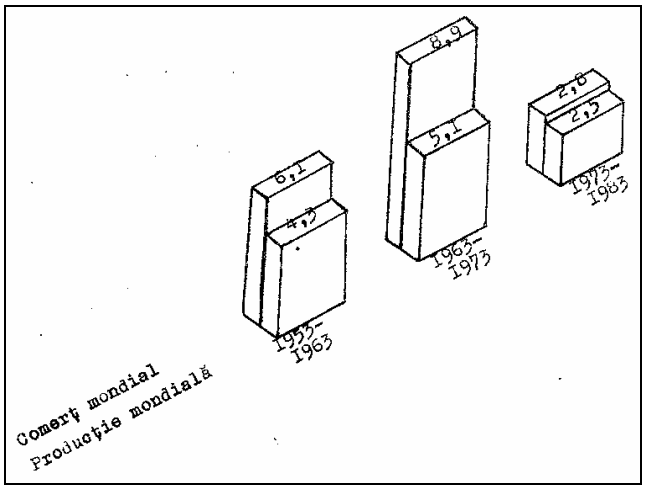
Reduceri ale taxelor vamale medii ale SUA după rundele GATT
(Taxe medii pre-Geneva = 100)



Din 1953 până în 1963, venitul internațional a crescut într-un ritm anual de 4,3%, iar comerțul internațional într-un ritm de 6,1%. În perioada 1963-1973, performanțele au fost chiar mai spectaculoase: 5,1% şi, respectiv, 8,9% (figura 2).

Figura 2

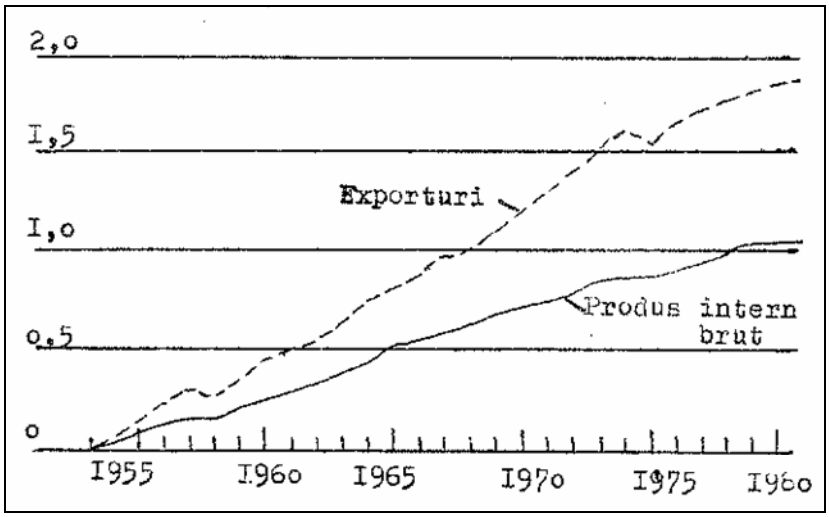
Rate de creştere medii anuale ale comerțului şi producției pe plan mondial în perioada interbelică (în %)



Această performanță remarcabilă a fost dominată de țările industrializate (figura 3) a căror pondere în exporturile internaționale a fost de 71% în 1960.

Figura 3

Creşterea exporturilor şi produsului intern brut al țărilor industrializate, 1953-1981



Dubla relație

Liberalizarea comerțului a dus la expansiunea comercială pentru ca aceasta, la rândul ei, să dea naştere prosperității economice a anilor ’50 şi ’60 sau relația a fost inversă? Este deosebit de sugestiv faptul că volumul comerțului a crescut mult mai rapid decât venitul (figurile 2 şi 3). Este foarte posibil ca diferența să se fi datorat demontării continue a barierelor comerciale. Se poate bănui că, aşa cum este cazul cu majoritatea fenomenelor economice, a existat o relație în ambele sensuri.

De obicei, creşterea venitului duce la o expansiune corespunzătoare a comerțului, în afara cazului când structurile ofertei generate de creştere şi ale cererii corespunzătoare sunt de natură să creeze o atitudine anticomercială. De fapt, în condițiile în care expansiunea comercială s-a concentrat, în general, în țările industrializate, este mai probabil ca efectul să fi fost caracterizat de o atitudine pro-comercială. Dovezile confirmă că efectul liberalizării postbelice şi al creşterii veniturilor a fost adâncirea specializării intraindustriale, ceea ce a diminuat prețul politic plătit pentru reducerea tarifelor vamale şi a contribuit la creşterea ponderii comerțului în venitul național. O economie în expansiune reduce nevoia contractării industriilor ca reacție la liberalizarea comerțului.

Dacă micşorarea taxelor vamale contribuie la intensificarea comerțului, iar aceasta aduce venituri mai mari, care facilitează, la rândul lor, alte reduceri ale taxelor vamale, rezultatul este un „cerc virtuos” care poate produce nivelul de prosperitate înregistrat în anii ’50-’60.

Cu toate acestea, au existat unele excepții importante de la tendința de liberalizare. De exemplu, nu a existat aproape nici un sprijin în favoarea includerii agriculturii pe agenda liberalizării postbelice, deoarece SUA şi principalele țări dezvoltate din Europa erau, în general, sub influența unor puternice grupuri de presiune protecționiste care creaseră mecanisme complicate de sprijinire a veniturilor agricole. În acelaşi timp, principalele țări dezvoltate îşi protejau propriile lor întreprinderi, nefiind interesate să promoveze liberalizarea comerțului agroalimentar.

Totuşi excepțiile majore de la procesul de liberalizare a comerțului se găseau în alte domenii. În prezent, amenințările „sistemice” la adresa comerțului liber constau în persistența utilizării barierelor netarifare, în scopul rezolvării dificultăților din anumite sectoare ale economiei țărilor dezvoltate, precum şi folosirea susținută a restricțiilor comerciale şi de schimb pentru a echilibra balanța de plăți şi a proteja industria în țările în curs de dezvoltare. Proliferarea barierelor netarifare a fost prefigurată de eforturile de organizare a comerțului cu textile. În 1961, SUA au reuşit să negocieze Acordul pe termen scurt referitor la textilele din bumbac, sub presiunea industriei din interior. Aceasta a dus la încheierea Acordului pe termen lung referitor la comerțul internațional cu textile, care, în esență, consta dintr-o serie de acorduri bilaterale prin care se fixau cote de import în funcție de sursă, consfințind astfel utilizarea restricțiilor de export voluntare.

La rândul său, GATT face compromisuri în ce priveşte principiul națiunii celei mai favorizate (NMF) atunci când abordează problema integrării. În practică, articolul XXIV a fost invocat în sens mai larg decât fusese conceput inițial, reflectând acomodarea la obiectivele politice ale membrilor puternici ai GATT. SUA au făcut presiuni în sprijinul interpretării mai largi a articolului XXIV atunci când s-a format CEE Totuşi, considerând că principiul națiunii celei mai favorizate este valoros, SUA s-au abținut să recurgă la articolul XXIV, preferând, în deceniul al 7-lea, liberalizarea comerțului pe baza acordurilor multilaterale de acordare a clauzei NMF În anii ’80 însă, SUA s-au orientat spre articolul XXIV pentru a iniția o zonă de comerț mai liber cu Israelul şi un aranjament preferențial similar cu Canada.

Capacitatea țărilor în curs de dezvoltare de a eluda, practic, angajamentele simetrice din cadrul GATT pentru accesul altor țări pe piețele lor s-a datorat mai ales slăbiciunii lor. Lipsa de importanță a țărilor în curs de dezvoltare în comerț le-a permis să obțină din partea GATT acomodarea la situația rezultată prin adoptarea doctrinei tratamentului special şi diferențiat

prin care țările membre în curs de dezvoltare se bucurau de avantajele lărgirii accesului pe piața externă fără a fi obligate să amplifice deschiderea pieţelor proprii. Consecința acestei asimetrii a fost faptul că țările în curs de dezvoltare au prezentat, în general, tendințe protecționiste accentuate în tot acest interval de timp.

Totuşi, cu toate deficiențele inerente, perioada postbelică de liberalizare a reprezentat o realizare majoră.

Motivația liberalizării

Promotorii liberalizării nu erau doar adepți intelectuali ai virtuților comerțului liber, ei beneficiind şi de o experiență în domeniul taxelor vamale recunoscută a fi fost un eşec spectaculos. Marea criză economică a anilor ’30 fusese asociată politicilor de depreciere competitivă a ratelor de schimb şi de escaladare a taxelor vamale, ambele orientate în sensul păstrării şi dirijării cererii spre propriile industrii în detrimentul celor aparținând partenerilor comerciali. Amploarea eşecului taxelor vamale a facilitat crearea unui curent de opinie favorabil comerțului, care a dat impulsul ideologic al liberalizării comerțului resimțit şi în prezent. Atitudinea pro-comercială, accentuată de experiența interbelică a taxelor vamale competitive şi de represalii, se înscria confortabil în tradiția intelectuală a comerțului liber, fundamentală în vremea lui Adam Smith, economistul politic scoțian din secolul al 18-lea.

Perioada postbelică poate fi abordată din oricare din cele două perspective schițate. Ambele pot susține că SUA au jucat un rol conducător, militând pentru „binele comun” al unui regim GATT orientat spre liberalizarea comerțului, în timp ce permitea „călătorilor fără bilet” (Europa în primii ani de existență ai GATT şi țările în curs de dezvoltare) să evite povara acceptării obligațiilor simetrice de acces pe piață, după cum se poate argumenta că SUA au acționat ca lider, în sensul că au susținut GATT prin tolerarea pe bază temporară a unor obligații asimetrice justificabile în cazul acelor națiuni. Ultima interpretare sugerează că, odată încheiată această conjunctură temporară, SUA se vor întoarce la concepția inițială asupra GATT şi vor căuta facilități reciproce de acces pe piață, aşa cum se întâmplă în prezent.

În cele din urmă, fenomenul postbelic al liberalizării comerțului poate fi atribuit interacțiunii complexe a intereselor, ideologiei şi instituțiilor. Totuşi, în deceniile opt şi nouă, scena s-a schimbat în mod evident prin reapariția protecționismului. Ce s-a întâmplat?

Proliferarea barierelor netarifare

La jumătatea deceniului opt, reducerile taxelor vamale au fost însoțite de răspândirea unei forme de protecție administrată, cunoscută sub denumirea de barieră netarifară, care a compromis serios acțiunea de slăbire a

constrângerilor aplicate sistemului comerțului internațional. De obicei, aceste restricții sunt aplicate prin intermediul instituțiilor şi proceselor concepute pentru a reglementa importurile, inclusiv prin exercitarea puterii politice de către ramura executivă în elaborarea înțelegerilor comerciale restrictive cu alte țări.

Trebuie făcută distincția între două categorii de bariere netarifare cu implicații complet diferite: cele care ocolesc reglementările GATT şi cele care le înglobează deformându-le. Cea dintâi constă din restrângeri ale exportului de către partenerii comerciali, negociate pe căi vizibile, politice; cea de-a doua categorie constă din îngrădiri de genul taxelor vamale de compensație (TVC) şi clauze antidumping (AD).

În 1974, Acordul pe termen lung referitor la comerțul internațional cu textile s-a transformat în cuprinzătorul Acord Multifibre, la care s-au adăugat intervenții tot mai pronunțate, cum ar fi acorduri de reglementare a vânzărilor (ARV) şi restrângeri voluntare ale exportului la oțel, automobile, încălțăminte, motociclete, maşini-unelte şi electronică de larg consum. Cu toate că estimarea este dificilă, se apreciază că 13% din importurile țărilor industrializate au fost supuse unor bariere netarifare dure care depăşesc cadrul restricțiilor de export voluntare şi al altor înțelegeri similare pentru a include cote de import, autorizații fără reînnoire automată şi impozite variabile; cele 16% estimate pentru 1986 sunt comparabile în mare. Dacă se lărgeşte definiția barierelor netarifare pentru a include şi monopolurile de stat, supravegherea importurilor (inclusiv autorizațiile cu reînnoire automată), taxele vamale în compensație şi clauzele antidumping , constrângerile sunt şi mai puternice.

Îngrijorările provocate de trecerea de la sistemul GATT al „regulii stabilite” la cel al „cantității stabilite” implicat de restrângerile voluntare ale exportului şi alte înțelegeri de îngrădire a acestuia sunt legitime dacă aceste evoluții reprezintă o schimbare de durată. Totuşi există şi aspecte încurajatoare; ele pot fi interpretate ca mijloace ingenioase, temporare, de minimizare a pagubelor, prin care administrațiile favorabile comerțului liber au răspuns presiunilor protecționiste.

Un fenomen complet diferit îl reprezintă capturarea de către presiunea protecționistă a mecanismului de menținere a practicilor comerciale corecte – în special tarife vamale în compensație şi clauzele antidumping. Incidența acțiunilor TVC şi AD a sporit semnificativ spre sfârşitul anilor ’70. Rezultatele obținute de doi cercetători arată că, în 1980-1985, şapte țări şi CEE au inițiat 1.155 de acțiuni antidumping, precum şi 425 de acțiuni antisubsidiere.

Tabelul 1

Acțiuni TVC şi AD inițiate

	SUA	Australia	Canada	CEE
Tarife vamale în compensație				
1980	8[x]	0	3	0
1981	10[x]	0	0	1
1982	123[x]	2	1	3
1983	21[x]	7	3	2
1984	51[x]	6	2	1
1985	39[x]	3	3	0
TOTAL	252[x]	18	12	7
Acțiuni antidumping				
1980	22[xx]	62	25	25
1981	14[xx]	50	19	47
1982	61[xx]	78	72	55
1983	47[xx]	87	36	36
1984	71[xx]	56	31	49
1985	65[xx]	60	36	42
TOTAL	280	393	219	254

x – US Trade Act, Section 701.
xx – USS Trade Act, Section 731.

Datele referitoare la acțiunile TVC şi AD ale SUA, Australiei, Canadei şi CEE (tabelul 1) arată că CEE a recurs preponderent la acțiuni AD, în timp ce SUA au fost aproape singurele care au apelat la TVC. Acapararea acestor procedee de către protecționişti este facilitată de faptul că descrierea şi caracteristicile unor concepte ca „valoare corectă" (folosite în evidențierea şi descurajarea dumpingului) sunt ambigue prin natura lor, putând fi interpretate în sens restrictiv, în defavoarea furnizorilor străini

Este evident că tarifele vamale în compensație şi acțiunile antidumping pot fi utilizate ca procedee tactice de convingere şi dirijare a rivalilor externi şi guvernelor acestora în direcția negocierii restrângerilor voluntare ale exporturilor. Ulterior, în mod premeditat, se abuzează de acest mecanism pentru a deschide calea utilizării protecționiste, nelegitime a mecanismului de protecție administrată prin negocieri politice, vizibile. Înțelegerea încheiată între SUA şi Japonia cu privire la exporturile japoneze de automobile, de exemplu, a fost precedată de acțiuni de apărare a industriei respective.

Ținând cont că în anii '70 s-au intensificat presiunile protecționiste, cât de eficiente au fost ele în restrângerea comerțului? Într-adevăr, expansiunea comercială a fost diminuată considerabil între 1973-1983, însă, cu toate acestea, volumul comerțului a continuat să crească mai rapid decât veniturile în toată această perioadă (figura 2).

Paradoxul poate fi explicat apelând la lucrări recente ale economistului Robert Baldwin, care afirmă că există numeroase modalități prin care țările exportatoare pot ocoli barierele protecționiste, continuând mărirea veniturilor ce provin din exporturi.

Dacă puterea executivă a unei țări este caracterizată ca o atitudine favorabilă comerțului, se poate afirma că ea va prefera o formă de protecționism permeabil care, asigurând accesul mai liber pe piață, pare a fi o concesie făcută presiunilor politice protecționiste. Acest punct de vedere nu înseamnă că trebuie acceptată extinderea practicilor comerciale discriminatorii. Dacă acestea se vor permanentiza, se va ajunge la un sistem de control al comerțului internațional prin intermediul cotelor de export, în contradicție cu toate noțiunile economice valabile.

Modificări structurale şi interdependență

Relația între ratele înalte ale şomajului, capacitățile în exces, între recesiune în general şi intensificarea presiunilor protecționiste a fost confirmată de analizele econometrice. Forțele protecționiste dezlănțuite de tulburările la nivel macroeconomic de la sfârşitul anilor ’70 şi recesiunea de la începutul anilor ’80 au fost stimulate de modificările structurale apărute în economia internațională. Printre acestea se numără apariția unor competitori importanți pe scena internațională (Japonia şi țările recent industrializate – Singapore, Hong-Kong, Republica Coreea, Taiwan şi, în mai mică măsură, Brazilia), precum şi declinul ponderii deținute de SUA în comerțul şi venitul internațional. Cel dintâi fenomen a creat noi probleme de adaptare pentru anumite industrii şi chiar o teamă generală de dezindustrializare. Sindromul „uriaşului micşorat” ce a rezultat a făcut ca numeroşi americani să accepte cu dificultate succesele noilor națiuni comerciale, existând tendința de a atribui aceste succese practicilor comerciale incorecte şi tacticilor extralegale, subterane.

În general, o țară cu creştere mai rapidă decât a altora va avea un volum şi o rată de creştere a exportului greu acceptabile de alte țări fără a declanşa reacții din partea industriilor care suportă greul adaptării. Japonia s-a confruntat cu acest fenomen încă din deceniul patru.

Problema adaptării a fost complicată de expansiunea concomitentă a exporturilor provenind din noile țări industrializate şi din noile țări exportatoare (cum ar fi Malaiezia şi Thailanda). Totuşi, această dublă presiune reprezintă un dublu pericol pentru adepții comerțului liber. Nu numai că ea augmentează presiunea exercitată asupra unor industrii în sensul adaptării, dar tinde să creeze o presiune bimodală la ambele extremități ale spectrului productiv. În timp ce vechile industrii de exploatare intensivă a muncii se confruntă cu noile țări industrializate şi exportatoare, noile industrii cu tehnologii avansate trebuie să facă față atât Japoniei, cât şi celor mai avansate țări recent industrializate. Teama de dezindustrializare a creat agitație în rândul liderilor sindicatelor din industriile în declin. Agitația anumitor industrii aflate sub presiune defineşte

accentuarea interesului protecționist sectorial; teama de dezindustrializare îl combină cu redefinirea interesului național în sens protecționist.

Sindromul „uriaşului micşorat" a fost accentuat de dificultățile macroeconomice, creşterea lentă şi ratele înalte ale şomajului în anii '70. În acea perioadă au avut loc evenimente care au consolidat poziția forțelor anticomerciale din SUA. Reciclarea fondurilor OPEC spre America de Sud a lăsat economia mondială într-o criză a datoriilor care, conjugată cu politica antiinflaționistă impusă de creditori în țările debitoare, a dus la pierderea piețelor de export din America Latină de către producătorii din SUA, precum şi la sporirea exigențelor privind adaptarea impusă unor sectoare.

Aprecierea dolarului şi enormul aflux de fonduri străine în SUA au necesitat exercitarea unei presiuni asupra sectorului slăbit; industriile exportatoare şi cele aflate în concurență cu importurile au fost obligate să încheie contracte în funcție de sectoarele neafectate şi, în consecință, să-şi accentueze dezechilibrele şi să alimenteze revendicările protecționiste. Problema a devenit sistemică datorită gradului de integrare fără precedent a piețelor financiare din principalele țări ale OECD, fapt de natură să genereze potențialul necesar unor modificări semnificative ale ratei de schimb sub presiunea conturilor de capital. Consecința este apariția presiunilor protecționiste în țările ce trec prin experiența „supraevaluării". Într-adevăr, integrarea strânsă a piețelor financiare din diferite țări şi volumul mare al fondurilor accentuează vulnerabilitatea sistemului internațional prin volatilitatea ratelor de schimb, ceea ce sporeşte probabilitatea cererilor protecționiste. Se pare că opțiunea se află undeva între dirijarea ratelor de schimb şi dirijarea comerțului.

Interese favorabile

Factorii structurali sus-menționați au contribuit, desigur, la recentele presiuni protecționiste. Totuşi, există alți factori care creează interese favorabile liberalizării comerțului rezultate din creşterea globalizării şi interdependenței în economia mondială, datorată comerțului şi investițiilor străine directe. Impactul acestora a fost mascat de protecționismul din ultimul deceniu, dar apariția şi promisiunile lor nu pot fi puse la îndoială.

De multă vreme, economiştii internaționali s-au simțit frustrați de neconcordanța dintre eleganța demonstrației irefutabile a avantajelor comerțului liber şi lipsa de eleganță cu care practica politică îmbrățişează protecționismul. Economistul italian Vilfredo Pareto sublinia acum 60 de ani: „O măsură protecționistă aduce mari beneficii unui număr mic de oameni şi provoacă o mică pierdere unui foarte mare număr de consumatori. Acest fapt facilitează punerea în practică a unei măsuri protecționiste".

Ar fi de dorit să se exercite contrapresiuni de către grupurile interesate de export, care ar avea de suferit de pe urma protecționismului; dacă

protecționismul favorizează industriile concurente cu importurile, el descurajează concomitent alte industrii, printre care şi pe cele exportatoare. Într-adevăr, există abundente dovezi empirice ale faptului că regimurile protecționiste au rezultate deplorabile la export. Pentru a observa relația, trebuie făcut un efort intelectual şi, într-adevăr, există numeroşi economişti care nu percep conexiunea. De aceea nu este surprinzător faptul că, în general, interesele exportatorilor nu au fost organizate într-o opoziție față de cererile de protecție ale industriilor concurente cu importurile.

Creşterea enormă a comerțului şi a investițiilor străine directe destinate nu piețelor țărilor gazdă, ci exportului pe piețele interne şi internaționale a început să modifice semnificativ situația. După cum s-a menționat anterior, ponderea comerțului în produsul intern brut al majorității țărilor a continuat să crească şi în perioada dificilă a anilor ’70. Odată cu intensificarea comerțului, piețele şi interesele de export s-au diversificat şi au devenit mai importante.

În plus, investiția străină directă (ISD) în țările în curs de dezvoltare – altădată adaptată piețelor interne protejate – a revenit tot mai mult în seama corporațiilor multinaționale care investesc într-o țară, urmărind reducerea cheltuielilor, pentru a exporta în alte țări. Toate acestea au dus la un mare număr de intersectări internaționale ale investițiilor străine directe. Aceste investiții reciproce nu sunt doar ISD ale unei țări într-o altă țară, în industrii diferite de cele în care partenerul investeşte la rândul său; adesea, există investiții reciproce intraindustriale, astfel încât corporațiile multinaționale din aceeaşi ramură penetrează fiecare teritoriul celeilalte, ajungând chiar ca, ocazional, să reexporte înapoi pe piața internă sau în alte zone. Întreprinderile mixte şi aranjamentele de tip protecție-plus-marketing, tot mai frecvente, dau naştere unor relații incestuoase între corporații multinaționale care altfel sunt în concurență.

În consecință, avem de-a face cu ceea ce s-ar putea numi fenomenul „pânză de păianjen” – producția se globalizează printr-o rețea de ISD reciproce şi de relații de mai mică importanță. Un important aspect al acestui fenomen, recent investigat în profunzime de către Robert Lipsey şi Irving Kravis în cazul SUA, are mari implicații asupra apariției intereselor favorabile comerțului. Studiul efectuat de Lipsey şi Kravis asupra exporturilor internaționale ale SUA, corporațiilor multinaționale şi societăților afiliate din străinătate în care acestea dețin majoritatea acțiunilor, pentru perioada 1966-1983, evidențiază două aspecte dramatice. În primul rând, încă din 1966, exporturile societăților afiliate din străinătate aveau o pondere echivalentă cu peste 25% din exporturile ce proveneau direct din SUA; până în 1983, această cotă-parte se mărise până la aproximativ 75%. În al doilea rând, exporturile corporațiilor-mamă din SUA întrecuseră în 1977 exporturile filialelor din exterior. În mod evident, producția externă destinată piețelor globale a devenit o realitate predominantă. Acest fenomen a fost observat şi în cazul multinaționalelor suedeze şi elvețiene.

Această globalizare creează un interes tot mai mare în favoarea comerțului în arena unde forțele protecționiste caută să triumfe. Activitatea procomercială care decurge de aici este în mare parte o problemă de opoziție preventivă față de protecționismul din interior şi de evitare a izbucnirii protecționismului în alte zone. O asemenea eventualitate, prin închiderea piețelor din alte regiuni, ar periclita beneficiile obținute de pe urma investițiilor globale destinate realizării exporturilor pe piețele internaționale. De aceea, acest interes nu se opune actelor specifice de protecționism; mai degrabă, el operează la nivel înalt, mobilizând curentul de opinie şi practicând lobby-ul împotriva protecționismului.

Fenomenul „pânză de păianjen" ca opoziție eficientă

Ocazional, fenomenul „pânză de păianjen" se transformă în opoziție efectivă față de forme de protecționism specifice, sectoriale. De exemplu, în 1985, an în care firmele americane producătoare de semiconductori s-au coalizat pentru prima dată în vederea inițierii unei acțiuni antidumping împotriva producătorilor japonezi de microcipuri de memorie, cunoscute sub denumirea de EPROM (Erasable Programmable Read-Only Memory), a fost evidentă absența a două mari companii care produceau semiconductori în Japonia şi doreau comercializarea lor în SUA. În plus, comerțul şi investițiile străine directe ar putea împinge un sector al economiei unei țări, țintă potențială a protecționismului, în tabăra antiprotecționistă, prin luarea unor „ostatici". În cadrul acestui joc, țara al cărei export este periclitat într-un anumit sector amenință cu represalii împotriva unui exportator eficient din țara protecționistă. Un asemenea caz clasic este rezistența încununată de succes opusă de RP Chineză cotelor drastic restrictive în timpul ultimelor negocieri ale Acordului Multifibre. Amenințarea Chinei de a reduce importurile de grâne din SUA a pus în acțiune lobby-ul fermierilor americani doritori să exporte.

Intensificarea comerțului şi actuala globalizare a economiei internaționale prin încrucişarea investițiilor străine directe nu sunt singurii factori de natură să creeze interese procomerciale. Un alt factor este *potențialitatea* ISD, care subminează protecționismul prin faptul că oferă o alternativă de adaptare la concurența importurilor.

Industria care trebuie să facă față concurenței importurilor optează, în mod frecvent, pentru deplasarea producției în zona care oferă competitorului străin avantaje din punctul de vedere al cheltuielilor. Această reacție este posibilă atunci când industria este capabilă de inovație şi suferă doar din cauza cheltuielilor ridicate impuse de localizarea ei; ea este mai puțin probabilă în cazul unei industrii învechite, de exploatare intensivă a muncii, aflată în stagnare tehnică. Totuşi, deoarece aceasta este o reacție a capitalului mai degrabă decât cea a sindicatelor specifice ramurilor (pentru care apare amenințarea pierderii locurilor de muncă), opțiunea efectuării investițiilor

străine directe în străinătate tinde să submineze alianța ocazională între aceste două grupuri de presiune în direcția protecționismului.

Se pare însă că şi forța de muncă organizată a intrat în acest joc, utilizând amenințarea protecționismului pentru a convinge competitorii străini să efectueze ISD. (De exemplu, sindicatul muncitorilor din industria automobilelor, United Auto Workers, pare că a contribuit la inducerea investițiilor japoneze în această ramură americană, deşi acest sindicat este adeptul protecționismului în politica internă). În acest caz avem de-a face cu un fenomen generic prin care firmele japoneze exportatoare efectuează investiții directe pentru a „cumpăra" grupurile de presiune locale ale companiilor şi/sau sindicatelor care altfel amenință cu continuarea presiunilor legislative de impunere a unor tarife vamale în scopul închiderii pieților de import. La sfârşitul anilor '80, acest tip de investiții reciproce induse sub amenințarea protecționismului, efectuate de companii japoneze în SUA păreau să fie un fenomen în extindere.

Aceste noi forțe sunt într-adevăr semnificative şi este probabil ca ele să devină mai puternice în timp, concomitent cu creşterea gradului de integrare şi interdependență în economia internațională. Un motiv de bucurie pentru adepții comerțului liber şi de suferință pentru adversarii acestuia.

Jagdish Bhagwati în: *Economie Impact*,
S.U.A., nr. 2/1989, p. 6.
Traducere asigurată
de Sorin GUGONEA

ASPECTE LEGATE DE RAPORTUL DE SCHIMB AL ROMÂNIEI ÎN ANII ’80

dr. Ion ANTON,
M. MIRON,
Z. PENEA

Raportul de schimb este folosit ca mijloc de analiză pentru determinarea, pe baze statistice, a cuantumului, dinamicii şi tendinţei transferului de venituri între ţări. El exprimă diferenţe de dezvoltare economică, de dezvoltare tehnologică, măsurând puterea de cumpărare a mărfurilor unei ţări şi câştigul din schimburile comerciale internaţionale.

Raportul de schimb net este calculat ca un raport între indicele preţului mediu al mărfurilor exportate şi indicele preţului mediu al mărfurilor importate.

Situaţia raportului de schimb al României este strâns legată de politica de plată forţată a datoriei externe, după principiul substituirii importurilor, al limitării lor până la amputare, concomitent cu o forţare a exporturilor tuturor ramurilor. Tendinţa de autosatisfacere a economiei naţionale este reflectată de elasticitatea redusă a importurilor faţă de creşterea produsului social, ca şi de scăderea în timp a importului de maşini şi utilaje în fondurile fixe. Totodată, se observă că în această perioadă volumul exporturilor creşte când preţurile internaţionale au tendinţă de scădere şi se diminuează când preţurile internaţionale sporesc.

În anii 1980-1981, creşterea puternică a preţurilor ţiţeiului a contribuit la deteriorarea dramatică a raportului de schimb al României, cu efecte negative asupra balanţei de plăţi, agravând situaţia datoriei externe. În perioada 1982-1988, îmbunătăţirea uşoară a raportului de schimb fie nu a condus la un câştig din comerţ, fie a continuat să indice o pierdere (1983, 1985, 1986).

Evoluţia raportului de schimb reflectă, în mare parte, aspectele calitative ale structurii comerţului exterior românesc.

Din compararea exportului românesc, în care produsele industriale au o poziţie majoritară, cu importul românesc, în care produsele de bază au ponderea cea mai mare, se poate trage concluzia că acest comerţ este pe ansamblu avantajos, deoarece se schimbă produse cu conţinut ridicat de forţă de muncă calificată, cercetare şi fonduri fixe, pe produse de bază. Totuşi, o analiză mai detaliată a structurii exporturilor româneşti în ţările capitaliste dezvoltate relevă existenţa unor asimetrii faţă de structura exportului total al României, care se regăseşte numai în relaţiile cu ţările est-europene şi cu cele în curs de dezvoltare. Astfel, este semnificativ faptul că, în anul 1985, peste 50% din exporturile româneşti spre ţările capitaliste dezvoltate au fost

reprezentate de combustibili şi materii prime (cele mai expuse oscilaţiilor preţurilor), fără a mai pune la socoteală produsele de bază prelucrate, a căror pondere se ridică la peste 21% în totalul exportului. De asemenea, maşinile şi utilajele deţin o proporţie nesatisfăcătoare (7,7% în 1980 şi numai 4,6% în 1985) în comparaţie cu structura de ansamblu a exporturilor româneşti (25% şi, respectiv, 35%). Competitivitatea exporturilor româneşti de produse prelucrate, măsurată prin ponderea în importul ţărilor industrializate de astfel de mărfuri s-a deteriorat în timp pentru produse cu intensitate tehnologică înaltă şi medie, de la 0,03% şi 0,12% în 1980, la 0,02% şi 0,10% în 1985.

Indicii preţurilor utilizaţi în calculul raportului de schimb permit şi analiza în termeni reali (în preţuri constante sau a volumului fizic) a comerţului exterior. Astfel, dacă în preţuri curente exportul românesc total spre ţările capitaliste dezvoltate a crescut cu 6,7% în perioada 1980-1985, exprimat în preţurile anului 1980, volumul acestui export a crescut cu cca 27%, în condiţiile în care preţurile de export au scăzut cu cca 23%.

Evoluţia valorii exporturilor din grupele combustibili, materii prime, produse chimice, mărfuri alimentare a fost determinată de diminuarea puternică a preţurilor la aceste categorii de produse cu 20-30% în perioada 1980-1985. Reducerea preţurilor a fost compensată de sporul substanţial al volumului fizic al acestor exporturi.

Structura defavorabilă a exporturilor spre ţările industrializate, axată pe produse necompetitive, la care preţurile au stagnat sau au scăzut în anii ’80, corelată cu o dinamică accelerată a preţurilor la importurile de produse industriale înalt prelucrate, se reflectă într-un raport de schimb nefavorabil pentru România în relaţia cu aceste ţări.

În aceste condiţii, excedentele balanţei comerciale în devize libere au fost obţinute în principal printr-o scădere mai accentuată a valorii importurilor decât a celei a exporturilor.

În 1988, raportul de schimb al României indică lipsa unui câştig din activitatea de comerţ exterior, dar poate fi considerat favorabil.

Această situaţie s-a datorat însă creşterii raportului de schimb între produse de bază la export şi produse prelucrate la import şi majorării raportului de schimb al produselor prelucrate la export, dar contra combustibili la import. În esenţă, această evoluţie este de sorginte mai mult conjuncturală, ce se bazează pe structura specifică comerţului nostru exterior şi pe o anumită curbă a preţurilor internaţionale pe diferitele categorii de produse.

În ceea ce priveşte influenţa structurii comerţului nostru exterior asupra distorsionării cifrei raportului de schimb, menţionăm doar cazul relaţiei devize convertibile. Raportul de schimb al ţării noastre pe această relaţie deţinea în 1988 un avantaj de excepţie faţă de 1987. Rolul hotărâtor pentru evoluţia raportului de schimb cu aceste ţări l-a avut faptul că exporturile noastre pe această relaţie s-au bazat pe produse de bază în proporţie de 64%, la care preţurile internaţionale în 1988 au evoluat în favoarea lor, iar importurile au

reprezentat în majoritatea de 54% combustibili, la care preţurile au scăzut. La grupa maşini, utilaje, mijloace de transport, raportul de schimb pe relaţia DC a scăzut. În plus, în exportul românesc de produse industriale, 80% reprezintă produse cu intensitate tehnologică joasă (produse textile, îmbrăcăminte, pielărie, alimente, metale etc.).

Este semnificativ faptul că, în 1988, majorarea comerţului exterior (cu 10,5%) a fost determinată exclusiv de creşterea volumului fizic, raportul dintre indicele la export şi indicele la import fiind unitar, în condiţiile unei balanţe comerciale excedentare.

Totodată, ponderea exportului românesc în exportul mondial a scăzut de la 0,7% în 1985 la 0,4% în 1988, dispunând de o dinamică şi o structură neconcordantă cu cererea mondială cea mai reprezentativă. Astfel:

- exportul României a crescut cu 10,5% în 1988 faţă de anul anterior, mai lent decât importul mondial (14%);
- competitivitatea mărfurilor româneşti, măsurată prin cota în importul ţărilor capitaliste dezvoltate de produse manufacturate, este redusă – în cazul ţărilor capitaliste europene fiind de cca 0,3% - în condiţiile în care comerţul cu produse prelucrate reprezintă în cadrul comerţului mondial segmentul cel mai dinamic.

Cele de mai sus demonstrează o dată în plus necesitatea modernizării producţiei de export în funcţie de cererea mondială, aceasta fiind o condiţie esenţială pentru îmbunătăţirea preţurilor de export şi a segmentelor de piaţă deţinute de mărfurile româneşti.

INSTITUTUL DE ECONOMIE MONDIALĂ

NEGOCIERILE GATT CU PRIVIRE LA MĂSURILE INVESTIȚIONALE CU EFECTE ÎN DOMENIUL COMERȚULUI

Florin BONCIU

Problema măsurilor investiționale cu efecte în domeniul comerțului a fost abordată pentru prima dată în cadrul GATT cu ocazia discuțiilor din Grupul Consultativ al celor 18 din 1981. De asemenea, discuții pe această temă au avut loc în cadrul pregătirilor Reuniunii Ministeriale din 1982. Includerea acestui domeniu în cadrul Declarației de la Punta del Este a fost precedată de discuții în cadrul Comitetului de pregătire şi al Grupului Funcționarilor Superiori.

Problema măsurilor investiționale cu efecte în domeniul comerțului a fost inclusă în Runda Uruguay, ca urmare a sporirii volumului investițiilor directe în străinătate, ceea ce a determinat confruntarea în practică cu acțiuni de natură a restricționa sau distorsiona fluxurile comerciale internaționale.

Trebuie precizat că negocierile GATT din acest domeniu se desfăşoară practic între grupul țărilor care efectuează investiții directe în străinătate (de regulă, țări dezvoltate) şi care doresc garantarea unei libertăți de acțiune cât mai mari în vederea maximizării rezultatelor economice şi grupul țărilor în care se efectuează investiții (de regulă, țări în curs de dezvoltare) care pot urmări şi alte obiective în afara celor legate de activitatea economică determinată de investiția considerată (obiective sociale, politice, economice la scară națională etc.).

Analiza negocierilor desfăşurate până la sfârşitul anului 1989 relevă, potrivit declarațiilor acestora, faptul că țările (dezvoltate) interesate de investiții directe în străinătate s-au confruntat cu următoarele grupe de măsuri investiționale cu efecte în domeniul comerțului:

1) Măsuri cu privire la conținutul local al produselor realizate, respectiv acele măsuri care impun investitorului străin umpărarea de pe piața locală a unui procent dat din piesele necesare sau a anumitor componente expres specificate.

În practică s-a constatat că măsurile din această categorie pot prezenta următoarele particularități:

- procentul de conținut local impus se poate modifica pe măsură ce creşte exportul produselor respective;

- măsurile menționate pot fi corelate cu măsuri de stimulare fiscală a investitorului străin.

Influența măsurilor din această categorie poate îmbrăca următoarele forme:

- dacă procentul de conținut local impus este mai mare decât cel avut în vedere inițial de investitorul străin, atunci efectul măsurii este similar unei restricționări a importurilor. Un efect similar se înregistrează şi în cazul impunerii obligației de achiziționare de pe piața locală a unor componente expres specificate;
- investitorul străin, pentru a se conforma cerințelor referitoare la conținutul local şi, în acelaşi timp, pentru a rămâne competitiv, este nevoit să importe bunuri de echipament la un nivel superior celui justificabil din punct de vedere economic;
- utilizarea unor componente locale determină costuri de producție mai ridicate şi/sau o reducere a calității, care se traduce printr-un volum mai redus al exporturilor, ca urmare a scăderii competitivității produselor respective.

2) Măsuri care obligă investitorul străin să exporte un procent (cantitativ sau valoric) determinat din producția obținută.

În practică, măsurile din această categorie pot fi corelate cu măsuri care limitează ca volum sau procentual importul de piese componente, precum şi cu măsuri de stimulare a exporturilor.

Măsurile de acest gen pot perturba desfăşurarea proceselor economice atunci când:

- investitorul străin este pus în situația de a exporta mai mult decât îşi propusese inițial sau trebuie să exporte mărfuri insuficient de competitive pe piețele internaționale;
- măsurile menționate sunt însoțite de măsuri de stimulare a exporturilor care au acelaşi efect ca şi subvențiile de export;
- investitorul străin, fiind constrâns să exporte mai mult decât avea inițial în vedere, reduce prețurile de export la un nivel care ar putea fi considerat de dumping, ceea ce poate crea probleme celorlalți participanți la schimburile internaționale.

3) Măsuri referitoare la echilibrarea balanței comerciale, care obligă investitorul străin fie să acopere valoarea importurilor necesare din exportarea unei părți din producția sa, fie să acopere importurile necesare din exportul altor produse realizate în țara în care se face investiția. Aceste măsuri au aceleaşi efecte ca şi restricțiile la import, dat fiind că investitorul străin nu poate importa decât în limita exporturilor sale.

4) Măsuri referitoare la vânzările pe piața internațională, care obligă investitorul străin să vândă o parte din producția sa pe piața internă a țării în care se face investiția, de regulă la prețuri inferioare celor existente pe plan internațional.

Datorită măsurilor de acest tip, investitorul străin să găseşte în imposibilitatea de a exporta produsele destinate inițial pieților externe.

5) Măsuri referitoare la transferul de tehnologie, care condiționează aprobarea investiției directe externe de efectuarea unui transfer de tehnologie.

Printre consecințele pe care astfel de măsuri le determină asupra investitorului străin, se remarcă:

- în situația în care investitorul străin e obligat ca, pe lângă investiția efectuată, să producă şi o serie de componente în țara în care se face investiția, atunci posibilitățile de import ale componentelor respective din țara investitorului sau din terțe țări sunt diminuate;
- în cazul în care tehnologiile transferate sunt utilizate de țara în care se face investiția pentru realizarea de produse care le concurează pe cele produse de investitorul străin, vânzările acestuia din urmă pot fi afectate;
- în situația în care, prin producerea obligatorie a unor componente pe plan local, are loc o reducere a calității, o creştere a costurilor de producție sau o scădere a productivității muncii, investitorul străin va fi confruntat cu o reducere a exporturilor, ca urmare a scăderii competitivității produselor sale.

Față de cele menționate, țările receptoare de investiții (de regulă, țări în curs de dezvoltare) au subliniat că, în analiza măsurilor investiționale cu efecte în domeniul comerțului, aspectele legate de dezvoltare trebuie incluse ca elemente centrale, şi nu colaterale.

S-a arătat, de asemenea, că, în cazul în care implicațiile pentru dezvoltare ale măsurilor investiționale sunt mult mai importante decât posibilele efecte negative asupra comerțului, țările în curs de dezvoltare trebuie să aibă libertatea de a decide menținerea măsurilor respective.

Totodată vor trebui studiate şi practicile şi politicile restrictive utilizate pe scară largă de societățile transnaționale şi care au contingență cu domeniul măsurilor investiționale cu efecte asupra comerțului.

INSTITUTUL DE ECONOMIE MONDIALĂ

TRASATURI ALE SISTEMULUI DE PLANIFICARE FRANCEZ

Eugen ANDREESCU

Consideraţii generale

Orice activitate economică implică o previziune a viitorului, definirea unei guvernări care să facă faţă anumitor eventualităţi, un ansamblu de intenţii sau acţiuni care sunt asociate sub numele de PLAN.

Acest act indispensabil este foarte delicat, chiar şi atunci când este vorba de un singur centru de decizie, având în vedere imensele resurse umane, materiale, precum şi capitalurile pe care le implică un asemenea demers.

Această sarcină devine mult mai complexă în contextul unei economii de piaţă, unde fiecare din centrele de decizie dispune de libertatea de alegere şi acţiune. Rolul statului în acest caz este de a orienta pe fiecare din agenţii economici asupra contextului macroeconomic care înconjoară acţiunile sale, asupra perspectivelor altor ramuri, apărând în acelaşi timp interesele comune (cheltuieli de infrastructură, apărare, echipamente soiale etc.), toate acestea respectând echilibrele fundamentale, în special cel al balanţei de plăţi externe.

Originalitatea planificării franceze, adesea caracterizată prin cuvinte ca „suplă", „indicativă", constă în aceea că ea se doreşte a fi un studiu de piaţă la scară naţională.

Introducerea planificării economice în Franţa (la nivel macroeconomic) a avut loc în perioada imediat următoare celui de-al doilea război mondial.

Pentru perioada 1946-1950 a fost elaborat primul plan indicativ, numit adesea Planul Monnet, după numele primului comisar general al planului, ale cărui orientări erau consacrate, în principal, dezvoltării industriilor de bază: energetică, siderurgie, construcţii de maşini, precum şi a transporturilor şi telecomunicaţiilor.

În continuare s-au elaborat alte 9 planuri, cu o durată de 4 ani, ale căror obiective au îmbrăcat aspecte specifice de la o etapă la alta, fiind, în principal, centrate pe necesitatea adaptării economiei franceze la procesul de integrare vest-europeană. În prezent, Franţa parcurge cel de-al 10-lea plan de dezvoltare economică, pe durata 1989-1992, ale cărui orientări vor fi prezentate în lucrarea de faţă.

Mecanismele planificării

Activitatea de planificare în Franța este coordonată de Comisariatul General al Planului – organ central, condus de un ministru delegat, aflat în subordonarea directă a primului-ministru. Acesta elaborează şi urmăreşte aplicarea planurilor care servesc drept cadru global de dezvoltare a economiei franceze. La elaborarea planului participă reprezentanți ai tuturor categoriilor socioprofesionale, prin intermediul comisiilor pe sectoare de activitate şi teritoriale.

Principalele trăsături:

- Comisariatul general al planului are un rol important prin personalitatea care conduce acest departament, precum şi prin calitatea agenților care constituie cadrele permanente. Acestor cadre permanente le sunt asociate în acțiunile sale un mare număr de personalități din viața economico-socială şi ştiințifică din Franța. Printre personalitățile care au condus Comisariatul Planului, amintim pe Jean Monnet, Etienne Hirsch, Pierre Massé, François Ortoli şi Lionel Stoleru.
- Comisariatul General al Planului are în total circa 200 de cadre permanente care exercită doar într-o mică măsură funcții de execuție şi control, aplicarea prevederilor planului fiind de resortul administrațiilor economice tradiționale. La elaborarea planurilor sunt angrenate mai multe mii de persoane care, sub îndrumarea comisiilor specializate, desfăşoară o activitate intensă. Unele din aceste comisii, aşa-zisele „comisii verticale”, în număr de circa 25, regrupează personalități competente (din sectorul public şi particular) din conducerea unor ramuri şi subramuri industriale. Pe baza orientărilor formulate de guvern, aceste comisii stabilesc, pentru perioada aferentă planului, tabloul necesităților producției fiecărei ramuri, în urma cărora, prin mişcări de navetă între comisii şi prin aproximări succesive, Comisariatul Planului asigură coerența resurselor cu cea a obiectivelor.
- Un element central în cadrul Comisariatului Planului îl reprezintă Comisia pentru economie generală şi finanțe, prezidată de însuşi comisarul planului, care asigură mobilizarea mijloacelor financiare necesare pentru realizarea obiectivelor de creştere economică.

Etapele elaborării planului

Între concepția inițială a planului şi forma definitivă a acestuia se derulează o serie de faze pe care le vom preciza pe scurt:

1) Cu circa un an şi jumătate înainte de intrarea în vigoare a planului, Comisariatul General al Planului elaborează şi supune guvernului opțiunile referitoare la orientările generale ale dezvoltării economico-sociale, pe care guvernul (dacă le consideră juste) le supune dezbaterii Parlamentului. Aceste

aşa-zise „directive” definesc, în acelaşi timp, constrângerile impuse de politica generală şi de marile opțiuni pe baza cărora este asigurat echilibrul planului (exemplu: nivelul cheltuielilor militare, cuantumul ajutoarelor externe şi interne etc.).

2) Odată stabilite aceste directive, planul este schițat în linii generale de către Comisariatul General al Planului. Înainte de aprobarea guvernului, acest proiect de plan este supus examinării Consiliului Superior al Planului (acesta include, printre alții, pe preşedintele Comisiei de dezvoltare regională, camerei de comerț şi industrie, agricultură, organisme sindicale ale patronatului etc.). Consiliul Superior al Planului trebuie să examineze în fiecare an rapoartele de execuție ale planului şi, dacă este cazul, să propună guvernului noi măsuri pentru asigurarea execuției, în special în ceea ce priveşte echilibrul regiunilor şi al obiectivelor sociale. După ce proiectul a fost examinat şi avizat de Consiliul Superior, guvernul hotărăşte asupra principalelor decizii care trebuie luate în cadrul viitorului plan.

3) După votul Parlamentului, planul devine carta economiei pentru următorii 4 ani, pe baza căreia sunt dimensionate bugetele economice anuale. În cursul derulării planurilor pot apărea importante reajustări ale obiectivelor sau mijloacelor de acțiune, dacă climatul macroeconomic intern sau intenațional suferă mutații semnificative, care necesită adoptarea unuor programe, planuri intermediare „de urgență”, de 1-2 ani, prin care se încearcă o adaptare din „mers” a economiei la noile condițiile conjuncturale.

*

* *

Pentru concretizare, vom prezenta, pe scurt, procedura şi principalele obiective ale celui de-al X-lea plan francez de dezvoltare economico-socială, care acoperă perioada 1989-1992.

La 29 septembrie 1988, Lionel Stoleru, secretarul de stat al planului, a prezentat pentru avizare partenerilor sociali „prima schiță” a planului. Acest document „deschis” este destinat să alimenteze reflecțiile comisiilor care vor aviza propunerile guvernului. Secretarul de stat al planului a pregătit pe această bază o a doua schiță pe baza căreia guvernul a hotărât conținutul viitorului plan. Acest ultim document a fost supus din nou comisiilor însărcinate cu elaborarea raportului final. Cele 7 comisii, prezidate de câte o personalitate recunoscută, sunt:

- Comunitatea Economică Europeană tehnologică, industrială.
- Comunitatea Economică Europeană comercială, financiară şi monetară.
- Relații sociale şi utilizarea forței de muncă.
- Protecție socială.
- Educație, formarea cadrelor şi cercetare ştiințifică.
- Viața cotidiană şi mediul de viață.
- Eficacitatea intervenției statului.

Principalele obiective ale celui de-al X-lea plan francez (1989-1992) pot fi rezumate astfel:

1) Obiectivul central – realizarea unui înalt nivel de utilizare a forței de muncă.

2) Menținerea sub control a inflației.

3) Adaptarea economiei la condițiile marii piețe unice vest-europene.

4) Realizarea creşterii economice stabile, prin intermediul sporirii exporturilor şi a investițiilor.

5) Înfăptuirea unei coeziuni sociale mai puternice.

6) Definirea mai concisă a responsabilităților statului şi a sporirii eficacității intervenției acestuia (în context se precizează că „Statul trebuie să decidă mai puțin, mai bine şi mai repede”).

INSTITUTUL DE FINANȚE, PREȚURI ŞI PROBLEME VALUTARE

LEGEA ÎNTREPRINDERILOR DIN RSF IUGOSLAVIA

PARTEA ÎNTÂI

Prevederi introductive

Întreprinderile vor fi persoane juridice şi vor fi învestite cu drepturi şi obligații în tranzacții legale, ținând seama de toate bunurile posedate şi folosite de acestea; întreprinderile se vor angaja în activități economice în vederea obținerii de venit şi/sau profit prin vinderea de produse şi prestarea de servicii pe piață şi vor avea răspundere în privința propriilor afaceri.

Întreprinderile vor administra: bunurile în proprietate socială (întreprinderi în proprietate socială); bunurile în proprietate cooperatistă (întreprinderi cooperatiste); bunurile în proprietate socială, proprietate cooperatistă şi bunuri posedate de persoane fizice şi juridice autohtone şi străine (întreprinderi mixte); bunurile posedate de persoane fizice şi juridice autohtone şi străine (întreprinderi private).

PARTEA A DOUA

I. Întreprinderi în proprietate socială

O întreprindere în proprietate socială poate fi înființată de alte întreprinderi în proprietate socială, de comunități importante cu autoconducere, comunități locale şi alte persoane juridice şi de o comunitate socio-politică, numai dacă îndeplinirea unei anumite activități economice este o condiție de neînlocuit pentru viața şi munca cetățenilor sau pentru activitatea întreprinderilor şi altor organizații şi comunități dintr-o anumită zonă.

Forme ale întreprinderilor în proprietate socială:

1) Întreprinderi mixte. Pot fi înființate de întreprinderile în proprietate socială în scopul realizării unor interese comune. În cazul în care întreprinderile în proprietate socială fondează o întreprindere mixtă, au dreptul, pe această bază, împreună şi în condiții de egalitate cu salariații din întreprinderea mixtă, proporțional cu resursele investite, să conducă activitatea întreprinderii mixte şi să decidă asupra repartiției profitului.

2) Întreprinderi speciale în proprietate socială (întreprinderi publice). Pot fi înființate pentru producerea şi vânzarea unor mărfuri specifice şi prestarea unor servicii care sunt absolut necesare vieții şi muncii cetățenilor sau funcționării unor întreprinderi dintr-o anumită zonă (infrastructură, utilități publice, mărfuri de interes public general).

3) Întreprinderi asociate. Pot fi înființate prin asocierea a două sau mai multor întreprinderi în proprietate socială care îndeplinesc activități sociale în beneficiul unor activități economice.

4) Întreprinderi agregate. Pot fi înființate prin asocierea unor întreprinderi mixte, întreprinderi contractuale, întreprinderi asociate, întreprinderi private, cooperative, instituții cu activități sociale (ştiințifice etc.).

5) Alte forme de asociere de întreprinderi. Pot fi înființate prin asocierea unor întreprinderi, cooperative şi organizații de muncă asociată care îndeplinesc activități sociale. Aceste forme de asociere au statut de persoane juridice.

6) Întreprinderi în proprietate socială pe acțiuni. Pot fi înființate în cazul în care o întreprindere în proprietate socială îşi procură resurse prin distribuirea de acțiuni altor întreprinderi în proprietate socială.

7) Pentru îndeplinirea operațiilor bancare poate fi înființată o organizație financiară mixtă cu statut de persoană juridică.

Constituirea resurselor necesare operațiilor întreprinderilor mixte se poate face de către o altă întreprindere în proprietate socială, de către salariații din acea întreprindere, care au dreptul să participe la profitul realizat proporțional cu resursele investite, şi de către persoane particulare, care pot investi bani, obiecte şi drepturi de proprietate industrială.

Autoconducerea va fi implementată în întreprinderile în proprietate socială de către salariați prin exprimarea punctelor de vedere personale, prin delegarea unor reprezentanți în consiliul oamenilor muncii şi prin supervizarea muncii în organele de conducere a întreprinderilor.

Modurile de luare a deciziilor de către salariați vor fi: exprimarea punctelor de vedere personale prin referendum, participarea la întrunirile salariaților, semnarea sau emiterea unor declarații speciale scrise, alte forme de exprimare specificate prin statute locale.

Organul de conducere a unei întreprinderi în proprietate socială este un consiliu al oamenilor muncii sau un organ de conducere corespunzător ca poziție şi funcție.

Salariații vor fi responsabili personal pentru îndeplinirea conştientă a funcțiilor de autoconducere.

Delegații în consiliul oamenilor muncii vor fi răspunzători în mod individual şi colectiv pentru îndeplinirea funcțiilor de autoconducere în cadrul acestui organ.

Directorul, preşedintele şi membrii consiliului de conducere vor fi răspunzători în mod individual şi colectiv pentru îndeplinirea funcțiilor lor de conducere a activității.

Ansamblul comunității sociopolitice pe al cărei teritoriu se află locul desfăşurării activității unei întreprinderi în proprietate socială va lua măsuri temporare, dacă, în cadrul acesteia, relațiile de autoconducere au fost puternic

perturbate, dacă s-a cauzat un prejudiciu însemnat interesului social sau dacă întreprinderea nu-şi îndeplineşte obligațiile prevăzute de lege.

II. Societăți mixte

O întreprindere (societate) mixtă poate fi înființată de către persoane juridice şi fizice din țară şi din străinătate, pe baza unui contract de asociere.

Tipuri de societăți mixte:

1. Societăți pe acțiuni – sunt societăți care îşi procură resursele pentru constituirea şi desfăşurarea activității prin intermediul emiterii de acțiuni. Acțiunile reprezintă titluri de valoare care pot fi comercializate în conformitate cu prevederile legii şi ale statutelor locale sau contractelor de asociere ale societăților mixte în cauză.

2. Societăți cu răspundere limitată – sunt societăți la care fiecare dintre investitori participă cu o parte specifică (cotă-parte de capital) şi este răspunzător pentru obligațiile societății, în funcție de mărimea acestei părți.

3. Societăți cu participare limitată – sunt societăți în care unii dintre membrii săi sunt răspunzători pentru obligațiile companiei cu întreaga lor proprietate şi îi conduc activitatea (parteneri activi), alți membri fiind răspunzători pentru obligațiile companiei în conformitate cu investițiile lor (parteneri limitați).

4. Societăți cu răspundere nelimitată, colectivă şi individuală – sunt societăți în care membrii îşi asumă răspunderea nelimitată comună şi individuală, cu toate proprietățile lor pentru obligațiile societăților.

Organele de conducere în societățile mixte sunt:

1. Adunarea generală – va fi constituită din delegați ai salariaților şi din investitori sau reprezentanții lor.

2. Consiliul de conducere – va consta dintr-un număr de membri (reprezentanți ai fondatorilor), aleşi sau revocați de adunarea generală şi va avea atribuții specifice.

3. Comisia de cenzori – va fi numită şi revocată de către adunarea generală, cu excepția membrilor care sunt numiți şi revocați de către consiliul oamenilor muncii.

4. Consiliul oamenilor muncii.

5. Consiliul operativ de conducere.

III. Întreprinderi contractuale

Sunt organizații contractuale de muncă asociată, fondate de salariați care îşi pun în comun (în scopul desfăşurării de activități economice) forța lor de muncă şi resursele, împreună cu alte persoane.

IV. Întreprinderi particulare, magazine, mici întreprinzători agricoli

Pot fi înființate ținând seama de:

- disponibilul de forță de muncă;
- legile țării;
- necesitatea deținerii unui statut productiv limitat;
- flexibilitatea producției sale;
- necesitatea prestării unor activități economice.

Proprietarul trebuie să-şi asigure resursele necesare începerii activității şi să dețină un act de înființare, conform prevederilor legale.

Personalul ia parte la conducere conform prevederilor contractului colectiv.

V. Cooperative, întreprinderi şi mici producători particulari, cu forță de muncă formată din persoane handicapate

Respectă aceleaşi prevederi legale ca cele prevăzute la cap. IV. şi sunt considerate cele care au cel puțin 40% din lucrători handicapați.

Întreprinderile mici sunt acelea care folosesc un număr mai mic de 100 de lucrători.

PARTEA A TREIA

I. Activitatea întreprinderilor

Întreprinderile pot desfăşura una sau mai multe activități economice, în conformitate cu prevederile legilor țării.

Profilul întreprinderii este stabilit printr-un act normativ pentru o perioadă de timp limitată. Întreprinderea poate încheia contracte, poate efectua vânzarea de bunuri şi servicii numai în limitele profilului de activități cu care a fost înregistrată, poate îndeplini şi activități auxiliare activității de bază, în vederea folosirii integrale a capacităților sale de producție, a materiilor prime sau a forței de muncă.

Locul desfăşurării activității

O întreprindere poate dispune de mai multe sedii pentru desfăşurarea activității sale şi poate folosi oricare dintre aceste sedii, în vederea valorificării produselor sale.

Numele (firma) întreprinderii se înregistrează conform actelor normative şi poate fi folosit şi ca marcă de export. Secțiile întreprinderii pot angaja tranzacții sub numele firmei.

II. Fondurile de producție (activul), evidența întreprinderii

Fondurile de producție (activul) unei întreprinderi pot fi obiecte, drepturi sau bani. Ele trebuie prevăzute şi reglementate prin legi, la fel ca şi folosirea veniturilor, profiturile, afacerile financiare.

Drepturi, obligații şi responsabilități ale întreprinderilor în tranzacții legale

Întreprinderile pot încheia contracte şi acorduri în conformitate cu mărimea capacităților lor legale şi sunt răspunzătoare pentru obligațiile proprii asumate sau pentru cele luate în numele altor producători.

Dacă o întreprindere în proprietate socială devine insolvabilă sau trece prin dificultăți financiare de nerezolvat, se poate hotărî vânzarea bunurilor acestei întreprinderi creditorilor ei, salariaților sau altor persoane, în conformitate cu reglementările proprii ale întreprinderii respective.

III. Agenții pentru reprezentarea întreprinderilor

Întreprinderea este reprezentată de director sau preşedintele consiliului de conducere.

Regulamentele de ordine interioară pot prevedea şi alte persoane angajate care să poată acționa, în anumite tranzacții, în mod legal.

Reprezentantul (agentul) întreprinderii va fi autorizat ca, în numele întreprinderii, conform activității ei, să încheie contracte şi alte acte legale şi să acționeze ca reprezentant în fața instanței de judecată.

Reprezentantul nu are dreptul de a acționa prin procură în cazul întreprinderilor particulare, magazinelor, cooperativelor şi micii industrii, decât cu aprobarea consiliului de conducere.

IV. Păstrarea secretului

Sunt considerate documente secrete, conform regulamentelor interne proprii sau altor acte normative ale întreprinderilor, acele date a căror divulgare poate aduce prejudicii întreprinderii, unor persoane sau reputației companiei.

V. Controlul legalității activității întreprinderilor

Trebuie exercitat de organisme cu sediul pe teritoriul (aria) de desfăşurare a activității întreprinderii şi se referă la legalitatea desfăşurării activității conform statutului dobândit prin acte legale.

Adunarea generală a salariaților are dreptul să anuleze orice act sau activitate care contravin statutului întreprinderii.

VI. Înscrierea în registrul tribunalului

Se pot înscrie:

- întreprinderile în proprietate socială;
- întreprinderile contractuale;
- întreprinderile particulare;
- întreprinderile mixte;
- alte forme de asociere, cu respectarea legii.

Datele oficiale de înfiinţare ale unor întreprinderi, magazine etc. se publică în buletin oficial.

VII. Desfiinţarea întreprinderilor

Se face în următoarele cazuri:

- dacă se interzice activitatea;
- dacă nu mai există condiţiile naturale sau alte condiţii iniţiale;
- dacă întreprinderea nu se poate înregistra datorită respingerii de către organul judecătoresc de înregistrare;
- dacă s-a unit cu altă întreprindere.

Întreprinderile îşi încetează activitatea odată cu falimentul lor constatat.

INSTITUTUL NAȚIONAL
DE
CERCETĂRI ECONOMICE

PROBLEME ECONOMICE
NR. 20-21/1990

- săptămânal de informare economică -

CENTRUL DE INFORMARE
ŞI DOCUMENTARE ECONOMICĂ
BUCUREŞTI

SUMAR

BIBLIOECOMOND

INSTITUTUL DE ECONOMIE MONDIALĂ

URSS (Alexandrina POPA) 125

Economia spaniolă, prezent şi perspective 141

R.S. Vietnam (Ioan Mihail STOIAN) 156

INSTITUTUL NAȚIONAL DE CERCETĂRI ECONOMICE

Suedia: schimbări în structura industriei şi a mecanismului economic (dr. Aurel IANCU, Emil GHIZARE, Carmen DAMSA) 161

CENTRUL DE INFORMARE ŞI DOCUMENTARE ECONOMICĂ

Marea Britanie (Ana Maria STĂNCESCU) 200

ECOMOND DATA NR. 5/1990

INSTITUTUL DE ECONOMIE MONDIALĂ

Evoluția cotațiilor de bursă şi a prețurilor de tranzacție ale principalelor mărfuri pe piețele externe 205

INSTITUTUL DE ECONOMIE MONDIALĂ

URSS

Alexandrina POPA

CARACTERISTICI ALE SITUAȚIEI ECONOMICE ACTUALE ŞI PERSPECTIVE PE TERMEN SCURT

I. Date privind evoluția complexă şi contradictorie a economiei

Pornind de la aprecierea că *situația economico-socială* a țării a fost, în anul 1989 şi *rămâne în continuare, deosebit de complexă, încordată şi cu evoluții contradictorii,* cercurile oficiale sovietice consideră că prin instituirea, în acest an, a unui pachet de măsuri extraordinare ar fi posibilă stoparea tendințelor negative apărute şi accentuate pe parcursul anului 1989 şi *stabilizarea treptată în perioada 1991-1992.*

În acest sens, se au în vedere următoarele evoluții nesatisfăcătoare înregistrate în anul 1989 şi continuate în prezent:

1) Creşterea economică generală cu mult sub nivelul planificat şi deteriorarea continuă, pe parcursul anului, a indicatorilor cantitativi şi calitativi din principalele sectoare (a se vedea anexa nr. 1). Astfel:

- produsul național brut s-a majorat cu 3%, venitul național cu 2,4% (calculate în prețuri constante), iar producția industrială cu 1,7%; excluzând din calcul influența vânzărilor de băuturi alcoolice şi de mărfuri provenite din import, creşterea venitului național s-a limitat la numai 1,5%;
- pornind de la corelația formată în ultimul deceniu între creşterea producției naționale de energie şi sporul venitului național, economiştii sovietici estimează că în condițiile dificultăților prin care a trecut în 1989, sectorul energetic al țării (scăderi absolute, importante ale producțiilor de cărbune şi țiței) venitul național a înregistrat, în fapt, o evoluție negativă – concluzie care ilustrează, mai bine, ceea ce şi oficialitățile sovietice denumesc „stare de criză a economiei”; având în vedere sporul de 0,7% al populației, rezultă că venitul național produs pe locuitor nu a fost în măsură să asigure o majorare corespunzătoare a consumului intern;
- în primele două luni ale anului curent s-a înregistrat o scădere de cca 1% a venitului național al URSS.

2) Accentuarea proceselor inflaţioniste, atât pe seama creşterii vizibile (cu 2%) şi mascate a preţurilor la bunurile de consum şi la servicii, cât şi pe seama sporirii până la cca 165 miliarde ruble a cererii interne neacoperite prin mărfuri şi servicii. Rata inflaţiei este apreciată oficial la 7,5%, dar calculele economiştilor sovietici converg către un indice de peste 15%.

3) Persistenţa dezechilibrului financiar intern, în ciuda reducerii deficitului bugetar la 92 miliarde ruble până la finele anului 1989, faţă de 120,8 miliarde ruble planificat (datorită unor măsuri fiscale şi a restrângerii – nu în totalitate deliberată – a activităţii investiţionale).

4) O activitate deficitară şi în anul 1989, în transporturile de mărfuri, cu influenţe negative asupra aprovizionării tehnico-materiale a principalelor sectoare economice (industrie, agricultură, construcţii).

5) Încheierea balanţei comerciale cu un sold negativ în valoare de 2 miliarde ruble, ceea ce a creat noi tensiuni în situaţia valutară a ţării, în condiţiile în care dimensiunea datoriei externe este considerată, încă la mijlocul anului 1989, drept îngrijorătoare (echivalentă a 34 miliarde ruble, din care 28 miliarde ruble în valută convertibilă). După aprecierea ministerului finanţelor al URSS, „datoria externă a ţării a atins deja un nivel de la care începe să sporească numai pe seama cheltuielilor pentru plata serviciului datoriei”.

II. Factori destabilizatori cu acţiune prelungită

Analizele oficiale recente, ca şi presa de specialitate sovietică relevă că o serie dintre *factorii destabilizatori*, care au acţionat cu intensitate crescândă în a doua jumătate a anului 1989, agravând dezechilibrele acumulate în anii anteriori, *continuă să se manifeste şi în prezent.* Între aceştia sunt citaţi: scăderea disciplinei muncii, a răspunderii colective şi individuale faţă de obligaţiile contractuale şi faţă de sarcinile de plan, grevele şi conflictele locale, nerespectarea unei serii de raporturi macroeconomice necesare, persistenţa unor mari dificultăţi financiar-valutare, neconcordanţa în timp apărută între diferitele măsuri de restructurare legiferate şi aplicate în procesul perfecţionării mecanismului economic etc. Se remarcă, astfel, că:

1) În 1989 pierderile din timpul de lucru au crescut faţă de anul precedent cu 30%, însumând numai în industrie şi construcţii peste 40 milioane zile-om (echivalând cu absentarea a peste 140 mii de persoane pe zi). Grevele din diferite regiuni (de mare amploare fiind cele din bazinele carbonifere ale ţării, în vara anului 1989) au determinat pierderea a 7,3 milioane zile-om în anul trecut, iar în perioada ianuarie-februarie 1990, împreună cu conflictele interetnice, au cauzat pierderea a 9,1 milioane zile-om. Datorită acestor întreruperi, în 1989 au fost înregistrate scăderi de producţie în valoare de 800 milioane ruble.

2) Încălcarea disciplinei contractuale s-a manifestat cu intensitate crescândă pe parcursul anului 1989; în sectorul industrial, fenomenul a cuprins în medie, 9% din numărul total al întreprinderilor în trimestrul I şi peste 20% la

sfârşitul anului trecut, (cele mai frecvente cazuri de nerespectare a clauzelor manifestându-se în complexul industriei chimice şi prelucrării lemnului, în industria metalurgică şi în complexul producător de energie şi combustibili).

3) Pe lângă majorarea cu 56% a emisiunii de monedă (însumând peste 18 miliarde ruble), în anul 1989, creşterea disproporționată a veniturilor băneşti ale populației (fondul de salarii pe economie s-a majorat u 9%), în comparație cu sporirea productivității muncii sociale (+2,3%) a constituit un factor agravant al fenomenelor inflaționiste, prin presiunea exercitată asupra cererii interne neacoperită de oferta în mărfuri şi servicii. Acest fenomen s-a accentuat în primele două luni ale anului în curs, în urma majorării salariilor cu 15,5%. Conform calculelor economiştilor sovietici, dacă în anul 1960, la o masă monetară de 1 rublă reveneau mărfuri aflate în comerț în valoare de 1,42 ruble, în prezent, revin numai în valoare de 18 kopeici.

4) În lipsa unor pârghii economice globale de control şi reglementare (în cadrul cărora se înscrie şi sistemul fiscal), autonomia economică atinsă de întreprinderile sovietice (în baza Legii întreprinderii de stat din 1987, cu amendamentul din 3 august 1989) a stimulat goana după beneficii obținute în orice condiții – ca sursă de suplimentare a retribuțiilor. Urmarea negativă a acestei tendințe a fost nerealizarea unor sortimente de mărfuri cu mare cerere pe piață (în general, mărfuri ieftine cerute de cel puțin13% din populația țării care dispune de venituri băneşti foarte mici) şi neonorarea unor comenzi de stat; produsele contractate cu statul au fost frecvent vândute în cadrul legăturilor economice directe între întreprinderi, în condiții de rentabilitate, sporită, datorată stimulentelor oferite de legislația în vigoare pentru dezvoltarea unor asemenea relații interne şi internaționale.

5) În baza Legii cooperației din 1988, cooperativele de desfacere şi achiziție au avut dreptul de a-şi stabili singure prețurile, ajungându-se la niveluri nejustificat de mari ale acestora, ceea ce a creat elemente de presiune inflaționistă. Amendamentul adus Legii cooperației, la sfârşitul anului 1989, este menit să prevină obținerea de către cooperative a unor venituri nejustificate, la desfacerea mărfurilor proprii sau a celor din import.

6) O serie de imperfecțiuni se constată şi la legislația adoptată în anul 1987 în domeniul relațiilor economice externe, cu toate că unele precizări şi completări s-au adus prin noi acte normative. În practică, se resimte necesitatea unei mai bune corelări între actele normative de bază cu spectru larg şi cele specializate, ca şi a completării cadrului juridic-economic care să vizeze, în principal, restructurarea sistemului intern de prețuri şi a sistemului relațiilor monetare.

III. Obiectivele politicii economice în anul 1990

Față de complexitatea problemelor cu care se confruntă economia sovietică, *planul de dezvoltare economico-socială pe anul 1990* şi programele

speciale sectoriale adoptate către finele anului trecut îşi propun următoarele obiective esenţiale:

a) Oprirea tendinţei de deteriorare a evoluţiei economice în ansamblu, mizându-se în primul rând pe *însănătoşirea activităţii financiare* prin:

- reducerea deficitului bugetar la 60 miliarde ruble în anul 1990 şi până la 20 miliarde ruble după 1993;
- restrângerea cu o treime a investiţiilor alimentate din fonduri centralizate de stat în toate sferele productive (exceptând cele legate de producţia bunurilor de consum) şi diminuarea cheltuielilor destinate apărării, întreţinerii aparatului administrativ, achiziţionării din străinătate de utilaje şi materiale pentru industria grea şi pentru realizarea unor proiecte de mare anvergură;
- reducerea drastică a ritmului emisiunii monetare;
- relaxarea tensiunii dintre cererea şi oferta de bunuri de pe piaţa internă, prin majorarea cantităţilor de mărfuri alimentare şi nealimentare oferite (inclusiv pe seama unor importuri de urgenţă) ca şi de servicii pentru populaţie. În anul 1989 au fost efectuate importuri de necesitate, dintr-un fond valutar suplimentar echivalând cu 10 miliarde ruble; pe seama achiziţiilor externe a crescut cu 20% oferta de alimente de pe piaţa sovietică şi cu 18% cea de bunuri de consum nealimentare.

Creşterea masivă a cererilor de import întâmpină însă rezistenţa unui serios factor limitativ: deficitul comercial în creştere, datorat în anul 1989, în bună măsură, tocmai achiziţiilor de mărfuri alimentare şi de bunuri industriale de consum; parţial contravaloarea acestora a fost acoperită pe seama încasărilor obţinute de URSS din vânzări sporite de aur şi alte metale preţioase pe piaţa internaţională.

O serie dintre marii economişti sovietici insistă însă pentru alocarea în viitor a unor fonduri valutare sensibil majorate în vederea satisfacerii cererii de pe piaţa internă şi a slăbirii, pe această cale, a presiunilor inflaţioniste (se susţine necesitatea efectuării în decurs de 2-3 ani a unor împrumuturi în valoare de 25-30 miliarde dolari, garantate cu rezervele de aur ale ţării, pentru finanţarea importurilor de bunuri de consum).

b) O a doua direcţie prioritară a planului anual vizează *slăbirea încordării sociale*, având în vedere că stările acute din ultimul timp (greve, conflicte locale) ca şi disciplina scăzută din unităţile economice au ca mobil şi problemele nerezolvate, legate nemijlocit de nivelul de trai.

În acest sens, se preconizează următoarele:

- ponderea investiţiilor destinate obiectivelor din acest sector se va ridica la 28,9% din volumul total al investiţiilor de stat, faţă de 24,3% în 1985; cuantumul lor ar urma să depăşească de 3-3,5 ori sumele alocate aceluiaşi scop în anii precedenţi şi să permită modificări de

structură radicale, în industria sovietică, în direcția promovării producției şi comercializării bunurilor de consum;

- conform programului special guvernamental, adoptat la finele anului 1989, producția de bunuri industriale de consum (alimentare şi nealimentare) urmează să se majoreze cu 66 miliarde ruble, ceea ce depăşeşte de 4 ori sporurile medii ale producției din anii anteriori (după părerea specialiştilor sovietici din domeniul planificării, o asemenea sarcină introduce un element de tensiune în activitatea investițională, necesitând dublarea volumului alocațiilor în toate sferele economice, care au tangență cu producția şi circulația acestor bunuri);
- finalizarea, în primele luni ale anului curent, a lucrărilor începute în anul 1989 în domeniul respectiv, rămase neterminate pe ansamblu, în proporție de peste 20%.

Analiştii sovietici observă că aceste două direcții de bază ale planului curent implică şi unele soluții cu efecte contradictorii, în sensul că, necesitatea efectuării unor investiții masive în domeniile prioritare ale sectorului social ar contrazice principiile austerității, pe care le statuează planul în vederea însănătoşirii situației financiare interne şi externe. Se recurge totuşi la asemenea măsuri extraordinare pentru a se rupe cercul vicios în care evoluează de mai mult timp cele două importante laturi ale vieții economico-sociale a țării.

c) În al treilea rând, în anul 1990, se consideră necesară *realizarea condițiilor materiale şi organizatorice pentru demararea unei creşteri economice dinamice*, începând cu perioada cincinală următoare.

În acest scop, planul pe anul în curs, prevăzând ritmuri modeste pe ansamblul economiei (vezi anexa nr. 2) pune accentul pe adâncirea unor modificări în structura producției sociale şi pe aspectele calitative ale creşterii. Astfel, se intenționează:

- îmbunătățirea sensibilă a relației dintre sporul producției finale şi al celei intermediare în produsul social, încât în 1990, ponderea producției finale să atingă 35,1% comparativ cu o cotă de 32,2% prevăzută inițial prin planul de cinci ani;
- majorarea până la 86,7% (față de 80,9% în 1985 şi 83,7% în 1989) a cotei resurselor destinate creşterii consumului curent şi construcțiilor neproductive din venitul național utilizat şi reducerea, în consecință, la 13,3% a ponderii resurselor pentru reproducția lărgită şi pentru alte tipuri de acumulări;
- creşterea anuală a productivității muncii sociale cu 4,1% față de 2,8%, în medie, în anii 1986-1988 şi 2,2% în 1989;
- scăderea intensității materiale a producției sociale cu 2,1% (față de – 0,3% anul precedent) şi a intensității energetice a venitului național cu 1,8((față de – 0,6% în 1989).

IV. Unele probleme ale complexului relațiilor economice externe

Prin interdependența lor crescândă cu evoluția de ansamblu a economiei sovietice, problemele relațiilor economice externe se constituie într-un set aparte de priorități ale perioadei actuale, având în vedere următoarele:

1) Volumul global al comerțului exterior a însumat în anul 1989, cca 138,4 miliarde ruble (cu 4,7% mai mult decât în 1988) din care exporturi în valoare de 68,2 miliarde ruble (+ 1,7% față de 1988) şi importuri – 70,2 miliarde ruble (+ 7,9% față de 1988). Soldul balanței comerciale a înregistrat un deficit în valoare de 2 miliarde ruble, din care 0,8 miliarde ruble în relația cu țările capitaliste.

2) Imobilismul structural al comerțului exterior sovietic nu a fost, practic, afectat nici prin măsurile de politică comercială – unele cu caracter excepțional – adoptate în anul1989 (cum ar fi restricționarea temporară a vânzărilor de hidrocarburi în condițiile unor prețuri internaționale nefavorabile). Livrările externe continuă să fie alcătuite în proporție de cca 60% din produse de bază, iar importurile sovietice, în proporție de peste 2/3 – din produse finite.

Dificultățile prelungite din complexul construcțiilor de maşini –sector care ar fi trebuit să susțină în cea mai mare măsură îmbunătățirea structurii exportului – au determinat, în anul 1989, nerealizarea programelor de livrări la o serie de produse cu pondere mare în nomenclatorul vânzărilor externe, ca de exemplu: aparatură electrotehnică (în proporție de 29%), maşini grele (33%), maşini agricole (50%), tehnică aviatică (51%), maşini unelte (60%) etc.

Totodată, în anul trecut a fost restricționat exportul unor bunuri industriale de consum, având în vedere aprovizionarea internă deficitară.

3) Încă de la mijlocul anului 1989 devenind iminentă dezechilibrarea şi mai pronunțată a balanței comerciale şi mai ales perspectiva de durată a acestui fenomen acut, în URSS s-a pus din nou problema „însănătoşirii activității de comerț exterior” şi, în general, a transformării relațiilor economice externe într-un factor autentic al creşterii.

În acest sens, se consideră de maximă importanță modificarea structurală radicală a celor două fluxuri de schimb şi flexibilitatea mai pronunțată a economiei la forme noi şi eficiente de relații externe, ca şi la reorientări ale colaborării pe regiuni economico-geografice.

4) Analizele oficiale sovietice recunosc faptul că utilizarea pe scară largă a acordurilor de barter şi implementarea noilor forme de colaborare (legături economice directe între întreprinderi proprii şi străine, societăți mixte etc.) au încă o contribuție infimă la rezolvarea marilor probleme ale relațiilor economice externe, relevându-se următoarele:

- ponderea schimburilor realizate prin asemenea acțiuni de colaborare a fost, în anul 1989, de 1,3% în volumul total al comerțului exterior sovietic;

- numai 184 de societăţi mixte desfăşurau o activitate concretă (dintr-un total de 1274 societăţi înregistrate până la 1 ianuarie a.c. cu un capital însumat de 3,3 miliarde ruble, din care 1,4 miliarde ruble constituit prin aport străin); ponderea exportului în cifra de afaceri a acestora a fost de 11,6%, iar rezultatele schimburilor externe s-au soldat cu un deficit de 187,2 milioane ruble;
- în structura exportului societăţilor mixte create pe teritoriul sovietic sunt preponderente livrările de mărfuri alimentare (mai ales de produse marine destinate Japoniei) – 52,5% şi de materii prime şi materiale – 37,4%, în timp ce ponderea maşinilor şi utilajelor a atins numai 4,6%; importul efectuat de societăţi este constituit, în principal, din: tehnică de calcul, echipament pentru industria alimentară şi piscicolă, aparatură medicală şi semifabricate pentru industria încălţămintei;
- aflate în imposibilitatea de a-şi asigura autogestiunea valutară obligatorie conform legislaţiei sovietice, multe societăţi mixte s-au situat pe poziţia unor intermediari, achiziţionând de pe piaţa internă materii prime şi materiale în vederea desfacerii lor în exterior;
- lipsa unor norme juridice care să garanteze regimul investiţiilor străine, slaba dezvoltare a comerţului cu ridicata, deficitul de mărfuri de pe piaţa sovietică şi neconvertibilitatea rublei au determinat orientarea capitalului străin spre domenii necesitând un volum mic de investiţii şi posibilitatea unor recuperări rapide; cca 33% dintre societăţi au fost create în domeniile comerţului, turismului, şi industriei uşoare, 30% în activitatea de engineering şi servicii de consultanţă-intermediare şi numai 4,9% în construcţia de maşini şi 4,4% în complexul agroalimentar; valoarea medie a aportului partenerilor străini a scăzut între anii 1987-1989 de la 2,4% milioane ruble la 1 milion ruble şi au proliferat societăţile neviabile, speculative, cu capital social simbolic, având ca scop unic – creşterea exportului partenerului pe piaţa sovietică, pe seama unor credite externe primite de societate sub garanţia partenerului autohton.

5) În desfăşurarea relaţiilor comerciale şi de cooperare pe diverse zone economico-geografice, în 1989 şi la începutul anului curent, pot fi remarcate următoarele tendinţe şi obiective prioritare:

a) Înregistrarea unor dificultăţi crescânde în relaţiile cu ţările est-europene şi socialiste neeuropene, constând în:

- reducerea cu 3% a volumului valoric al schimburilor comerciale totale, faţă de 1988, datorită scăderii preţurilor medii de livrare la ţiţei şi alţi purtători de energie din URSS şi a neîndeplinirii angajamentelor de export la maşini şi utilaje ca şi la alte categorii de produse, pentru a face faţă nevoilor interne;

- agravarea deficitului comercial în relația cu aceşti principali parteneri, care dețin 60% din comerțul total sovietic; după un sold negativ de 488,3 milioane ruble în 1988, deficitul a atins 1,2 miliarde ruble în anul 1989, din care numai în schimburile cu Ungaria a totalizat peste 700 milioane ruble.

În această situație, a crescut interesul partenerilor sovietici pentru încheierea unor operațiuni de barter cu decontarea în valută convertibilă şi la prețuri mondiale – ca acțiune de testare a extinderii şi generalizării noului sistem de decontare în raporturile comerciale cu țările est-europene, începând cu anul 1991.

Totodată, întreprinderile sovietice au trecut, mai insistent, la selecția după criterii de nivel tehnic şi calitate a ofertei şi de solvabilitate a partenerilor comerciali.

b) Evitarea agravării dezechilibrelor din balanțele comerciale şi de plăți cu unii parteneri (Iugoslavia, Finlanda, RPD Coreeană, Egipt) prin aplicarea sistemului licențelor de import pe perioada 1989-1990 (în baza Hotărârii Consiliului de Miniştri al URSS nr. 203 din 7 martie 1989).

c) Extinderea şi diversificarea relațiilor economice cu SUA, ca şi negocierea unui cadru juridic mai favorabil pentru desfăşurarea comerțului reciproc, în legătură cu care pot fi menționate:

- majorarea cu 2,3 ori a schimburilor de mărfuri față de 1988, în cadrul cărora, cu o pondere importantă se înscriu livrările nord-americane de grâu (peste 20 milioane tone), de carne, zahăr şi produse alimentare de calitate superioară;
- încheierea, în luna martie a.c., a acordului de principiu în baza căruia SUA vor exporta anual în URSS cel puțin 10 milioane tone grâu, porumb şi soia pe perioada următorilor 5 ani;
- perspectivele relativ favorabile după cele trei runde de negocieri pentru acordarea clauzei națiunii celei mai favorizate de către SUA partenerului sovietic;
- intensificarea acțiunii de atragere a capitalului nord-american, firmele din SUA situându-se în prezent printre cei mai importanți parteneri în cadrul societăților mixte create pe teritoriul URSS.

d) Adâncirea legăturilor de colaborare economică cu partenerii tradiționali
vest-europeni, prin acțiuni bilaterale vizând:

- consolidarea poziției de exportator pe aceste piețe, chiar şi promovând cu prioritate livrările de combustibili, cu toată acumularea unor active importante în relațiile cu unele țări (Franța, Italia);
- atragerea de capital prin intermediul societăților mixte (în principal din RFG, Italia, Franța);

- apelul masiv la credite pe termen mediu şi scurt în vederea finanțării importurilor de cereale şi produse alimentare (din Franța, Anglia etc.).

e) Parafarea la începutul lunii decembrie 1989, a acordului cu CEE referitor la colaborarea economică şi comercială bilaterală pe o perioadă de 10 ani, prevăzând, în principal:

- acordarea reciprocă a clauzei națiunii celei mai favorizate în domeniul comerțului, în condiții similare celor adoptate în GATT;
- suspendarea până în 1995 a restricțiilor cantitative în ce priveşte importul sovietic de mărfuri din țările CEE;
- înțelegeri în problemele privind prețurile practicate în comerțul bilateral, colaborarea serviciilor vamale, arbitrajul şi sprijinirea activității inițiativei particulare şi companiilor;
- dezvoltarea colaborării dintre parteneri în domeniile statisticii, standardizării, extracției de materii prime, energeticii – inclusiv energeticii nucleare – industriei alimentare, ştiinței şi tehnicii, activității bancare, transportului, turismului şi pregătirii cadrelor.

f) Consolidarea prezenței în colaborarea economică dintre țările bazinului Oceanului Pacific, având în vedere şi interesul asigurării unei exploatări mai eficiente a însemnatului potențial economic din Extremul Orient sovietic prin atragerea de tehnică, tehnologie şi mână de lucru din țările zonei, remarcându-se în acest sens:

- extinderea cooperării economice şi tehnice cu Japonia în valorificarea resurselor forestiere şi a zăcămintelor de purtători de energie din zona Iakuției şi Sahalinului, precum şi prelucrarea resurselor marine (în cadrul unor societăți mixte sau a unor acțiuni de cooperare în compensație);
- dezvoltarea de legături economice specifice în relațiile cu China (îndeosebi, legături directe între unități economice în zonele de frontieră, utilizarea forței de muncă din zonele chineze învecinate etc.);
- abordarea pieților țărilor asiatice nou industrializate (tratative avansate cu Coreea de Sud în vederea stabilirii de relații diplomatice şi a dublării volumului de schimburi comerciale reciproce, de la un an la altul, până în 1992; negocieri cu Taiwanul pentru stabilirea de relații comerciale directe, indirect efectuându-se şi în prezent, schimburi relativ intense prin firme japoneze şi vest-germane);
- o prezență economică mai activă în țările în curs de dezvoltare din zonă.

6) În anul 1989, URSS a dus o politică activă de manevrare a cursului valutar, care se înscrie în măsurile pe care guvernul le întreprinde în perspectiva introducerii convertibilității rublei.

Astfel, s-a introdus un curs special necomercial al rublei față de valutele convertibile pornind de la raportul de bază de 6,26 ruble = 1 dolar SUA.

Totodată, au fost organizate, până la începutul anului curent, licitații pentru vânzarea/cumpărarea, contra ruble sovietice, de valută convertibilă, necesară activității de comerț exterior a unităților economice sovietice. În calitate de barometru al relației de schimb care se stabileşte pe piață între rubla sovietică şi valutele convertibile, este de precizat că media cotațiilor a crescut de la 9,5 ruble/dolar în noiembrie 1989, la 17,5 ruble/dolar în ianuarie a.c.

V. Tendințe de accelerare şi radicalizare a reformei economice

Apreciind că, până în prezent, s-au făcut unele progrese în trecerea ramurilor economice pe principiile de autogestiune şi autofinanțare, în dezvoltarea mişcării cooperatiste, a lucrului în arendă etc. preşedintele Gorbaciov menționa, în prima şedință a Consiliului prezidențial de la sfârşitul lunii martie a.c. că este necesară o accelerare şi radicalizare a reformei economice în etapa actuală, deoarece pârghiile economice nu funcționează în mod practic.

El s-a referit, în primul rând, la sistemul de formare a prețurilor, la mijloacele de control bancar, la sistemul monetar-financiar.

Se insistă în prezent pentru introducerea mecanismului care să permită o concurență sănătoasă între unitățile economice, înlăturând influența negativă a „pieței negre”.

După adoptarea, în martie a.c., a Legii privind pământul (care urmează să intre în vigoare la 1 iulie a.c.), se află în pregătire un pachet de 20 acte normative, privind reforma prețurilor, reglementarea investițiilor străine, crearea societăților pe acțiuni şi altele.

Conducătorul sovietic afirmă că ar fi dorit să se urmeze modelul polonez în privința radicalizării şi accelerării procesului de reforme economice.

Anexa nr. 1

URSS: date privind principalii indicatori ai dezvoltării economico-sociale, în anul 1989

Indicatori	Plan anual Realizări					
	Conform legii planului	Precizat ulterior	3 luni 1989 / 3 luni 1988	6 luni 1989 / 6 luni 1988	9 luni 1989 / 9 luni 1988	12 luni 1989 / 12 luni 1990
Produs național brut	4,5	7,0	5,0	3,5	3,6	3,0
Venit național produs	3,8	5,7	4,0	2,5	2,4	2,4
Productivitatea muncii sociale	3,8	4,5	4,5	2,8	2,2	2,3
Producția industrială	4,0	3,0	3,2	2,7	2,2	1,7
Producția globală de bunuri de consum	...	10,0	5,8	5,6	5,7	5,9
- alimentare	...	11,0	2,7	2,9	3,2	3,2
- nealimentare	...	9,3	7,7	7,3	7,3	7,7
Intrarea în producție a mijloacelor fixe (din toate sursele de finanțare)	4,7	13,0	-3,0	-0,8	-3,0	-2,0
Fondul de retribuire la nivelul economiei	...	3,2	9,0	9,5	8,5	9,0
Volumul comerțului cu amănuntul (de stat şi cooperatist)	6,1	7,6	8,9	9,4	9,9	8,1
Servicii pentru populație	11,2	10,5	11,6	10,2	8,2	8,2
Volumul comerțului exterior	-2,0	2,9	-0,6	1,3	2,8	4,7

Sursa: Legea planului de dezvoltare economico-socială pe anul 1989; Comunicatul Comitetului de Stat pentru Statistică al URSS privind evoluția social-economică a țării în anul 1989.

Anexa nr. 2

Principalii indicatori ai planului de dezvoltare economico-socială a URSS pe anul 1990

	Indici (raportați la planul pe 1989)
Produsul național brut	102,3
Venitul național produs	101,1
Structura venitului național utilizat (în% din total venit național)	
- resurse pentru consum curent	86,7
- resurse pentru reproducția lărgită	13,3
Productivitatea muncii sociale	102,8
Producția mijloacelor de producție în industrie	100,5
Producția bunurilor de consum în industrie	106,7
Producția de bunuri de consum (prețuri curente) din care:	113,5
- mărfuri alimentare	102,9
- mărfuri nealimentare	120,3
Servicii prestate pentru populație	111,1
Venituri reale pe locuitor	101,3

URSS (Date monografice 1988 – 1989)

1) *Suprafață* (mii kmp): 2.403,0 (din care, în partea europeană – 5.572 kmp)

a) agricolă (mil ha): 604,9 (în 1988);

b) arabilă (mil. ha): 227,7 (în 1988);

c) păduri (mil. ha): 814,3 (în 1988).

2) *Populație* (mii loc. în 1989): 286.717

a) Structura populației active pe ramuri (în%)

- industrie şi construcții 39;
- agricultură şi silvicultură 19;
- transporturi şi comunicații 8;
- comerț şi alimentație publică,
- aprovizionare tehnico-materială
- şi desfacere 8;
- sănătate, sport, asigurări sociale,
- învățământ, cultură şi artă, ştiință 19;

- aparatul de conducere; servicii
- de asigurări de stat şi creditare 2;
- alte domenii ale economiei 5.

b) Structura persoanelor angajate în economie în:

- întreprinderi de stat (inclusiv
- cooperația de consum) 87,9;
- activitatea comună a colhozurilor 8,4;
- cooperative din domeniul producției
- şi serviciilor 0,5;
- sfera activităților individuale 0,2;
- economia particulară 3,0.

3) *Densitatea populației* (loc/kmp în 1989): 12,7.

4) *Capitala*: Moscova (8.967 mii locuitori).

5) *Principalele oraşe*: la începutul anului 1989, în URSS erau 23 de oraşe cu populație de peste 1 milion de locuitori, între care: Leningrad, Kiev, Taşkent, Baku, Harkov, Minsk, Gorki ş.a.

6) *Organizarea de stat*: republică socialistă, stat federal, condus de un preşedinte ales la 15 martie 1990, de Congresul extraordinar al Deputaților Poporului din URSS. URSS este alcătuită din 15 republici unionale în care sunt incluse teritorial 20 republici autonome, 8 regiuni autonome, 10 districte autonome, 128 regiuni şi provincii. Republicile sovietice socialiste, în ordinea alfabetică, sunt: Armeană, Azerbaidjană, Bielorusă, Estonă, Gruzină, Cazahă, Chirchiză, Letonă, Lituaniană, Moldovenească, RSFS Rusă, Tadjică, Turkmenă, Ucrainiană, Uzbecă.

7) *Resursele subsolului*: URSS deține locul întâi pe glob în privința rezervelor de gaze naturale şi minereu de fier; locul doi la rezervele de cărbune, mangan, platină, aur; locul trei la cupru, plumb, crom, nichel; locul patru la țiței şi zinc etc.

8) *Produsul național brut* (în prețuri curente): 875 miliarde ruble (în 1988).

9) *Venitul național produs* (în prețuri curente): 630,8 miliarde de ruble (1988).

10) Surse de formare a venitului național, pe ramuri economice:

(în% în 1988) (în% în 1988)

- industrie 42,7;
- agricultură 22,8;
- construcții 12,8;
- transporturi şi comunicații 6,1;
- comerț, aprovizionare tehnico-materială şi alte ramuri 15,6.

11) *Rata acumulării* (1988): 4,8%.

12) *Rata inflației* (1989): 7,5%.

13) *Soldul balanței comerciale* (1989): 2 miliarde ruble.

14) *Datoria externă*: La începutul anului 1989 echivala cu 33,6 miliarde ruble, din care valută convertibilă 28,1 miliarde ruble; datoria în relația de decontare în cliring echivala cu 1,9 miliarde ruble, iar cea în ruble transferabile cu 3,6 miliarde ruble (din care, față de Bulgaria – 0,5 miliarde ruble, Ungaria – 0,4, R.D. Germană – 0,4, Polonia – 0,2, România – 0,6, Cehoslovacia – 1,5).

15) *Credite acordate* (situația la 1.XI. 1989): 85,8 miliarde ruble , din care: scadente în 1990 – 7,2 miliarde ruble, până în 1995 – 39,4 miliarde şi după 1995 – 34,5 miliarde. Dintre acestea revin: 43,8 miliarde ruble țărilor est-europene, Cubei, Mongoliei, Chinei, RPD Coreene şi Vietnamului; 42,0 miliarde ruble – țărilor în curs de dezvoltare.

16) *Deficit bugetar*: 92 miliarde ruble.

17) Cursul de schimb al monedei:

a) curs oficial (14.III. 1990): 0,61 ruble = 1 dolar;

b) curs necomercial: 6,26 ruble = 1 dolar.

18) Ştiință şi tehnologie:

a) Cheltuieli pentru cercetare-dezvoltare:

- miliarde ruble în 1988: 37,8;
- în% din venitul național (1988): 6,0.

b) Numărul cercetătorilor ştiințifici: 1522,2 mii persoane în 1988 – cca ¼ din potențialul mondial de cercetare.

c) Numărul descoperirilor ştiințifice înregistrate la sfârşitul anului 1988: 361.

d) Numărul licențelor exportate: 390 (1987).

19) Industrie:

a) Producții (1989):

- energie electrică – 1722 mrd. KWh;
- țiței – 607 mil. t.;
- gaze naturale – 796 mrd. mc.;
- cărbune – 740 mil. t.;
- oțel – 160 mil. t.;
- laminate din oțel – 116 mil. t.;
- țevi din oțel – 20,6 mil. t.;
- minereu de fier – 241 mil. t.;
- maşini-unelte – 48,3 mii t.;
- strunguri cu comandă program – 23,7 mii buc.;
- tractoare – 532 mii buc.;
- aparate, mijloace de automatizare – 5,6 mil. rb.;
- autoturisme – 1217 mii buc.;
- îngrăşăminte minerale (100%);
- substanță utilă – 34,3 mil. t.;
- acid sulfuric – 28,3 mil. t.;
- sodă caustică – 3,2 mil. t.;
- fibre şi fire chimice – 1,6 mil. t.;

- răşini sintetice şi mase plastice – 5,8 mil. t.;
- medicamente – 3,7 mrd. ruble;
- hârtie – 6,3 mil. t.;
- carene – 12,9 mil. t.;
- zahăr – 13,3 mil. t.;
- țesături – 13,1 mrd. mp.;
- încălțăminte – 827 mil. per.;
- detergenți – 1119 mii t.

20) Agricultură:

a) şeptel (mil. capete la 1.I.1990):

- bovine – 118,3;
- porcine – 78,9;
- ovine şi caprine – 144,5.

b) producții (mil. t. 1989):

- cereale – 196,4;
- bumbac – 8,6;
- sfeclă de zahăr – 97,5;
- semințe de floarea soarelui – 7,0;
- cartofi – 72,0;
- legume – 33,5;
- fructe – 9,9;
- struguri – 4,9;
- lână – 474 (mii tone).

21) Comerț exterior:

a) Export:

- volum valoric (mrd. ruble): 68,2;
- export/locuitor: 236 ruble;
- primii 10 clienți (în% din total în 1988): RDG (10,7); Cehoslovacia (9,5); Polonia (9,4); Bulgaria (9,0); Ungaria (6,6); Cuba (5,5); RFG (3,5); România (3,4); Anglia (2,7); Iugoslavia (2,5);
- ponderea exportului în producția unor mărfuri industriale şi agricole (în%, în 1988): utilaj pentru silvicultură, industria lemnului, celulozei şi hârtiei (42,0); aparatură foto (30,6); îngrăşăminte azotoase (27,9); autoturisme (27,1); bumbac (26,6); țiței (23,1); utilaj textil (20,2).

b) Import:

- volum valoric (miliarde ruble): 70,2;
- import/locuitor: 246 ruble ;
- primii 10 furnizori (în% în total): Polonia (10,9); RDG (10,8); Bulgaria (10,5); Cehoslovacia (10,3); Ungaria (7,6); Cuba (5,9); RFG (5,0); România (3,7); Finlanda (3,3); Iugoslavia (3,2);
- ponderea importului în consumul unor produse industriale şi agricole (1989, în%): utilaj textil (56,6); utilaj chimic (54,8); fructe

proaspete (54,0); utilaj de laminare (53,1); utilaj pentru industria alimentară (41,9), vagoane de tramvai (32,7); lână (25,4); zahăr (24,5).

22. Raportul între unii indicatori sintetici ai economiei URSS şi ai economiei SUA:

	Nivelul URSS, în procente, față de nivelul SUA		
	1970	**1985**	**1988**
Venitul național	peste 65	66	64
Producția industrială	peste 75	peste 80	79
Productivitatea muncii în industrie	aprox. 53	peste 55	54
	media anilor		
	1971-1975	**1981-1985**	**1981-1987**
Producția agricolă	aprox. 85	aprox. 85	82
	media anilor: 1966-1984 1981-1987		
Productivitatea muncii în agricultură		aprox. 20-25	16

Sursa: Date publicate de Anuarul statistic al URSS, Moscova 1986,1988.

ECONOMIA SPANIOLĂ, PREZENT ŞI PERSPECTIVE

1. Situația economică până la aderarea la CEE

Instalarea în 1982 a primului guvern socialist constituie, de fapt, opțiunea Spaniei pentru „el cambio" (schimbarea), după 7 ani de guvernare a Uniunii Centrului Democratic, partidul care a guvernat țara după dictatura franchistă. Guvernul socialist avea de rezolvat cele mai stringente probleme ale Spaniei: criza economică, şomajul (care atingea 16% din populația activă a țării), inflația (14%), modernizarea legislației, restructurarea industriei, depăşirea izolării pe plan extern.

Noul guvern a acordat o atenție specială şomajului, considerat a fi problema națională numărul 1 şi s-a angajat ca în primii 4 ani de guvernare să creeze 800.000 noi locuri de muncă. În ciuda eforturilor făcute, acest obiectiv prioritar al politicii economice nu a putut fi atins.

Pregătirea Spaniei pentru intrarea în Piața comună, ceea ce implica intrarea țării în concurență directă cu industria puternic dezvoltată a unora din partenerii comunitari a determinat guvernul socialist să adopte începând cu 1978 programe de trecere la „reconversiunea" industrială, ceea ce, de fapt, a însemnat o încetinire a ritmului de creştere economică. Modernizarea „din mers" a principalelor ramuri industriale a condus la o pierdere de peste 120.000 locuri de muncă din diferite sectoare industriale supuse restructurării. În anul 1983, produsul intern brut pe locuitor era de 4.700 dolari, situând Spania la acest indicator pe penultimul loc în cadrul țărilor membre ale CEE. Criza economică, slăbirea cererii interne şi lipsa de resurse financiare au agravat problema şomajului, numărul celor fără un loc de muncă ajungând, în preajma aderării Spaniei la CEE, la 1,6 milioane persoane, ceea ce reprezenta peste 20% din forța de muncă activă.

2. Situația economică după aderarea la CEE

Începând cu data de 1 ianuarie 1986, Spania a devenit membră cu drepturi depline a Pieței comune, încheind o perioadă pregătitoare de circa 10 ani de la depunerea cererii de aderare, în 1977. Aderarea Spaniei la CEE a reprezentat un moment de cotitură în evoluția economică şi socială a țării. Astfel, Spania, până atunci cu o economie relativ conservatoare, a început să-şi deschidă larg frontierele. Ponderea comerțului exterior în PIB depăşea, în 1989, 30% (de la 25% în 1980). În timp ce în urmă cu 10 ani țările membre ale CEE deținеau o pondere de 50% din totalul schimburilor externe ale Spaniei, după numai 4 ani de la aderare, această pondere a ajuns deja la 60%. Această

implicare masivă în comerțul cu țările comunitare s-a realizat, în special, în detrimentul schimburilor cu țările Americii Latine, cu care Spania are relații tradiționale.

Politica economică în care s-a angajat guvernul condus de Felipe Gonzales, în perioada imediată după aderare, a trebuit să fie subordonată unei „sfidări" suplimentare legate de „proiectul pieței unice – 1992". Acest proiect comunitar a dobândit pentru spanioli semnificația unei ambiții naționale: ieşirea din stagnarea economică, modernitatea politică şi economică. Cum orice ieşire dintr-o situație dificilă presupune mai întâi o calitate deosebită a factorului uman, s-a trecut la o „împrospătare" a cadrelor, atât conducătorii politici cât şi experții care îi înconjoară fiind aleşi din oameni tineri, tehnocrați, cu bogată experiență internațională, care adesea au studiat, completându-şi pregătirea, în universități din străinătate.

Climatul macroeconomic în care acționează firmele spaniole după aderare, le supune unei presiuni continue, ceea ce impune cu acuitate necesitatea de adaptare permanentă la spiritul competițional. Deschiderea economiei spaniole a condus la o intensificare a concurenței, necunoscută până atunci majorității întreprinderilor autohtone. Eforturile întreprinse de acestea s-au concretizat în investiții masive, al căror ritm de creştere a depăşit 13% în ultimii 4 ani.

Datorită faptului că Spania este încă puternic dependentă de importurile de tehnologie avansată, în anul 1988, investițiile străine au totalizat peste 1.200 milioane dolari, ceea ce reprezintă de 8 ori mai mult decât în 1980.

3. Efecte ale aderării Spaniei la CEE

- Reducerea progresivă a barierelor tarifare şi aplicarea fiscalității indirecte nepenalizatoare (cu o taxă medie asupra valorii adăugate de 12%), conjugate cu sporirea cererii interne au provocat un aflux de produse comunitare pe piața spaniolă, care au obligat întreprinderile locale să se adapteze rapid exigențelor concurenței internaționale.

- Aderarea la Piața comună şi intensificarea concurenței are repercursiuni inegale asupra diferitelor sectoare ale economiei spaniole. Dintre acestea, industria este cea mai afectată de restructurările masive impuse de acest proces. Ea nu a putut rezista concurenței străine decât prin importante măsuri de raționalizare. Urmare a acestor măsuri numărul persoanelor ocupate în industrie a scăzut la 2,6 milioane în 1989 de la 2,9 milioane în 1980. În schimb, producția industrială a sporit în aceeaşi perioadă cu 15%.

- În timp ce agricultura a cunoscut un proces de redimensionare similar cu cel din industrie, sectorul serviciilor a înregistrat o veritabilă explozie. Turismul a devenit una dintre principalele surse de venituri din economia spaniolă. Astfel, veniturile provenind din turism au crescut de peste 4 ori față de 1980, atingând 16 miliarde dolari în 1988.

- Liberalizarea pieţelor financiare internaţionale a avut, de asemenea, repercursiuni notabile în Spania. Dacă anterior aderării piaţa financiară spaniolă era aproape izolată de lumea externă, în prezent situaţia s-a modificat fundamental. Măsurile cele mai recente, intrarea pesetei în Sistemul Monetar European (SME) la 19 iunie 1988 şi restructurarea sistemului bursier (29 iulie 1989), vor determina integrarea sistemului bancar spaniol în circuitul financiar european şi mondial.

- Pentru adaptarea din mers a economiei spaniole la mecanismele comunitare, guvernul a întreprins numeroase privatizări ale sectorului public. Capitalizarea şi privatizarea sunt cuvintele de ordine în domeniul economic.

- Pragmatismul este la ordinea zilei; atât întreprinderile publice, cât şi cele private urgentează însănătoşirea structurilor economice şi financiare, optimizarea producţiei, îmbunătăţirea calităţii produselor şi a service-ului post-vânzare.

- Încurajând consolidarea întreprinderilor, guvernul sprijină fuziunile şi achiziţiile prin pârghii economice (scutiri de impozite şi alte stimulente). Cu toate acestea, Spania nu are încă companii semnificative cu activitate multinaţională. Din cele mai mari 500 de companii vest-europene, doar 11 pot fi considerate spaniole.

- Firmele cele mai mici şi mijlocii care predomină în Spania au constituit în mod tradiţional proprietăţi de familie, cu capitalul social controlat de familiile respective sau de bănci. Ca şi în cazul Italiei, avuţii considerabile sunt controlate de câteva familii ca: Botin, March, Boada, Ferrer şi Folch sau de „financiari" precum Alberto Cortina, Alberto Alcocer, Jacques Hach şi Mario Conda.

- Băncile controlează o parte din ce în ce mai însemnată din economie, iar în perspectiva pieţei unice a CEE din 1992 este de aşteptat ca rolul lor să crească. Principalele şase bănci – Banco Espanol de Credito, Banco de Bilbao et Vizcaya (BBV), Banco Santandor, Banco Central, Banco Hispano-Americano şi Banco Popular – îşi dezvoltă propriile grupuri industriale, achiziţionând participaţii la principalele firme.

În concluzie, majoritatea celor chestionaţi pe tema efectelor aderării Spaniei la Piaţa comună, apreciază că avantajele sunt superioare dificultăţilor inerente legate de perioada de adaptare la cerinţele apartenenţei la CEE.

4. Caracteristici ale industriei spaniole

a) *O industrie puţin specializată şi o structură încă insuficient adaptată.* Spania a declanşat procesul de industrializare începând cu anii '60, dezvoltându-şi industriile de bunuri de consum tradiţionale (textile, încălţăminte, pielărie) şi, în special, industria grea (siderurgie şi chimia de bază), ceea ce a permis, începând cu anii '70 să-şi dezvolte construcţiile de nave şi auto. În privinţa bunurilor de investiţii, acestea provin în cea mai mare parte din import.

b) Mult timp, Spania a mizat în dezvoltarea industriei pe costul scăzut al forței de muncă. Costul mediu salarial orar este evaluat la circa 5 dolari, ceea ce o situează pe locul 10 între țările comunitare. Ca urmare, Spania s-a specializat în industriile care încorporează o mare cantitate de forță de muncă în care concurența se exercită prin preț.

c) Cercetarea şi inovația sunt aproape absente din politicile economice şi industriile spaniole. Afirmația filozofului Miguel de Unamuno „que inventen ellos" („alții – străinii să inventeze") pare încă o opinie larg împărtăşită. Astfel, peste 85% din brevetele de invenții înregistrate în Spania sunt de origine străină (față de o medie de 45% în CEE), această țară fiind primul importator de brevete din Comunitate.

d) Structurile industriale spaniole sunt, în marea majoritate, învechite. Industria este insuficient concentrată. Din cele 326.000 întreprinderi industriale 99,7% au sub 500 de salariați, utilizând 77% din populația activă, realizând 80% din producția totală şi 60% din investițiile industriale.

e) Sectorul public este puțin important şi se află în dificultate. Acesta este localizat în industrie şi servicii, având o contribuție de 9% în PNB, ocupând 6% din forța de muncă şi realizând 20% din totalul investițiilor. Din acest punct de vedere, Spania se situează sub media comunitară, unde sectorul public este mult mai puternic. Punctul forte al sectorului public este reprezentat de Institutul Național al Industriilor (INI) care asigură peste 50% din extracția de cărbune, producția de aluminiu şi produse siderurgice şi 90% din construcțiile navale. Sectorul public mai este prezent în electronică, textile şi rafinarea petrolului.

f) Societățile transnaționale controlează 60% din producția de detergenți, 70% din vopsele, 80% din fibrele sintetice şi artificiale, 90% din anvelope, camerele auto şi materiale plastice. Capitalul străin este puternic prezent şi în industria constructoare de maşini şi în construcțiile auto. După cumpărarea grupului SEAT de către Volkswagen, întregul sector al construcțiilor de automobile pentru turism se află sub control străin. Cu o producție de peste 1,4 milioane automobile, Spania ocupă locul al 4-lea în Europa.

g) Industria spaniolă, mult timp protejată de influențele străine, (gradul mediu de protecție tarifară înainte de aderare era de 14% față de 4,1% pentru CEE) este tot mai expusă concurenței străine datorită reducerii treptate a protecției vamale convenită în tratatul de aderare la Piața comună. Cu toată intervenția statului şi a masivelor investiții străine, industria spaniolă nu este încă suficient de competitivă. Din această cauză, deficitul comercial extern cu produse industriale s-a agravat an de an. Pe termen lung, pentru Spania se pune cu acuitate problema specializării industriale.

Evoluția principalilor indicatori macroeconomici ai Spaniei în perioada 1987-1989 şi perspective pentru anul 1990

Indicatori	1987	1988	1989[x]	1990[xx]
1. Produsul intern brut (mrd. pesetas)	35714	39684	44380	48862
2. PIB (creşteri reale%)	5,5	5,2	4,6	4,0
3. Rata inflației	5,2	4,8	6,8	6,9
4. Rata şomajului (% din populația activă)	20,5	19,5	16,6	16,5
5. Soldul balanței comerciale CIF/FOB (în mrd. pesetas)	- 1831	- 2359,6	- 3268	- 3405
6. Soldul balanței de plăți curente (mrd. dolari)	3,8	0,3	- 3,8	-2,5
7. Export (creşteri anuale%)	5,9	7,0	7,3	7,3
8. Import (creşteri anuale%)	20,4	15,2	15,0	10,6
9. Gradul de utilizare a capacităților industriale (%)	78,0	80,0	80,0	79,0
10. Cursul de schimb al pesetei față de dolarul SUA (1 dolar = n pesetas)	123,5	116,5	118,4	...

x - estimări;
xx – previziuni.

5. Spania în perspectiva pieței interne unice a CEE

De la integrarea în Piața Comună, Spania a înregistrat un ritm mediu anual al creşterii economice (de circa 5% în 1987, 1988 şi 1989) sensibil peste media comunitară. Rata şomajului s-a redus până la 16,6% din populația activă (nivel care părea improbabil de atins în urmă cu 4 ani).

Rezultatele unui sondaj efectuat printre conducătorii de întreprinderi spanioli, la începutul acestui an, indică faptul că, deocamdată, în Spania nu se manifestă îngrijorare în legătură cu perspectivele economice ale firmelor spaniole în viitoarele condiții de piață unică. O analiză mai aprofundată poate pune însă în evidență şi o serie de probleme.

Economia spaniolă este dominată de întreprinderi (companii) mici şi mijlocii, adaptate unei piețe protejate de taxe vamale ridicate şi subsidii (subvenții) de stat. Nu este o economie axată pe export. Cu toate că, în contextul programelor de încurajare a exporturilor ale Ministerului Comerțului (ICEX), s-au cheltuit miliarde de pesete, importurile cresc de două ori mai repede decât exporturile.

Încurajând consolidarea întreprinderilor, guvernul sprijină fuziunile şi achizițiile (preluările) de participații prin pârghii economice (scutiri de impozite şi alte stimulente). Cu toate acestea, Spania nu are încă companii

semnificative cu activitate multinațională. Dintre cele mai mari 500 de corporații vest-europene, numai 11 pot fi considerate ca spaniole.

Creşterea economică a Spaniei s-a bazat în mare măsură pe cererea de consum internă, a cărei dezvoltare a depăşit cu mai multe puncte procentuale dezvoltarea producției interne. În aceste condiții, deficitul balanței comerciale a crescut continuu (în octombrie 1989 acesta era cu 60% mai mare decât în octombrie 1988, influența cursului de schimb fiind extrem de redusă). Rata anuală a inflației a fost estimată la 6,5 – 7% în 1989. S-au adoptat unele măsuri (în iulie 1989) pentru temperarea „supra-încălzirii inflaționiste bazate pe cererea de consum: restrângerea creditării pentru consum şi reducerea masei monetare cu 500 miliarde pesete (circa 4 miliarde dolari). Până în prezent, aceste măsuri nu au dat rezultate sesizabile.

Din creşterea economică realizată în ultimii ani, estimări ale OCDE consideră că până la 40% poate fi atribuită investițiilor directe de capital străin. Pornind de la acest element (ponderea însemnată a investițiilor străine în dezvoltarea economiei spaniole) există în prezent unele temeri (exprimate, între alții, de Juan March, preşedintele consorțiului Grupo March) că deschiderea de noi perspective pentru investiții în țările est-europene ar putea reduce afluxul de capitaluri către Spania în perioada următoare.

6. Elemente ale structurilor economice şi politice

Vechea triadă pe care s-a bazat puterea în anii lui Franco – biserica, aristocrația şi armata – a făcut loc unei noi generații de tehnocrați care permit legături strânse (chiar o alianță) între guverne şi cercurile de afaceri.

Firmele mici şi mijlocii care predomină în Spania au constituit în mod tradițional proprietăți de familie, cu capitalul social controlat de familiile respective sau de bănci.

Băncile controlează o parte din ce în ce mai însemnată din economie şi este de aşteptat ca rolul lor să fie în continuare în creştere. În unele cazuri – cum ar fi BBV pentru servicii de furnizare a energiei electrice sau Banesto pentru industria cimentului – băncile încearcă să obțină controlul asupra întregului sector de activitate.

Până nu de mult, bursa de valori (piața de capital) avea reglementări necorespunzătoare pentru desfăşurarea unei activități însemnate. Pe măsură ce vor intra în vigoare reglementările care intenționează asigurarea unor condiții de funcționare asemănătoare celor de la alte burse din CEE, se consideră că bursa va deveni o sursă însemnată de capitaluri. Capitalizarea în bursă se va putea dezvolta considerabil, oferind economiei o mai mare flexibilitatea a lichidității disponibile.

O componentă însemnată a economiei spaniole după 1992 ar putea fi, conform estimărilor unor specialişti, activitățile companiilor multinaționale. Pornind de la investițiile străine făcute în ultimii ani în Spania, se apreciază că

va fi necesar să se țină cont într-o măsură sporită de necesitățile companiilor străine care acționează.

7. Unele probleme puse de condițiile locale specifice

În primul rând este vorba de competitivitatea redusă a întreprinderilor spaniole: companii mici fără tradiții de export, forță de muncă slab calificată, nivel relativ scăzut al dezvoltării tehnologice.

La acestea se adaugă un sistem de telecomunicații învechit (apreciat de preşedintele companiei Telefonica, Candido Velezquez, drept „un dezastru"), infrastructură încă nedezvoltată la nivelul cerințelor (doar 3000 km de autostrăzi de mare viteză şi un sistem de transport feroviar neadecvat, totalizând mai puțin de 15000 km căi ferate). Deşi s-a propus extinderea rețelei trenului de mare viteză (TGV) până la Barcelona, Madrid şi Sevilla, cea mai mare parte a țării va rămâne în afara sistemului. Este puțin probabil ca problemele ridicate de infrastructură să fie rezolvate în viitorul apropiat, date fiind intențiile guvernului actual de a reduce datoria publică şi dezechilibrul bugetar până în 1993, fiind evident că se va proceda la o restrângere a cheltuielilor pentru lucrări publice. Guvernul, în ceea ce priveşte resursele financiare, mizează şi pe sporirea veniturilor generată de creşterea economică şi de reducerea fraudelor (evaziunii) fiscale.

Există, de asemenea, o serie de probleme regionale. Doar Catalonia şi Țara Bascilor sunt regiuni în care să existe spirit întreprinzător şi „cultură" de afaceri. În afara Madridului, practic, nu există tradiții antreprenoriale. Obiceiurile, pregătirea, tradițiile populației constituie factori însemnați de care trebuie ținut cont. Monserrat Olle Valles, director la Business Innovation Centre din Technological Park – Valles afirma: „Atunci când ai de-a face cu o regiune ca Asturiile, unde în mod tradițional cultura muncii a fost aceea de a lucra pentru mari companii, cum ar fi în minerit, oamenii nu ştiu ce ar putea să facă decât de a lucra pentru altcineva. Este extrem de greu să restructurezi aceste regiuni".

Experți ai Comisiei CEE consideră că până şi o zonă industrializată ca Țara Bascilor ar putea fi marginalizată în condițiile pieței interne unice, marea slăbiciune a zonei citate constând în disponibilitatea redusă de adaptare la noi tehnologii. Javier Garcia Egocheaga, fost ministru al industriei din guvernul Țării Bascilor şi preşedinte la Banco de Inversion y Servicios Financieros, şi-a exprimat dezacordul cu un astfel de punct de vedere, precizând că „există antreprenori deosebit de activi în industrie şi servicii şi ei vor reuşi să reconvertească industriile existente astfel încât să facă față cerințelor pieței interne unice".

8. Forța de muncă

Numai 16% din muncitorii spanioli sunt înscrişi în organizații sindicale. Cu toate acestea, sindicatele constituie un factor puternic de presiune şi de

influenţare a opiniei publice. Respectarea largă a chemării pentru greva generală din 14 decembrie 1988 a arătat că sindicatele se bucură de un sprijin mult mai larg decât o arată componenţa lor numerică.

Preşedintele Uniunii Generale a Muncitorilor (UGT), Nicolas Redondo, a declarat că organizaţia sa sprijină cu convingere programul de realizare a pieţei interne unice, accentuând în acelaşi timp faptul că implementarea acestui program va trebui să fie însoţită de adoptarea unei „Carte Sociale" care să garanteze drepturile lucrătorilor. Atingerea actualelor niveluri comunitare pentru sănătate, protecţia muncii şi asigurări sociale (îndeosebi în privinţa ajutoarelor pentru şomerii pe perioade îndelungate), va contribui la ridicarea semnificativă a calităţii vieţii muncitorilor spanioli.

În ultima perioadă, preocuparea pentru îngrădirea creşterilor salariilor (determinată de cerinţa sporirii competitivităţii de preţ a exporturilor spaniole) a produs o ruptură între UGT şi partidul socialist, cauzată de refuzul guvernului de a contribui la realizarea unui acord complex între sindicate şi patronat.

Viitoarele concentrări ale activităţii industriale ar putea cauza restrângeri ale locurile de muncă, problemă de o importanţă deosebită într-o ţară cu nivel ridicat al şomajului şi cu o forţă de muncă în creştere numerică.

9. Probleme comerciale

După cum s-a arătat, consumatorii spanioli, după decenii de relativă austeritate şi posibilităţi limitate de alegere, se află într-o perioadă de sporire fără precedent a cheltuielilor pentru consum (care s-au dublat în ultimii şase ani), caracterizată şi prin alocarea unor sume tot mai mari pentru bunuri de larg consum (mai ales îmbrăcăminte) şi pentru petrecerea timpului liber (divertisment, sport, turism etc.). Restrângerea dezaprobării în plan social faţă de consumatorism este reflectată şi de faptul că, în 1988, o treime din numărul total al autoturismelor vândute pe piaţa spaniolă proveneau din import, cu o preferinţă pentru modelele germane cu motoare puternice. Vânzările de alimente gata preparate sau de produse congelate au crescut odată cu încadrarea în muncă a unui număr tot mai mare de femei, oglindind tendinţele din celelalte ţări membre ale Pieţei Comune. Până şi vânzările de bere au sporit substanţial într-o ţară în mod tradiţional consumatoare de vinuri. Toate acestea indică un grad ridicat de disponibilizare a consumatorului spaniol faţă de obiceiuri şi produse de consum străine.

Firmele care vor încerca să pătrundă pe piaţa spaniolă vor putea fi însă confruntate cu probleme ridicate de reţelele de distribuţie extrem de fragmentate şi de preponderenţa magazinelor mici „de familie". Mulţi clienţi preferă să-şi facă cumpărăturile pe plan local, chiar dacă acestea implică uneori preţuri mai ridicate. Programul de lucru al magazinelor este extrem de lung şi neproductiv: ziua de muncă se întinde de la 9 a.m. la 7 p.m. (9-19), întreruptă de pauze lungi pentru cafea (dimineaţa şi după amiaza) şi masă (o

întrerupere de până la 3 ore în mijlocul zilei). Specialiştii consideră că nu este realist să se conteze pe o modificare radicală a acestor deprinderi în actualul deceniu.

De asemenea, o problemă majoră o constituie deficiențele din domeniul evidențelor contabile, din sistemul de plăți, ca şi înclinația către evaziune fiscală, toate acestea alimentând o importantă economie „paralelă", cu foarte mulți bani „negri" în circulație.

10. Probleme regionale şi sectoriale

Spania este o țară marcată de puternice tendințe centrifuge regionale, iar perspectivele de acțiune economică în „piața internă unică" sunt recepționate diferențiat în fiecare regiune. Există o preocupare generală pentru atragerea de investiții străine şi „autonomia" (regiune autonomă) are un program în acest sens, însă, datorită rivalităților locale se înregistrează deseori dublări (multiplicări) ale eforturilor făcute. De exemplu, atât oraşul Barcelona cât şi „autonomia" Cataloniei (respectiv municipalitatea capitalei şi administrația regiunii) şi-au instalat câte un birou separat la New York, pentru atragerea investițiilor americane.

Sectorul (ramura) serviciilor, care reprezintă 60% din economia spaniolă este, în principal, axat pe hrănirea, alimentarea şi servirea a circa 54 de milioane de turişti pe an. În ultimii doi ani creşterea sectorului turistic s-a încetinit, activitatea având de suferit ca urmare a reorientării către o concepție a ofertei turistice diferită de cea care a alimentat creşterea turismului spaniol în anii 1960 şi 1970 („soare şi distracții – ieftin"). De asemenea, lipsa de spații hoteliere moderne, poluarea şi aprecierea pesetei sunt de natură să afecteze negativ dezvoltarea turismului spaniol.

Firmele de turism străine controlează în bună parte piața spaniolă şi doar 50% din veniturile produse de turiştii străini rămân în țară. Viitoarea concentrare a serviciilor hoteliere va favoriza lanțurile de hoteluri cum sunt Sol Hotels şi HUSA.

În sectorul bancar şi al serviciilor hoteliere, piața este dominată de firme spaniole printr-o rețea extrem de densă de peste 16000 de filiale care acoperă întreaga țară. Băncile mai puternice îşi extind activitatea către Portugalia şi sudul Franței, intră în raporturi de cooperare cu bănci străine (Banco Santander cu Royal Bank of Scotland, de exemplu) şi încearcă să-şi sporească activele şi activitățile pentru a face față concurenței după momentul 1992.

Industria prelucrătoare spaniolă apare ca deosebit de vulnerabilă în perspectiva pieței interne unice, îndeosebi datorită investițiilor reduse pentru cercetare-dezvoltare. Cu toate că sumele alocate pentru cercetare-dezvoltare s-au dublat în perioada 1985-1989, ponderea acestor cheltuieli în PNB este încă sub 1%, mult mai mică decât în alte țări membre ale CEE. Este posibil ca acest factor să influențeze negativ asupra flexibilității şi posibilităților de

adaptare rapidă ale industriei spaniole, grevând asupra competitivității produselor. Pe piețele de export, competitivitatea va putea fi afectată de disponibilitatea redusă a firmelor spaniole pentru crearea de rețele de distribuție în străinătate. Mai puțin de jumătate dintre firmele spaniole care exportă în Marea Britanie şi Germania dețin organizații pentru desfacere în țările respective, majoritatea exportatorilor spanioli bazându-se pe vânzările directe ale sediilor din Spania sau ale agenților proprii.

În mod foarte probabil, accentuarea concurenței va produce dificultăți producătorilor de textile, componente auto, produse farmaceutice, alimentare, ca şi industriei siderurgice.

Sectoarele ce implică tehnologii de vârf au fost dintre cele mai dinamice din Spania.

În 1989, piața echipamentelor electronice şi informatice a fost în creştere cu 28%. În 1988 importurile de produse ale tehnologiei de vârf au fost de cinci ori mai mari decât exporturile.

Pentru următorii ani se estimează menținerea unei activități extrem de intense în construcții (atât clădiri de uz personal şi industrial, dotări social-culturale, cât şi infrastructură), fiind extrem de probabilă menținerea ritmului de creştere cu 11% anual, înregistrat în ultimii doi ani. Acest adevărat „boom" în construcții este alimentat de cererea de locuințe (în creştere după perioada de relativă criză din 1979-1985), de proiectele de construcții complexe pentru Olimpiada de la Barcelona şi Expoziția Mondială de la Sevilla din 1992, antrenând şi o expansiune a activității în ramura producției materialelor de construcție. În acest din urmă domeniu, firme cum sunt Uralita şi Asland and Valenciana de Cementos apar ca pregătite să facă față cerințelor pieței interne unice a CEE.

Sectorul de stat, administrat prin intermediul Instituto Nacional de Industria (INI) a înregistrat rezultate deosebit de bune după restructurarea inițiată în 1982. Subvențiile de stat încă reprezintă 7% din venitul total, dar creşterea sectorului public a fost mai rapidă decât a sectorului privat. Profiturile companiilor de stat au crescut, spre exemplu, cu 86% în 1988.

SPANIA (Date monografice 1988 – 1989)

1. SUPRAFAȚA: 504.800 kmp

din care:

- suprafață agricolă: 307.000 kmp;
- suprafață arabilă: 204.200 kmp.

2. POPULAȚIA: 38,8 milioane locuitori

din care:

- populația activă: 14,7 milioane persoane;
- şomeri: 2,4 milioane persoane;
- structura populației active ocupate în: (%)

- agricultură, silvicultură, pescuit 15,1
- industrie 32,4
- servicii 52,5
- 3. DENSITATE: 77 locuitori/kmp.

4. PRODUS INTERN BRUT: 178,0 miliarde dolari (preţuri curente 1989).
5. PRODUS INTERN BRUT PE LOCUITOR: 4.587 dolari.
6. SURSE DE FORMARE A PIB (%):

- agricultură 5;
- industrie 29;
- servicii 60;
- construcţii 6.

7. RATA ACUMULĂRII (% din PIB): 20,7 (1988).
8. RATA INFLAŢIEI: 6,7 (1989).
9. RATA ŞOMAJULUI: 16,4 (1989).
10. SOLD BALANŢĂ COMERCIALĂ: 22 miliarde dolari.
11. SOLD BALANŢĂ DE PLĂŢI CURENTE: 3,6 miliarde dolari.
12. REZERVE OFICIALE: 46,64 miliarde dolari

din care:

- aur 5,42 miliarde dolari;
- rezerve valutare 39,5 miliarde dolari.

13. CURS DE SCHIMB MEDIU ANUAL AL PESETEI FAŢĂ DE DOLAR: 118,1368 pesete/dolar în 1989 (- 1,6% faţă de 1988).
14. DEFICIT BUGETAR: - 12 miliarde dolari (1988);

- 10,1 miliarde dolari (estimări pentru 1989).

15. ŞTIINŢĂ ŞI TEHNOLOGIE:

a. Cheltuieli pentru cercetare-dezvoltare: 1,8 miliarde dolari (1987) (0,59% din PIB).
b. Credite bugetare pentru finanţarea cercetării-dezvoltării: 1,2 miliarde dolari (în 1987).
c. Număr de cercetători sau diplomaţi universitari care lucrează în cercetare: 19,477 persoane (1987).
d. Schimburile externe de tehnologie (milioane dolari):

- importuri - 0,7 miliarde dolari;
- exporturi - 0,2 miliarde dolari;
- sold - 0,5 miliarde dolari.

16. AGRICULTURA:

a. Şeptel (mii capete) în 1988:

- bovine - 4986;
- porcine - 16941;
- ovine - 17894;
- caprine - 2900;

- păsări - 55000.

b. Producție (milioane tone), în 1988:

- cereale 23,6;

din care:

- grâu 6,5;
- orez 0,5;
- orz 12,1;
- porumb 3,6.
- struguri 3,7;
- vin 2,3;
- sfeclă de zahăr 9,1;
- portocale 2,2;
- lămâi 0,7;
- banane 0,4;
- migdale 0,1;
- căpşuni 0,2;
- carne vită 0,4;
- carne ovine 0,2;
- carne porcine 1,7;
- carne păsări 3,3;
- lapte de vacă 6,6;
- brânzeturi 0,2;
- ouă 0,757.

17. ENERGIE:

a. Producția totală: 29,74 milioane TEP (1988)

din care:

- nucleară 9,22 milioane TEP (31%);
- cărbune 11,82 milioane TEP (39,8%);
- petrol 1,67 milioane TEP (3,6%);
- gaze naturale 0,65 milioane TEP (2,1%);
- alte surse 6,39 milioane TEP (21,5%).

b. Consum total: 77,38 milioane TEP (1988)

din care:

- nucleară: 9,22 milioane TEP;
- cărbune: 18,52 milioane TEP;
- petrol: 40,74 milioane TEP;
- alte surse: 6,39 milioane TEP.

c. Producție de energie electrică: 133,17 GWh (1988)

din care:

- nucleară: 31,0%;
- cărbune: 41,6%;

- petrol: 4,7%;
- gaze naturale: 1,2%;
- alte surse: 21,5%.
- (incluzând hidroenergie, geotermică, solară, eoliană).
- 18. COMERȚ EXTERIOR (date 1989):
- a. Export:
- volum valoric (miliarde dolari): 47,2 (locul 12 pe glob);
- pondere în PIB: 26,5%;
- export/locuitor: 1216 dolari;
- primii 10 parteneri comerciali (% din total):

1. Franța 18,8;
2. RF Germania 12,0;
3. Anglia 9,5;
4. Italia 8,9;
5. SUA 8,1;
6. Olanda 5,4;
7. Portugalia 4,5;
8. Belgia – Luxemburg 3,0;
9. Elveția 1,8;
10. Japonia 1,4.

b. Import:

- volum valoric (miliarde dolari), (locul 12 pe glob): 69,0;
- pondere în PIB: 38,7%;
- import/locuitor: 1778 dolari;
- primii 10 furnizori (% din total):

1. RF Germania 16,1;
2. Franța 12,8;
3. Italia 8,8;
4. SUA 8,3;
5. Anglia 7,0;
6. Japonia 4,5;
7. Belgia – Luxemburg 3,2;
8. Olanda 3,2;
9. URSS 1,8;
10. Portugalia 1,7.

Orientarea geografică a importului Spaniei în 1988 şi 1989

	1988		1989	
	milioane dolari	%	milioane dolari	%
Total import din care:	58047,6	100,0	68935,9	100,0
INTRA-CEE	3275,4	56,5	38847,6	58
EXTRA-CEE din care:	25251,6	43,5	30020,1	45,8
1) Ţări membre OCDE, excl. CEE din care:	12553,2	21,6	14712,5	21,3
- ţări AELS	3333,6	5,7	4082,1	
- SUA	5214,0	9,0	6190,8	9,6
- Japonia	2752,8	4,7	3050,3	4,4
2) Ţări în curs de dezvoltare, din care:	10939,2	18,8	13216,5	19,2
- ţări din Bazinul Mediteranean	1952,6	3,3	2353,0	3,4
- ţări OPEC	3834	6,6	4999,5	7,2
- ţări din America Latină	2826	4,9	2973,3	4,5
3) Ţări din Europa centrală şi de est şi din alte ţări socialiste (RP Chineză, Cuba şi R.S. Vietnam)	1759,2	3,0	2091,1	3,0

Sursa: EUROSTAT – External Trade, nr. 2/1990.

Orientarea geografică a exportului Spanei în 1988 şi 1989

	1988		1989	
	milioane dolari	%	milioane dolari	%
Total export din care:	43722,0	100,0	47164,7	100,0
INTRA-CEE	26422,8	60,4	29188,5	61,9
EXTRA-CEE din care:	16918,8	38,6	17491,1	37,1
1) Ţări membre OCDE, exclusiv CEE, din care:	6655,2	15,2	6912,4	14,3
- ţări AELS	1670,4	3,8	1729,2	3,8
- SUA	3190,2	7,3	3256,0	7,0
- Japonia	300,0	0,9	499,4	1,0
2) Ţări în curs de dezvoltare, din care:	9318,0	21,3	9453,4	20,0
- ţări din Bazinul Mediteranean	2403,6	5,5	2337,5	5,0
- ţări OPEC	1808,4	4,1	1693,0	3,8
- ţări din America Latină	1305,6	3,1	1489,9	3,1
3) Ţări din Europa centrală şi de est şi din alte ţări socialiste (RP Chineză, Cuba şi R.S. Vietnam)	945,6	2,2	1125,3	2,4

Sursa: EUROSTAT – External Trade, nr. 2/1990.

Importul pe principalele grupe de produse ale Spaniei, în 1988 şi 1989

	1988		1989	
	milioane dolari	%	milioane dolari	%
Total import	58047,6	100,0	68935,9	100,0
1. Produse agroalimentare	5143,2	8,8	5526,4	8,0
2. Băuturi alcoolice şi tutun	814,8	1,4	815,1	1,2
3. Materii prime	4872,0	8,4	5306,4	7,7
4. Combustibili	6408,0	11,0	7862,8	11,4
5. Uleiuri, grăsimi animale şi vegetale	164,4	0,3	238,7	0,3
6. Produse chimice	6250,8	10,8	6937,7	10,1
7. Produse prelucrate clasificate după materia primă de bază	7219,2	12,5	8995,8	13,0
8. Maşini şi echipament de transport	22646,4	39,0	26523,2	38,5
9. Diverse produse prelucrate	4414,8	7,6	6595,6	9,5
10. Alte produse neclasificate	150,0	0,2	223,3	0,3

Sursa: EUROSTAT – External Trade, nr. 2/1990.

Exportul pe principalele grupe de produse ale Spaniei în 1988 şi 1989

	1988		1989	
	milioane dolari	%	milioane dolari	%
Total export	43722,0	100,0	47164,7	100,0
1. Produse agroalimentare	5877,6	13,4	5959,8	12,6
2. Băuturi alcoolice şi tutun	770,4	1,7	754,6	1,5
3. Materii prime	1624,8	3,7	1797,4	3,8
4. Combustibili	1842,0	4,2	2096,6	4,4
5. Uleiuri, grăsimi animale şi vegetale	699,6	1,6	421,3	0,9
6. Produse chimice	4090,8	9,3	4292,2	9,1
7. Produse prelucrate clasificate după materia primă de bază	9313,2	21,3	9901,1	22,0
8. Maşini şi echipament de transport	14436,0	33,0	16753,0	35,5
9. Diverse produse prelucrate	4918,8	11,2	4965,4	10,5
10. Alte produse neclasificate	150,0	0,3	223,3	0,5

Sursa: EUROSTAT – External Trade, nr. 2/1990.

RS VIETNAM

Ioan Mihail STOIAN

În prezent, participarea capitalului străin în economia acestei țări face obiectul unei reglementări unice, „Legea privind investițiile străine în R.S. Vietnam", adoptată la 29 decembrie 1987. Această lege are în vedere trei forme de efectuare a investițiilor străine:

- cooperarea economică (de ex. producția comună cu partajarea produselor) pe baza unui contract de cooperare economică;
- societatea (întreprinderea) mixtă;
- întreprinderea cu capital integral străin.

Această reglementare înlocuieşte legea anterioară, din anul 1977, acordând investitorilor străini un tratament comparativ mai favorabil, în special în ce priveşte[1]:

- gama mai largă a activităților ce pot fi desfăşurate de societățile cu capital străin;
- reducerea restricțiilor aplicabile societăților cu capital integral străin (care anterior puteau fi numai întreprinderi exportatoare);
- diminuarea nivelurilor taxelor şi impozitelor la 15-25%, față de 40-50% conform vechii legislații;
- stipularea clară a unei perioade în care se acordă scutiri de impozite;
- extinderea perioadei în care se acordă garanții că societatea cu capital străin nu va fi naționalizată.

Printre principalele caracteristici ale noii legi pot fi menționate următoarele*:*

- investitorul străin urmează să trateze cu o singură organizație guvernamentală, creată special în acest scop;
- partenerului străin i se dau garanții că societatea cu capital străin nu va fi naționalizată pe o perioadă de până la 20 de ani;
- cota minimă de participare a partenerului străin este de 30%, neexistând îngrădiri privind limita superioară;
- taxele aplicate repatrierii capitalului şi transferului beneficiilor precum şi impozitul pe venituri se percep la niveluri reduse (de 5-25%);
- sunt posibile scutiri sau reduceri ale taxelor de import şi export în cazuri excepționale.

---

[1] *International Monetary Fund: Viet Nam – Recent Economic Development, 1988.*

1. Înfiinţarea societăţii comerciale cu capital străin – procedura de aprobare. Constituirea întreprinderilor cu capital integral străin trebuie autorizată de guvernul R.S. Vietnam.

Societatea mixtă este creată prin contractele de asociere şi de cooperare sau printr-un acord semnat între guvernul R.S. Vietnam şi cel al altei ţări. Una sau ambele părţi înaintează organului de stat însărcinat cu gestionarea investiţiilor străine (care are competenţa de a rezolva toate problemele privind aceste investiţii) documentele de constituire (contractul de asociere, statutul societăţii mixte, studiul de fezabilitate şi alte documente). Acest organ comunică decizia sa celor interesaţi în termen de trei luni de la data primirii documentelor. Aprobarea este confirmată prin emiterea autorizaţiei de investiţii.

Societatea comercială cu capital străin este o persoană juridică potrivit reglementărilor juridice vietnameze, începând de la data înregistrării statutului său la organul de stat însărcinat cu gestionarea investiţiilor străine.

2. Domenii de implantare. Se pot constitui societăţi comerciale cu capital străin în toate sectoarele economice vietnameze, fiind stimulate cele ce asigură:

- realizarea unor mari programe economice, a producţiei pentru export sau pentru substituirea importurilor;
- creşterea eficienţei economice prin introducerea unor tehnologii înalte şi folosirea forţei de muncă, a materiilor prime şi a altor resurse abundente în Vietnam;
- construirea de obiective de infrastructură;
- prestarea de servicii permiţând obţinerea de devize străine, ca de ex.: turism, reparaţii navale, servicii aeriene şi portuare etc.

3. a) Cota maximă de participare a capitalului străin.

Legea prezentă nu impune restricţii asupra cotei maxime de participare a partenerului extern, încurajând constituirea unor societăţi cu capital integral străin. În schimb este prevăzută o cotă minimă (de 30%) de participare a capitalului străin.

b) Raporturile cu statul ale societăţii comerciale cu capital străin. Organul de stat însărcinat de guvern cu coordonarea investiţiilor străine are competenţa de a rezolva toate problemele privind activitatea de investiţii a societăţii. Atribuţiile şi competenţele acestui organ sunt:

- să participe împreună cu cei doi parteneri la negocierile pentru încheierea contractelor de cooperare economică şi a celor de asociere;
- să servească ca intermediar pentru rezolvarea cererilor investitorilor străini;

- să examineze, să aprobe şi apoi să controleze derularea contractelor de cooperare şi asociere; să autorizeze constituirea întreprinderilor cu capital integral străin;
- să decidă facilitățile acordate întreprinderilor cu capital străin şi părții străine în cooperările pe bază contractuală;
- să analizeze activitatea întreprinderilor cu capital străin.

Litigiile dintre cei doi parteneri din cadrul societății mixte sau litigiile dintre acestea şi organizațiile economice vietnameze trebuie să fie reglementate mai întâi pe calea negocierilor şi a concilierii. Dacă nu se ajunge în acest mod la un acord, litigiul este supus unei instanțe de arbitraj sau unui tribunal ales cu acordul părților.

4. Achiziții de pe piața internă şi de pe cea externă. Prezenta lege nu conține prevederi asupra acestui aspect.

5. a) Comercializarea produselor rezultate din activitatea societății. Cele două părți convin cota de produse ale societății destinate exportului şi pieței interne. Încasările în valută provenind din export şi din alte surse trebuie să se situeze la un nivel care să asigure acoperirea necesităților de valute străine ale societății, precum şi beneficiul părții străine.

b) Modalități de decontare. Convertirea monedei vietnameze în valute străine se efectuează la cursul de schimb oficial publicat de Banca de Stat din Vietnam.

6. Sistemul de impozitare

a) Nivelul impozitelor

Impozitul pe venit achitat de întreprinderea cu capital străin şi de partea străină ce efectuează cooperarea economică pe bază contractuală se situează, în general, între 15 şi 25% din beneficiile deținute. Această cotă este, conform uzanțelor internaționale, mai mare pentru întreprinderile din domeniul exploatării petrolului, gazelor şi a anumitor resurse naturale de mare valoare.

De precizat şi că în cazul transferului beneficiilor în străinătate, organizațiile şi cetățenii străini plătesc un impozit de 5% din suma transferată.

b) Stimulentele la perceperea impozitului.

Societatea comercială cu capital străin beneficiază de scutirea de impozite pe venit timp de maximum doi ani, începând cu anul în care întreprinderea realizează beneficii, precum şi o reducere a impozitelor pe venituri de 50% în cursul perioadei următoare de maximum doi ani. (Aceste scutiri se acordă în funcție de: domeniul investițiilor, importanța capitalului investit, volumul exporturilor, natura şi durata activității).

În scopuri excepționale (când este necesară încurajarea investițiilor), impozitul poate fi redus până la 10% din beneficiile deținute, iar durata scutirii de impozitul pe venituri poate fi mai lungă decât cea stipulată de lege.

Dacă firmele străine folosesc beneficiile care le sunt repartizate în scopul reinvestirii lor în Vietnam, li se va restitui cota de impozit – plătită deja – corespunzătoare beneficiilor reinvestite.

Organul de stat însărcinat cu coordonarea investițiilor străine poate acorda şi scutirea sau reducerea impozitelor de export sau de import în cazuri excepționale, în vederea încurajării investițiilor.

7. Sistemul repartizării şi repatrierii beneficiilor care-i revin partenerului străin.

Cele două părți împart beneficiile societății comerciale cu capital străin în raport cu aportul adus de fiecare.

Transferarea în străinătate a veniturilor se poate face după achitarea impozitelor pe venituri şi potrivit reglementărilor în vigoare în Vietnam, privind controlul devizelor.

8. Obligațiile şi drepturile personalului întreprinderilor comerciale cu capital străin.

Prevederi generale.

Crearea, funcționarea, transferurile de capital şi lichidarea întreprinderii se efectuează potrivit statutului său şi trebuie să fie în acord cu reglementările Vietnamului. Întreprinderea poate să deschidă conturi în monedă vietnameză şi în valută străină la Banca de Comerț Exterior a Vietnamului sau la filiale ale băncilor străine stabilite în Vietnam, cu acordul Băncii de Stat a țării. Întreprinderea trebuie să țină o contabilitate conform regulilor şi uzanțelor internaționale agreate de către Ministerul de Finanțe al R.S. Vietnam şi se află sub controlul organelor financiare ale țării.

Întreprinderea trebuie să plătească o chirie pentru utilizarea terenului, a suprafeței apelor sau a mării, iar în cazul exploatării resurselor naturale trebuie să achite redevențe.

După plata impozitului pe venituri, societatea mixtă trebuie să verse 5% din beneficiile rămase, pentru a constitui fondul de rezervă, care nu va depăşi 25% din capitalul societății. Cota de beneficii destinată altor fonduri este fixată cu acordul părților şi menționată în statutul întreprinderii.

Societatea trebuie să ia măsuri pentru protejarea mediului înconjurător, în decursul activității sale.

În activitatea sa, societatea poate transfera în anul următor, pierderile suferite în cursul unui an fiscal oarecare şi compensa aceste pierderi cu beneficiile realizate în decurs de maximum 5 ani.

a) Asigurarea protecției investițiilor străine.

Statul vietnamez garantează proprietatea capitalurilor investite şi alte drepturi ale investitorilor. În timpul perioadei de efectuare a investițiilor, capitalurile şi bunurile organizațiilor şi cetățenilor străini nu pot fi rechiziționate sau confiscate prin măsuri administrative, întreprinderea cu capital străin nu

poate fi naționalizată. Patrimoniul societății mixte este asigurat de către Compania de asigurări vietnameză sau de alte companii de asigurări recunoscute, alese de către cele două părți. Organizațiile şi cetățenii străini, care investesc în Vietnam, pot transfera în străinătate: beneficiile obținute, sumele plătite pentru furnizarea de tehnică sau prestarea de servicii, capitalul sau dobânzile aprobate pentru activitatea întreprinderii, capitalurile investite, sumele şi alte bunuri a căror proprietate este recunoscută legal.

b) Posturi care sunt ocupate de cetățenii țării gazdă şi de cei străini.

Organizațiile şi cetățenii străini, care constituie în Vietnam o întreprindere cu capital integral străin, pot administra ei înşişi întreprinderea (sub controlul organului de stat însărcinat cu coordonarea investițiilor străine).

Într-o societate mixtă directorul general sau primul director adjunct trebuie să fie cetățean vietnamez.

În ceea ce priveşte personalul unei întreprinderi cu capital străin, cetățenii vietnamezi au prioritate la angajare. În cazul în care activitatea întreprinderii reclamă o calificare înaltă pe care partea vietnameză nu o poate oferi, întreprinderea va putea recruta forța de muncă străină. Drepturile şi obligațiile lucrătorilor vietnamezi sunt garantate prin contractul de muncă.

9. Salarizarea angajaților locali.

Salariile şi alte venituri cuvenite lucrătorilor vietnamezi sunt plătite în monedă vietnameză, având ca sursă încasările în valută străină.

Întreprinderea cu capital străin trebuie să verse la bugetul țării alocații pentru asigurările sociale ale angajaților întreprinderii, în conformitate cu reglementările naționale.

10. Lichidarea unei societăți comerciale cu capital străin.

Lichidarea întreprinderii cu capital străin se efectuează potrivit statutului şi trebuie să fie în acord cu reglementările R.S. Vietnam. Durata activității acestei întreprinderi este stabilită de regulă la 20 de ani. Numai în anumite cazuri această durată va putea fi prelungită peste 20 de ani.

INSTITUTUL NAȚIONAL DE CERCETĂRI ECONOMICE

SUEDIA:
SCHIMBĂRI ÎN STRUCTURA INDUSTRIEI ŞI A MECANISMULUI ECONOMIC

dr. Aurel IANCU,
Emil GHIZARE,
Carmen DAMSA

I. Date generale privind economia suedeză

Suprafața totală a Suediei este de 450 mii kmp, din care 50% păduri şi mai puțin de 10% pământ arabil. Suedia are o populație de 8,5 milioane locuitori cu o speranță de viață de 74 ani pentru bărbați şi 80 de ani pentru femei şi o imigrație netă de la cel de-al doilea război mondial de 700 mii. Suedia este monarhie constituțională cu parlament ales pe câte trei ani. Partidul Social Democrat, venit la putere din 1932, cu o întrerupere de 6 ani (1976-1982), şi-a pus o puternică amprentă asupra structurii economice, sociale şi instituționale a Suediei.

Modelul suedez, având o puternică orientare socială, îşi păstrează cadrul general al unei economii de piață: libera inițiativă a firmelor, proprietatea privată, prețurile libere, inexistența planificării, suplețea aparatului de stat în orientarea economiei şi a tuturor treburilor publice ş.a. Cu toată existența unui sector public dezvoltat, mai ales în domeniul serviciilor, în total există 13 ministere cu un personal foarte restrâns ca număr (50-150 funcționari) şi circa 100 de agenții centrale administrative, relativ independente care duc la îndeplinirea prevederilor legilor.

Suedia are întinse păduri de conifere şi suprafețe agricole, resurse hidro, minereu de fier, uraniu, fosfor şi alte minerale (cupru, plumb, aur etc.) însă îi lipsesc rezerve semnificative de petrol şi cărbune. Circa 50% din energia consumată provine din petrolul importat şi 7% din cărbunele şi cocsul importat. De asemenea, circa 20% din cererea de produse alimentare provine din import, cu toate măsurile luate de guvern de a spori gradul de securitate alimentară din resurse interne. Dintr-o țară agrară, cum era caracterizată Suedia acum 100 de ani, ea a devenit astăzi o țară puternic industrializată. Aceasta este confirmată atât de structura pe ramuri a economiei, cât şi de structura producției şi a exporturilor.

- Referindu-ne la contribuția diferitelor sectoare la crearea PIB rezultă o structură tipică țărilor dezvoltate – sectoarele primar şi secundar cu o pondere relativ redusă şi în scădere, iar sectorul servicii cu o pondere ridicată şi în creştere:

Contribuția la PIB a diferitelor sectoare (%)

	1970	1988
Agricultură, pescuit, silvicultură	4,6	3,4
Minerit şi industria prelucrătoare	27,1	24,4
Electricitate, gaz, centrale hidroelectrice	1,9	3,7
Construcții	9,5	7,7
Comerț (cu ridicata şi amănuntul), restaurante	12,9	12,4
Alte servicii private şi de afaceri[x]	22,3	24,7
Servicii guvernamentale centrale	6,4	5,2
Servicii guvernamentale locale	15,3	18,5

x – Transport, comunicații, bănci, asigurări, management etc.

- În ce priveşte structura producției, schimbările ce au loc subliniază, pe de o parte, o diminuare relativă şi chiar absolută a producției de materii prime (în special lemn şi minereu de fier) şi a producției de textile şi încălțăminte, a celei de oțel şi de construcții navale şi, pe de altă parte, sporirea rapidă a producției industriale cu prelucrări avansate şi cu un volum mare de cunoştințe tehnologice cum sunt echipamente de transport, echipamente electrotehnice şi electronice şi produse chimice.

Ca restructurări semnificative, din ultimele două decenii, ce au avut loc ca urmare a crizei energetice şi a devalorizării coroanei pot fi date ca exemple câteva ramuri. Astfel, în domeniul construcțiilor navale, de la o producție ce reprezenta în anii 1970 o pondere pe piața mondială de 10%, Suedia fiind cea de-a doua mare producătoare din lume după Japonia, în ultimii ani această industrie s-a diminuat foarte mult, fiind distribuită în circa 20 de şantiere navale de mărimi modeste. Industriile textile şi de încălțăminte s-au reînviorat, concentrându-şi atenția spre produse de calitate înaltă, iar industriile bazate intens pe cercetare ca cele chimice (inclusiv cele farmaceutice), electronice şi telecomunicații şi-au sporit rapid producția. Industria farmaceutică cheltuieşte mai mulți bani pe cercetări-dezvoltări (la o coroană valoare adăugată cheltuielile pentru cercetare-dezvoltare sunt mai mari decât la oricare altă industrie: 30% în comparație cu 11% pentru construcția de maşini).

II. Tendințe ale dezvoltării industriale şi schimbări în structura acesteia

Volumul producției industriale suedeze a crescut până în 1974. Creşterea a început să-şi piardă ritmul în 1974-1975 şi a rămas stagnantă

până în 1982. În aceeaşi perioadă producția industrială din Japonia şi SUA a înregistrat o creştere puternică. Începând din 1982 s-a produs o revitalizare considerabilă a industriei Suediei, creşterea anuală medie fiind de 4% în perioada 1982-1987. Una din principalele cauze ale stagnării industriale în Suedia a fost creşterea rapidă a nivelului costurilor în anii 1975-1977. Astfel costul relativ al unei unități de muncă în industria prelucrătoare a crescut cu 11% în comparație cu creşterea medie din OECD. În contextul recesiunii internaționale creşterile de costuri au avut o repercursiune negativă imediată asupra industriei suedeze.

La începutul anilor 1980 prețurile relative au fost mai reduse prin devalorizări succesive ale coroanei (cu 10% în 1981 şi cu 16% în 1982) şi prin reducerea ratei de creştere a costurilor interne.

În ceea ce priveşte profitul realizat în industria prelucrătoare suedeză, el se afla la un nivel ridicat în 1973. Datorită creşterii salariilor în 1975-1977 şi a recesiunii precipitate, ca urmare a primei crize a petrolului, profitul s-a deteriorat rapid. În 1977 rata profitului a fost negativă, iar veniturile din capitalul de lucru (operating capital) au fost mai scăzute decât dobânda de împrumut. Spre sfârşitul anilor 1970 şi în special după 1982, profitul s-a îmbunătățit în special ca urmare a reducerii nivelului costurilor. Valoarea acțiunilor a crescut ca şi rata dividentelor, ceea ce a avut ca urmare o creştere importantă a lichidității în industrie.

După câțiva ani de declin, investițiile industriale în cele mai multe sectoare industriale au început să crească în ultimul deceniu. În 1982-1986 investițiile în capital fix au crescut cu 40%, iar în 1987, cu circa 13%. A crescut ponderea investițiilor în cercetare-dezvoltare.

Începând din anii 1970, au avut loc însemnate schimbări în structura industriei manufacturiere, mai ales în cele cu capacități depăşite din punct de vedere tehnologic, ca şi în cele ce se caracterizează prin produse ce necesită cercetare intensivă şi internaționalizare. Producția de automobile şi motoare s-a dublat, reprezentând 8% din valoarea adăugată a industriei suedeze, iar produsele din industria telecomunicațiilor şi-au sporit ponderea de la 3% în 1970 la 5% astăzi. Industria de construcții navale care avea 40000 salariați la începutul anilor 1970, şi-a redus capacitatea mai mult decât ceilalți competitori din alte țări, cu toate că s-au ridicat numeroase probleme mai ales de ordin social. Capacitatea în industria de oțel brut a scăzut în mod dramatic de la peste 7 milioane tone la circa 5,5 milioane tone, reducându-se astfel discrepanța dintre producția reală (care începând din 1975 a fost sub 5 mil. tone) şi cea potențială dată de capacitățile disponibile.

- O altă trăsătură a schimbărilor structurale importante ale industriei suedeze este cea privind internaționalizarea. Piața suedeză fiind relativ mică, iar industria dezvoltată şi diversificată, circa ½ din producție este exportată, iar importurile ocupă un loc însemnat şi în creştere rapidă. Sistemul producției organizate în alte țări sub forma filialelor a luat o extindere deosebită. Dacă în

1965 existau 170000 cetăţeni suedezi salariaţi în filiale suedeze din străinătate, în 1985 numărul acestora se estima la 330000. Un număr de 20 de corporaţii cu ponderea cea mai mare în exportul total suedez folosea în 1985 aproximativ 260000 salariaţi în Suedia şi 280000 salariaţi în alte ţări. Suedia nu se compară cu nici-o ţară din lume în ce priveşte folosirea forţei de muncă în alte ţări, într-o proporţie aşa de mare.

Folosirea forţei de muncă a crescut mai rapid în filialele din străinătate decât în unităţile din ţară în condiţiile în care în Suedia există penurie de forţă de muncă. Pe de altă parte, numeroase corporaţii străine operează pe teritoriul Suediei. În sectorul privat unităţile cu capital majoritar străin reprezentau un efectiv de forţă de muncă de 130000 de salariaţi în 1984, din care 65000 în unităţi ale industriei prelucrătoare.

Adaptările din ramurile menţionate, sporirea investiţiilor în domeniul cercetare-dezvoltare (R & D) şi orientările spre internaţionalizare a industriei vor face să crească capacitatea industriei suedeze să realizeze o adaptare continuă la cerinţele noi şi schimbate ale pieţei.

Structura formelor de proprietate din industrie este următoarea:

- 85% proprietate privată;
- 10% proprietate de stat;
- 5% proprietate cooperatistă.

Proprietatea cooperatistă în industrie a crescut mai ales în anii 1960 şi 1970. Proprietatea de stat (publică) este relativ modestă în domeniul industriei. Ea este mai dezvoltată în domeniul serviciilor sociale (şcoli, sănătate, transporturi urbane şi căi ferate etc.).

O mare parte din industria suedeză este concentrată în circa 20 de corporaţii multinaţionale care au un mare număr de uzine sau unităţi de producţie răspândite în ţară, precum şi numeroase filiale în străinătate. Mai mult de jumătate din totalul personalului ocupat în industria suedeză este dependent direct sau indirect de aceste corporaţii. Cele mai mari dintre aceste corporaţii îşi desfăşoară activitatea în ramurile industriei de materii prime, echipamente de transport, electronică, echipament energetic şi produse farmaceutice şi echipamente medicale.

În ciuda dominaţiei marilor firme, **rolul şi numărul firmelor mici**, inclusiv al celor cu capital străin, se află în creştere atât pe termen lung cât şi pe termen scurt. Aproape ½ milion de companii mici, care însumează 1/3 din populaţia ocupată în industrie, activează în diferite ramuri industriale şi servicii. În fiecare an iau fiinţă în medie câte 20000 noi companii. Cele mai multe sunt angajate în comerţ şi servicii şi numai 1/6 în operaţii industriale. Numărul noilor companii care au luat fiinţă anual, aproape s-a dublat începând din anii 1970. Companiile mici (cu mai puţin de 200 salariaţi) reprezintă 97% din numărul total al companiilor, cuprind 30% din totalul personalului ocupat în industrie, 18% din totalul capitalului şi 20% din totalul cifrei de afaceri. Creşterea

semnificativă a companiilor mici în economia suedeză coincide cu faptul că, marile companii continuă să transfere capitalul şi producția în alte țări. Micile întreprinderi apar necesare pentru a compensa declinul oportunităților în ocuparea forței de muncă în Suedia, şi pentru aplicarea unor rezultate ale cercetărilor efectuate în diferite domenii, în fabricarea unor noi produse şi în folosirea sau promovarea unor noi tehnologii.

III. Politica industrială; principalele coordonate ale acesteia

Programul guvernamental, referitor la industrie în anii 1990, subliniază că politica industrială suedeză trebuie să contribuie la bunăstare şi prosperitate, prin promovarea pe termen lung a creşterii industriale bazate pe competitivitatea internațională favorabilă. În scopul de a întări competitivitatea, politica industrială trebuie să promoveze creşterea şi adaptarea structurii în sectoarele industriei prelucrătoare şi ale serviciilor, cu atât mai mult cu cât economia suedeză va fi implicată în relații comerciale internaționale tot mai extinse.

Elementul esențial care poate asigura creşterea mai departe este **reînnoirea** producției ce trebuie să aibă loc:

- prin schimbarea profilului de fabricație a unor firme, cum poate fi dată ca exemplu firma Ericsson ce a trecut de la profilul mecanic la cel electronic;
- prin schimbări structurale ale cererii pieței, provocând desființarea unor capacități din industria navală şi siderurgică şi lărgirea capacităților industriei de echipamente de transport;
- prin realizarea unor produse mai bune, de calitate mai ridicată şi cu prelucrare mai avansată;
- prin înființarea de noi întreprinderi, creând noi oportunități de promovare a noilor produse şi tehnologii, acesta constituind un proces natural de dezvoltare a unor companii noi şi competitive.

În programul oficial privind strategia pentru politica industrială a Suediei se prevăd următoarele două elemente principale:

a) Abordarea politicii industriale să se facă într-un context mai larg, prin luarea în considerare şi a altor sectoare ale societății cum sunt educația, cercetarea, comunicațiile, informatica, sistemul de impozite etc. cu efectele lor directe asupra eficienței.

b) Să se aibă în vedere rolul guvernului nu de a regla dezvoltarea pe o cale predeterminată prin planificare, ci de a crea condiții favorabile sau premisele necesare pentru creşterea şi reînnoirea economică prin crearea infrastructurii şi a unor reguli simplificate, astfel încât firmele însăşi în relații directe cu agenții economici să ia deciziile necesare pe baza cărora să acționeze pentru realizarea obiectivelor lor. Guvernul nu intervine şi nu ia decizii cu privire la relațiile de piață decât numai în cazurile cerute în mod excepțional.

În cadrul instituţiilor guvernamentale **Ministerul Industriei** este acela care elaborează proiectele de legi şi răspunde de politica industrială.

Ministerul Industriei răspunde de măsurile privind orientarea structurilor şi sectoarelor în industrie, comerţ interior şi distribuţie, cercetarea tehnică şi dezvoltarea industrială, achiziţiile străine ale întreprinderilor suedeze şi problemele legate de întreprinderile multinaţionale, întreprinderile proprietate de stat, politica privind întreprinderile mici, turism şi recreaţie, patente şi problema înregistrării acestora şi alte chestiuni privind infrastructura tehnică (ex. încercări, control şi standardizare).

Ministerul Industriei este organizat în şapte divizii şi patru secretariate. Numărul total al salariaţilor din Ministerul Industriei este în prezent de circa 150. Diviziile aparţinând Ministerului Industriei sunt:

- întreprinderile mici şi mijlocii, politica mineralelor şi turism;
- cercetări tehnice şi dezvoltare;
- întreprinderi mari;
- întreprinderi proprietate de stat;
- politica regională şi suportul financiar;
- aprovizionarea cu energie;
- utilizarea energiei.

Sub coordonarea Ministerului Industriei funcţionează un mare număr de comitete, agenţii, instituţii, companii care concură la elaborarea politicii industriale şi la realizarea acesteia.

Rolul guvernului în rezolvarea problemelor legate de efectele crizelor economice şi rolul statului ca proprietar al companiilor s-a schimbat. Raportul dintre reglarea pieţei şi planificare în diferite sectoare a fost modificat. Cu toate acestea, guvernul are o responsabilitate, de a fi activ în noua politică industrială începând din 1990, prin aşa-numitul program ofensiv de politică industrială ce include eforturile de a promova:

1. cercetarea şi dezvoltarea tehnologică;
2. firmele mici;
3. dezvoltarea sectoarelor particulare.

Programul guvernamental de politică industrială este rezumat în următoarele zece puncte:

1. Baza politico-economică cuprinzătoare pentru creştere şi reînnoire. Suedia fiind dependentă de pieţele mondiale, una din premisele importante pentru menţinerea competitivităţii este ca nivelurile costului relativ intern să nu devieze de la tendinţele mondiale, în afară de cazul în care această deviere nu poate fi susţinută de îmbunătăţiri în productivitate şi în calitatea produselor. Strategia politicii industriale presupune că părţile care negociează pe piaţa forţei de muncă pot ajunge la înţelegeri la un nivel compatibil cu nivelurile balansate ale costului pe termen lung. Pentru creştere şi reînnoire un rol important trebuie să-l joace creditele şi piaţa capitalurilor cu

risc. Tocmai în acest sens programul îşi propune să îmbunătăţească mecanismul de finanţare a investiţiilor în firme mici, în cercetare-dezvoltare şi a unui număr mare de proiecte, inclusiv la obiective importante de investiţii, la care să contribuie instituţii de finanţare a investiţiilor şi de credit, cum sunt Banca Suedeză de Investiţii şi Corporaţia Suedeză de Export şi de Credite, aparţinând Ministerului Industriei. Pentru stimularea investiţiilor, firmele plătesc impozite scăzute atâta timp cât profiturile sunt reinvestite de către firmele respective.

2. Infrastructura – reprezentată de standardul înalt de educaţie, de o aprovizionare adecvată cu energie, de o bună dezvoltare a transporturilor şi comunicaţiilor etc. – formează o premisă importantă a dezvoltării şi diversificării industriei şi a creşterii eficienţei ei. Intensificarea competiţiei internaţionale şi schimbările structurale rapide şi pe termen lung impun ridicarea calităţii educaţiei, un grad înalt de flexibilitate, o extindere şi o calitate ridicată a cercetărilor şi aplicarea lor în economie. Guvernul ia în considerare aceste cerinţe folosind o seamă de instrumente economico-financiare şi măsuri de elaborare şi susţinere a realizării unor programe în acest sens.

3. Reguli de conducere simplificate. Diferiţi proprietari şi manageri aplică reguli foarte diverse şi reglează activitatea companiilor în multe direcţii. Pentru a simplifica şi a transpune pe baze ştiinţifice activitatea companiilor, guvernul a numit un comitet special care să coordoneze, să propună şi să recomande reguli şi soluţii simplificate pentru însuşirea de către companii în ce priveşte sistemul de organizare, de evidenţă, de comunicare, de angajare a personalului.

4. Politica industrială pentru sectoarele şi regiunile lovite de criză. Într-o economie deschisă, ca cea a Suediei, firmele şi industriile sunt confruntate cu presiuni de readaptare a structurilor datorită noilor cereri, noilor tehnologii etc. Solidaritatea umană şi principiile economico-sociale după care s-au călăuzit guvernele suedeze până în prezent au făcut ca problemele de adaptare să fie soluţionate la firmele lovite de criză prin suport financiar în scopul de a reduce şomajul. Aceste efecte pozitive au fost tranzitorii, deoarece pe termen lung falimentul este inevitabil în ciuda costului ridicat pe care îl plăteşte întreaga economie. Începând din 1982 guvernul Social Democrat a decis să adopte o atitudine restrictivă în legătură cu suportul financiar al firmelor individuale, lovite de criză. Când o criză industrială severă are loc, problemele pot fi rezolvate în primul rând prin apelarea la prevederile programelor generale şi în special la măsurile politice referitoare la piaţa muncii şi la cele regionale care reglementează ajutoarele de şomaj, recalificarea şi reangajarea în muncă ş.a.

5. Investiţii internaţionale. Sectorul industrial suedez este dependent nu numai de pieţele internaţionale, ci şi de producţia străină şi de companiile străine care operează în Suedia. De aceea, programul guvernamental cuprinde

şi problema investiţiilor internaţionale sub diferitele lor aspecte specifice economiei suedeze cum sunt:

- Deşi investiţiile străine promovează creşterea economică şi competitivitatea internaţională, multe companii suedeze multinaţionale operează tot mai mult în străinătate, diminuând conexiunea la activităţile din Suedia, ceea ce înseamnă că funcţiile lor centrale de generare şi aplicare a progresului tehnic, de înnoire a producţiei, de modernizare a managementului etc. sunt transferate în străinătate. Faţă de această situaţie urma ca Ministerul Industriei să discute această problemă cu marile companii implicate şi să stabilească o strategie în această privinţă.
- Sporirea capitalului străin în Suedia se datorează aproape în întregime cumpărării de către străini a companiilor suedeze, în acord cu prevederile legislaţiei în vigoare. Înainte de a cumpăra, firma străină cumpărătoare este obligată să iniţieze sau să experimenteze operaţii prin cooperare, aceasta constituind o precondiţie pentru autorizaţia de cumpărare a firmei. În ultimul timp s-a simplificat acest proces de cumpărare, iar pentru firmele mici nu mai este necesară o atare autorizaţie.
- Cumpărarea de către firme sau acţionari străini a acţiunilor de la companiile suedeze trecute pe lista bursei de acţiuni este admisă prin legile în vigoare, neexistând nici o restricţie în acest sens. Restricţiile vin de la însăşi companiile suedeze care au prevederi în statutul lor privind anumite limitări în legătură cu cumpărarea acţiunilor de către străini.

6. Companiile proprietate de stat. În proprietatea de stat se includ următoarele categorii de companii: un grup de 6 mari companii industriale; 3 societăţi mixte cu capital străin; 2 companii care lucrează în domeniul programului spaţial suedez; mai multe companii care efectuează cercetări şi prospecţiuni geologice. Acestea sunt supervizate de Ministerul Industriei şi cuprind 85000 de salariaţi, adică 9,5% din totalul salariaţilor din industrie. La trei din cele 6 mari companii menţionate statul deţine doar o parte din acţiuni (66% la SSAB, 72% la Ncb şi 8% la Procordia). Statul mai deţine acţiuni în numeroase alte companii care prezintă interes ca de exemplu, cele de credit, comerciale, producătoare de bunuri şi servicii.

Companiile proprietate de stat operează, ca toate celelalte companii, în condiţiile pieţei libere. Scopurile principale ale acestora sunt:

- să balanseze riscul produs de concentrarea excesivă a proprietăţii în mâini private;
- să faciliteze măsuri de raţionalizare a structurii producţiei în sectoarele industriale slabe şi lovite de criză;
- să sprijine funcţionarea sectoarelor de bază ale economiei şi mai ales cele de interes strategic şi militar;

- să stimuleze noile sectoare care asigură modernizarea economiei (electronica, biotehnologia, telecomunicațiile etc.).

În ultimele două decenii statul suedez a întreprins numeroase acțiuni pentru redresarea economică a unor companii de stat, de a contopi cu firmele de stat unele firme particulare care erau pe punctul de a da faliment, de a crea locuri de muncă sau noi activități pentru ocuparea forței de muncă în anumite zone sărace sau în zone unde au fost desființate întreprinderi cu produse fără cerere. În programul guvernamental se atrage atenția că companiile proprietate de stat nu pot să-şi asume responsabilitatea pentru angajarea unui număr mai mare de forță de muncă şi realizarea unor costuri mai ridicate decât firmele private. Companiile de stat trebuie să-şi ducă activitatea pin propriile forțe fără susțineri bugetare. Profitabilitatea pe termen lung este o premisă crucială pentru existența în continuare a acestor firme. O insuficientă profitabilitate, care se manifestă frecvent cu continue contribuții de la bugetul național pentru a acoperi pierderile, este o bază şubredă pentru dezvoltarea acestor corporații. Nici finanțele publice şi nici considerentele industriale nu pot susține o asemenea politică. În această privință – se menționează în programul guvernamental – experiența Suediei şi a altor țări serveşte ca o amenințare implacabilă la adresa proprietății de stat.

7. Politica tehnologică. Deşi formează un capitol important în cadrul acestui program guvernamental, în acest an s-a pregătit pentru domeniul politicii tehnologice un program special care va fi supus spre discutare şi aprobare guvernului şi apoi parlamentului.

În programul guvernamental se subliniază că deşi firmele (mai ales cele mari) sunt angajate pe scară largă la un efort de cheltuieli pentru promovarea progresului tehnic, totuşi sunt absolut necesare măsuri suplimentare în acest context pe linie guvernamentală.

Politica tehnologică suedeză poate fi caracterizată prin două principale trăsături-cerințe:

- să fie suficient de flexibilă pentru a putea realiza programe şi proiecte naționale fundamentale (ca Tele-X satelit, program național de microelectronică, program de noi informații tehnologice) iar pe termen lung de a spori competența (cunoştințele) incluzând în acest scop programe noi de biotehnologie, materiale avansate, tehnologii noi ş.a. (coordonate de Comitetul Național pentru Dezvoltare Tehnologică);
- să satisfacă două mari necesități impuse de industria suedeză: a) **diversificare** şi b) **specializare**. În raport cu mărimea țării, industria suedeză este înalt diversificată. Aceasta sporeşte posibilitățile sectorului industrial de a beneficia de progresul tehnologic şi de autoreînnoire tehnologică. Forțele comerciale adesea lucrează în favoarea concentrării pe domenii mai restrânse, atât în cercetare cât şi în execuție. Specializarea oferă firmelor avantajul economiei de

scară pe piețele lor. Resursele limitate trebuie alocate astfel încât să se țină seama de avantajele şi dezavantajele pe care le oferă diversificarea şi specializarea.

Din punctul de vedere al suportării cheltuielilor în cadrul politicii tehnologice, activitățile pot fi clasificate în trei mari categorii:

- programe naționale şi proiecte în domenii de înaltă prioritate (dezvoltarea industriei spațiale, programul național de microelectronică, programul de informație tehnologică), finanțate în cea mai mare parte din fonduri publice;
- stimulări pentru reînnoirea tehnică prin cercetări şi dezvoltări prevăzute în programele Comitetului Național pentru Dezvoltare Tehnologică şi Fondul de Dezvoltare Industrială;
- infrastructura tehnică cuprinde un număr de autorități, unele din ele fiind finanțate în întregime de industrie pe baze comerciale.

Comitetul Național pentru Dezvoltare Tehnologică este coloana vertebrală organizațională prin care se realizează pe termen lung ridicarea nivelului tehnologic al industriei suedeze. Comitetul are circa 260 salariați şi a primit ca alocație circa 2,5 miliarde coroane pentru trei ani (1988-1990). Activitatea acestuia se divide în trei importante programe:

- cunoştințe noi având ca scop promovarea dezvoltării tehnologice prin finanțarea pe termen lung a proiectelor de cercetare;
- tehnologie nouă care se concentrează pe ultimul stadiu al procesului de dezvoltare, prin finanțarea colectivă pentru cercetare-dezvoltare şi măsuri speciale pentru diseminarea tehnologiei;
- produse noi constând în încurajarea inventatorilor, firmelor mici şi agenților economici individuali, împărțind riscurile, asociate cu dezvoltarea noilor produse şi metodelor de producție.

Comitetul Național încearcă să mențină diversitatea în activitățile sale, astfel încât toate domeniile tehnologice ca şi tradiționale ale industriilor de bază (materii prime) să fie luate în considerare.

8. Micile firme. Cele aproximativ ½ de milion de firme mici în Suedia sunt vitale pentru dezvoltarea industrială pe termen lung. Numărul mare de noi firme care îşi încep activitatea facilitează diferențierea şi este adesea o precondiție pentru diseminarea noilor tehnologii şi a noilor practici şi metode de lucru. Schimbarea structurală rapidă adeseori provoacă eliberarea forței de muncă. Micile întreprinderi au tocmai menirea de a o absorbi. De asemenea, firmele mici au un impact important în folosirea forței de muncă la nivel regional, valorifică resursele locale şi acoperă un însemnat segment de piață cu produse şi servicii. Tocmai din aceste motive guvernul suedez este adânc interesat să sprijine pe diferitele căi micile firme, lucru pe care îl face în mod sistematic, diversificat şi pe scară largă. Un asemenea sector în expansiune necesită condiții economice favorabile cu un nivel al costului adaptat, taxe bine balansate şi o piață a capitalului eficientă. Mai mult decât marile firme, cele

mici depind de accesul la educație, transport, comunicări de date etc. Procesul de raționalizare şi simplificare în activitatea economică şi publică a guvernului are efecte considerabile asupra micilor firme, deoarece ele fac față mai greu problemelor decât firmele mari în privința regulilor complicate, rapoartelor obligatorii şi contactelor cu autoritățile.

Politica generală guvernamentală față de mica firmă cuprinde şi măsuri de îmbunătățire a accesului la capitalul străin, informații, asistență şi educație. În Suedia există fonduri şi instituții special create pentru sprijinirea firmelor mici cum sunt:

- Fondurile de dezvoltare regională, care se ridică la 2 miliarde coroane, sunt destinate pentru operații de împrumut, pentru informații, asistență şi educație şi pentru promovarea sau înființarea de noi firme.
- Fondul special al micilor firme care este folosit pentru a sprijini micile întreprinderi care să formeze societăți cu capital străin.
- Institutul Național pentru Dezvoltarea Corporațiilor cooperează cu Comitetul Național Industrial în organizarea şi susținerea unor cursuri adaptate la necesitățile firmelor mici şi mijlocii.
- Autoritățile locale joacă, de asemenea, un rol important în politica de sprijinire a industriei mici, îngrijindu-se de educația de bază, de aprovizionarea cu energie, de funcționarea rețelei locale de transport.

9. Susținerea unor sectoare industriale. În politica sa industrială guvernul sprijină industria extractivă prin elaborarea de studii privind solul şi rocile şi organizarea de prospecțiuni. Prin „Studiul Geologic al Suediei”, statul contribuie în mod curent cu aproximativ 70 milioane coroane pe an la sprijinirea ramurii prin procurarea informațiilor despre tipurile de sol şi roci în Suedia, informații ce stau la baza prospectării pentru examinarea noilor depozite de minerale. În numele guvernului, Consiliul Suedez pentru Minele Proprietate de Stat alocă circa 43 mil coroane anual pentru prospecțiuni. În ultimii ani, statul a elaborat un program special de prospecțiuni care este pus în aplicare de companii proprietate privată. De asemenea, guvernul susține din punct de vedere financiar (cu 75 milioane coroane/an) cercetări tehnice în domeniul mineritului şi prelucrării mineralelor. Prin programul său, guvernul sprijină industriile de prelucrare a lemnului, textilă şi îmbrăcăminte. Măsurile guvernamentale au ca scop promovarea dezvoltării țării, sectoarelor şi subsectoarelor care să ajungă la acel potențial, care să le facă să supraviețuiască pe termen lung. Măsurile concrete se referă la ajutoare pentru dezvoltarea de noi produse, a unor linii de producție şi expansiunea unor firme pentru export. Dacă pentru industria de prelucrare a lemnului măsurile de extindere sunt mai modeste, pentru industria textilă şi cea de îmbrăcăminte, măsurile sunt mai ample însoțite chiar de investiții.

10. Rapoarte şi consultații. Rapoartele oficiale constituie documentele pe baza cărora se înfăptuiesc reformele în domeniul politicii economice,

procură informațiile despre dezvoltarea industrială într-o perspectivă internațională, oferă materialul informativ şi argumentele necesare pentru schimbări. La formularea politicii industriale, alături de Ministerul Industriei colaborează comitete şi instituții de specialitate, precum şi grupuri consultative din organe publice şi asociații particulare.

IV. Sistemul de securitate socială

Suedia, ca şi celelalte țări nordice, are un sistem de securitate socială dezvoltat care cuprinde întreaga rețea de servicii sociale, inclusiv cea a sectorului sănătate şi îngrijire medicală. Cea mai strânsă legătură, sub raportul coordonării şi responsabilității, cu domeniile sănătății şi îngrijirii medicale o au consiliile regionale, iar cu serviciile sociale propriu-zise consiliile municipale. Ambele rețele se bucură de asistența guvernului pe linie tehnică, informațională şi financiară.

În domeniul politicii de dezvoltare şi aplicare a sistemului de securitate, guvernul suedez de orientare social-democrată are în vedere o seamă de principii, între care menționăm:

- Sistemul de securitate nu reprezintă un act de caritate, ci un drept pentru orice persoană primitoare atunci când ea îndeplineşte condițiile prevăzute de lege fără a fi nevoie de a formula nici o cerere;
- Deşi sărăcia a fost înlăturată datorită dezvoltării economice şi a aplicării unei politici de ridicare generală a nivelului de trai, există totuşi sărăcie relativă pentru anumite pături sociale care nu dispun încă de condiții de trai suficiente (de exemplu, de case de locuit) şi nici venituri corespunzătoare pentru a face față tuturor cheltuielilor pentru servicii;
- Pentru a păstra pacea socială guvernul trebuie să intervină în atenuarea diferențelor mari între venituri; această intervenție trebuind să se facă în mod direct (în cadrul activității agenților economici), ci indirect prin redistribuirea veniturilor, folosind sistemul de impozite şi taxe, precum şi bugetul național şi bugetele locale.
- O societate bogată poate să aloce o parte importantă din PIB pentru dezvoltarea sistemului de securitate socială. Trebuie păstrată însă o limită optimă întrucât depăşirea acesteia poate duce la egalitarism, la desființarea stimulentelor economice şi deci la omorârea inițiativei, precum şi la risipă de fonduri.

Pentru a da răspunderile cuvenite, prin acțiunile practice față de aceste principii şi pentru a face față noilor cerințe sociale, precum şi a unui volum crescând de cheltuieli, guvernul suedez a acționat, mai ales în ultimul deceniu, în special în următoarele direcții importante:

1. Supunând criticii întregul sistem legislativ existent, a fost conceput altul nou, mai coerent, prin care se reglementează crearea şi funcționarea unei

rețele de unități şi servicii care să acopere toate nevoile importante de securitate socială.

2. A fost conceput un sistem diversificat de surse financiare care să împletească responsabilitatea şi interesele economice ale agenților economici cu efectele economice şi sociale la nivel social şi individual.

Elemente privind noul sistem legislativ şi unele caracteristici ale rețelei de unități şi servicii

În anul 1967, după intense dezbateri publice, guvernul suedez a numit o comisie a cărei sarcină a fost aceea ca, pe baza analizei critice a legislației existente din domeniul condițiilor de trai, să propună un proiect care să trateze mai cuprinzător problemele serviciilor bunăstării sociale. Noul act, numit „Legea Serviciilor Sociale" din 1982, defineşte în felul următor scopul serviciilor sociale: „Serviciile sociale publice trebuie să fie stabilite pe baza democrației şi solidarității, în vederea promovării:

- securității economice şi sociale;
- egalității condițiilor de viață;
- participării active în viața comunității.

Activitățile privind serviciile sociale trebuie să fie bazate pe respectul pentru autodeterminarea şi intimitatea (privacy) individului".

Această lege este suplimentată de „Legea privind grija obligatorie pentru persoanele tinere" şi „Legea privind grija pentru cei ce abuzează de alcool şi droguri", legi care definesc reguli privind măsuri coercitive din partea autorităților din aceste domenii.

Legea serviciilor sociale are ca scop de a orienta municipalitățile să organizeze serviciile respective potrivit condițiilor şi cerințelor naționale şi locale. În cadrul fiecărei municipalități este responsabil pentru serviciile sociale aşa-numitul Comitet al bunăstării sociale (Social Welfare Committee).

Legea Serviciilor Sociale reprezintă îndrumări importante (guidelines) şi pentru alte domenii ale vieții şi activității sociale, cum sunt:

- Măsuri de prevenire a abuzurilor de alcool şi droguri (fiecare comitet este chemat să ajute indivizii alcoolici sau pe cei care abuzează de droguri şi de a disemina informații despre droguri şi alcool).
- Grija față de copil (conține reguli privind ajutoarele pentru familia cu copii, supravegherea centrelor preşcolare şi de petrecere a timpului liber etc.).
- Grijă pentru bătrâni (comitetul trebuie să asigure ca bătrânii să poată trăi în mod independent şi să petreacă o viață activă şi în condiții economice decente).
- Grija față de handicapați (indivizilor cu defecte fizice şi psihice trebuie să li se dea şansa de a lua parte la viața comunității şi să trăiască cât mai normal posibil).

- Case de familie şi alte case rezidenţiale precum şi case speciale, să fie asigurate tinerilor şi adulţilor care au nevoie. (Consiliile municipale şi regionale sunt responsabile cu această problemă).
- Protecţia minorilor (regulile au ca scop protecţia minorilor, precum şi reguli privind adoptarea internaţională).

Responsabilitatea de ansamblu pentru serviciile sociale în Suedia o are Comitetul Naţional pentru Sănătate şi Bunăstare. Acesta poate elabora recomandări pentru aplicarea Legii Serviciilor Sociale.

Vom da, în continuare, câteva detalii pe câteva categorii de servicii sociale.

a) Sănătatea şi îngrijirea medicală este considerată ca o parte importantă a sistemului de securitate socială. Principiul este acela ca toţi cetăţenii să aibă în mod egal acces la ocrotirea sănătăţii, indiferent unde locuiesc şi de situaţia materială. Serviciile de ocrotirea sănătăţii sunt privite ca având responsabilitatea unui sector public care este susţinut de sistemul naţional de ocrotire a sănătăţii.

Responsabilitatea pentru sănătate şi îngrijirea medicală o au consiliile regionale şi cele municipale, la nivelul acestora funcţionând şi spitale regionale, apoi spitale de district şi primare, precum şi centre de sănătate şi case medicale. Există şi îngrijire medicală privată, însă pe scară limitată. Numai circa 5% din medici şi peste 50% din dentişti lucrează în unităţi private. În general, spitalizarea, îngrijirea medicală şi medicamentele sunt gratuite. Ele sunt plătite de oficiile de asigurări sociale unităţilor medicale cu tarife fixe. Sănătatea şi îngrijirea medicală este finanţată, în principal, prin impozite pe venit impuse de consiliile regionale şi districtuale.

Aceste impozite acoperă 60% din costul pentru sănătate şi îngrijire medicală. Subsidiile de stat acoperă aproximativ 15%, iar restul vine de la fondurile de stat pentru educaţie, cercetare şi psihiatrie (12%), compensaţie de la sistemul naţional de asigurarea sănătăţii (8%) şi taxe de la pacienţi (4%).

b) Îngrijirea copilului. Îngrijirea publică a copilului include îngrijirea copilului mic de vârstă preşcolară şi şcolară. Scopul este de a asigura copilului un mediu stimulativ şi siguranţă, iar părinţilor oportunităţi egale de a combina veniturile din muncă cu viaţa de familie. Municipalităţile sunt responsabile prin lege să asigure condiţiile pentru îngrijirea copilului. Facilităţi pentru îngrijirea copilului sunt, în general, localizate în ariile rezidenţiale. Îngrijirea copilului este finanţată prin impozitul local pe venituri, taxe plătite de părinţi, subsidii de stat finanţate, prin impozitele pe salarii, de către patroni.

Serviciile de îngrijire a copilului în Suedia includ mai multe forme cum sunt: activităţi educaţionale în grup la preşcolari, activităţi pentru copii de vârstă de 0-6 ani în centre de îngrijire pe întreaga zi sau o parte din zi, centre pentru petrecerea timpului liber pentru copii de 7-12 ani ş.a. Guvernul plăteşte o serie de subsidii anuale la municipalităţi pentru diferite forme de îngrijire a copilului. Sumele sub formă de subsidii plătite de stat ajung la 7500-50000 coroane pe

an în funcție de formele şi timpul de îngrijire. Părinții plătesc o taxă anuală ce nu depăşeşte 15% din totalul costului anual de întreținere a unui copil.

După naştere, unul dintre părinți, deci nu numai mamele, beneficiază de un concediu de 12 luni. Pentru 9 luni din această perioadă se primeşte o compensație de 90% din veniturile realizate anterior, iar pentru 3 luni o rată mai mică.

c) Pensiile de vârstă formează una din părțile cele mai mari ale cheltuielilor sociale. Dintr-un total al populației de 8500 mii persoane, în 1988, 1532 mii reprezentau pensionarii de vârstă şi 347 mii pensionari înainte de vârstă. Schema națională de pensii acoperă trei părți principale: **pensia de bază** plătibilă oricăruia, indiferent de venitul anterior din muncă, fiind de aceeaşi mărime la toți pensionarii; **pensia adițională** pentru aceia care nu au venituri sau au numai un venit mic în completare la pensia de bază şi când apare posibilitatea pentru salariați sau pentru angajați în propria întreprindere, în vârstă de 60-64 ani, să combine pensia cu venituri din munca cu program parțial; **pensia suplimentară** bazată pe venitul câştigat în perioada activă a vieții. Cei care primesc pensia suplimentară nu mai au dreptul la nici o pensie adițională.

Pensiile de bază şi adițională sunt finanțate de stat şi din veniturile autorităților locale, iar pensiile suplimentare din cotizațiile plătite de patroni.

În Suedia, cea mai mare parte a populației primeşte pensia de bază plus pensia suplimentară echivalentă cu două treimi din venitul mediu obținut în decursul celor mai buni 15 ani din activitatea depusă în decursul vieții. Cei care au dreptul la pensie suplimentară (atât suedezi, cât şi cetățeni străini care lucrează în Suedia) trebuie să fi avut un venit mai mare decât nivelul de bază, cel puțin trei ani. În termeni aproximativi, pensia de bază combinată cu cea suplimentară pentru o persoană cu un salariu mediu al unui muncitor industrial, va putea ajunge la o mărime de peste 70% din fostul său venit. Principala idee este de a asigura pentru toți pensionarii un minimum de venit şi de a le asigura totodată, menținerea unui standard şi stil de viață mai mult sau mai puțin similar cu cel pe care l-au avut în timpul vieții lor active. Se presupune, în acelaşi timp, că nevoile unui pensionar sunt într-o oarecare măsură mai limitate decât cele ale unei persoane active.

Nivelul pensiilor este revizuit de guvern în fiecare an pe baza corelației cu indicele prețurilor de consum.

La sumele reprezentate de pensiile propriu-zise mai sunt adăugate diferite alocații, precum şi gratuități pentru unele servicii primite. Astfel, cei care primesc pensia de bază au dreptul la o alocație de locuit de la autoritățile municipale pe baza anumitor criterii stabilite de aceste autorități. În 1988, 31% din pensionarii de vârstă au primit acest tip de alocație. De asemenea, îngrijirea sănătății, serviciile medicale şi alte servicii sociale sunt subvenționate în mod substanțial de consiliile regionale şi de municipalități, pensionarul

plătind doar o fracțiune infimă față de costul real (2-10%). Costul total al îngrijirii şi al serviciilor pentru bătrâni este estimat la circa 74 miliarde coroane. Cea mai mare parte din aceste fonduri (65%) este destinată unor servicii ca: spitale, îngrijiri pe termen lung, case de bătrâni.

d) Învățământul din Suedia cunoaşte un nivel înalt de dezvoltare şi cuprinde, într-o formă coerentă, următoarele forme: şcolarizarea obligatorie de nouă ani, cursurile secundare superioare de 2-4 ani, învățământul superior, educația municipală a populației adulte. Toți copiii sunt cuprinşi în forma de educație preşcolară pentru cel puțin un an înainte de a începe şcoala la şapte ani. Pentru toate formele de învățământ există programă analitică valabilă pentru întreaga țară, oferind oportunități egale de învățătură tuturor tinerilor. Dacă şcolarizarea obligatorie cuprinde, în mod teoretic, toți tinerii de vârstă şcolară, la şcoala secundară superioară urmează circa 90% din absolvenții cursurilor obligatorii de nouă ani, iar la învățământul superior merg 35% din persoanele tinere după terminarea şcolii secundare obligatorii şi superioare. În fiecare an sunt înrolați în învățământul superior câte 40000 studenți. În 1987 numărul studenților a fost de 163200, iar al doctoranzilor de 12400, deci un total de 175060 persoane.

Programa analitică a şcolii secundare superioare prevede 32 ramuri de studii (study lines) cu durata de 2-4 ani, unele cu orientare teoretică, iar altele cu orientare practică.

În Suedia există un număr relativ redus de şcoli private. De regulă, şi acestea primesc anumite alocații de la stat doar pentru o parte din necesarul de cheltuieli. Cheltuielile pentru învățământul primar şi secundar sunt suportate de stat şi de municipalități în proporții egale.

În şcolile publice învățământul obligatoriu este gratuit în ce priveşte frecventarea cursurilor, materialele didactice, hrana, transportul. La cursurile secundare superioare, precum şi în învățământul superior, studenții care au nevoie de asistență pentru a-şi finanța studiile vor primi ajutoare sub formă de burse şi împrumuturi rambursabile. Criteriile de acordare a asistenței de studii sunt: veniturile proprii pe care le realizează studentul, vârsta sa ş.a. De exemplu, o persoană cu o vârstă de peste 45 ani, de regulă, nu poate primi asistență de studii. Din cheltuielile totale de asistență de studii, bursele reprezintă 1/3, iar împrumuturile rambursabile 2/3. Rambursarea împrumutului începe după cel puțin 6 luni de la ultimul împrumut primit, la o rată de 4% din veniturile anuale.

Doctoratul se desfăşoară timp de patru ani compleți de studii, iar dizertația reprezintă o parte importantă din programul de desfăşurare a doctoratului. Statul sprijină şi această formă de pregătire prin alocarea unor sume importante de la buget. De exemplu, în anul 1988/1989 din suma totală de 8050 milioane coroane destinate învățământului superior, 2600 milioane coroane au fost destinate pentru doctorat şi cercetare.

Sistemul diversificat al surselor de finanțare

Potrivit concepției şi practicii tradiționale, beneficiarul sistemului de securitate socială din Suedia trebuia să plătească el însuşi anumite cotizații care, însumate, erau mai mici decât sumele pe care urma să le primească peste un timp. Diferența era plătită din impozitele pe venituri. În unele cazuri (în special în cele ale accidentelor de muncă), cotele trebuiau plătite de către patroni. În condițiile actuale, cea mai mare parte din sumele încasate de beneficiarii sistemului de securitate socială provine din impozitele pe venituri. Cotizațiile plătite de aceştia au devenit simbolice sau, în unele cazuri, chiar au dispărut. Pe de altă parte, au crescut rapid contribuțiile patronilor care acoperă o tot mai mare parte din costurile serviciilor. Argumentele care se aduc în favoarea acestui din urmă caz rezidă din faptul că, de exemplu, accidentații şi şomerii vor fi înlocuiți în muncă de alți salariați şi că există, din această cauză, o responsabilitate morală din partea patronului de a plăti. Însă nici cotele plătite de patroni şi nici cele plătite în avans de beneficiari nu acoperă costurile. Diferențele provin din contribuțiile regiunilor şi municipalităților. Considerând cheltuielile pentru servicii sociale în ansamblul lor, se constată că în Suedia 40% provin din veniturile de stat, 30% din veniturile regiunilor şi municipalităților şi 30% din cotizațiile (în cea mai mare parte) de la patroni. Făcând o analiză pe surse de finanțare şi pe unele categorii de acțiuni rezultă următoarele: guvernul asigură de la bugetul național pensiile de bază, alocațiile pentru copii şi alocațiile de locuințe. Patronii finanțează conform prevederilor legale, un sistem de pensii suplimentare, îngrijiri medicale, ajutoare de boală şi alte asigurări sociale. Consiliile regionale şi municipale asigură mijloacele pentru asistență medicală şi servicii speciale pentru diferite categorii de oameni nevoiaşi. La nivel național, Ministerul Sănătății are, până în prezent, cel mai mare buget decât oricare alt minister (circa 26% pentru ultimii doi ani fiscali) urmat de Ministerul Educației (13%). În mod suplimentar, numeroase prevederi din bugetele altor ministere (Muncii, Locuințelor, Industriei) se referă la alocări de fonduri şi la servicii pentru satisfacerea diferitelor nevoi sociale.

În ultimele decenii, datorită încetinirii creşterii economice şi creşterii deficitelor bugetare, cheltuielile pentru ocrotirea sănătății şi serviciile sociale au devenit tot mai apăsătoare, fapt ce a impus aplicarea unei politici restrictive în ce priveşte sumele alocate şi revizuirea legislației şi a structurii serviciilor sociale.

Sistemul de impozite ca mijloc de susținere a politicii sociale

Guvernul suedez şi-a asumat o tot mai mare responsabilitate pe linia dezvoltării serviciilor publice puse la dispoziția populației, în mod gratuit şi pe linia creării unor facilități şi a alocării unor fonduri diferitelor categorii de populație. Susținerea de către stat a unui volum mare de cheltuieli pentru acțiunile de securitate socială, politică industrială, educației, protecția mediului

ş.a. implică aplicarea unor acțiuni extinse de redistribuire a veniturilor printr-un sistem coerent de impozite. Pentru a se face față tuturor obligațiilor asumate de stat, în Suedia se practică unul din cele mai ridicate impozite şi contribuții din Europa.

Sistemul de impozite suedez include numeroase impozite şi contribuții directe şi indirecte. Cele mai importante perceperi de **impozite directe** sunt:

- impozitul național şi local pe venit;
- impozitul național pe capital;
- impozitul de moştenire şi pe înstrăinare gratuită a bunurilor;
- contribuții ale patronilor pentru acțiuni de securitate socială care acoperă o gamă largă de destinații cum sunt: pensii, îngrijire medicală ş.a.

Veniturile din **impozitele indirecte** au ca surse principale:

- impozitul pe valoare adăugată;
- taxe şi impozite pe produse selectate.

În categoria **impozitelor directe** există diferențe însemnate în ce priveşte mărimea ratelor în funcție de tipurile de impozite şi de contribuabili.

La impozitul pe venit persoanele fizice apar ca, contribuabili atât la nivel național, cât şi la cel local, iar persoanele juridice apar ca, contribuabili numai la nivel național. Rata impozitului național pe venit este de 52% pentru corporații şi asociații de tipul cooperativelor şi 40% pentru alte persoane juridice. Pentru persoanele fizice impozitul național pe venit este progresiv, ratele variind de la 5% pentru cea mai joasă categorie de venituri anuale până la 45% pentru cea mai ridicată categorie de venituri anuale. Pe de altă parte, impozitul local pe venit este proporțional. O dată pe an fiecare municipalitate decide rata impozitului local pe venit ce urmează a fi perceput. Media ratei acestui impozit este de circa 30%. Există un plafon maxim peste care nu poate trece, însumarea celor două tipuri de impozite pe venit (național şi local) pe care urmează să-l plătească persoanele fizice, precum şi un plafon minim ce garantează venitul pe care un contribuabil poate să-l dețină după plata impozitului. Limita minimă care înseamnă procentajul din venitul pe care o persoană poate să-l dețină după plata impozitului pe venit şi pe capital este de cel puțin 25% din venitul său.

Companiile private, corporațiile şi asociațiile economice sunt autorizate să nu plătească impozite pe veniturile folosite în sporirea stocurilor, precum şi cele folosite pentru investiții. De exemplu, corporațiile şi asociațiile pot aloca până la ½ din profitul lor în fondul de investiții, acesta fiind scăzut din cel supus impozitării.

Toți patronii sunt obligați să plătească taxe (alocații) folosite la finanțarea programelor de securitate socială, cum sunt pensiile suplimentare şi ajutoarele de boală. În 1988 aceste taxe totalizau circa 35% din costurile de salarii. Asemenea taxe sunt incluse în costuri. Salariații plătesc şi ei taxele de asigurări sociale şi acestea totalizează 32,5% din venitul lor. Impozitul pe

capital este plătit mai ales de indivizi. Corporațiile şi cele mai multe asociații nu plătesc în mod normal impozit pe capital. Impozitul pe capital este plătibil atunci când fondurile (assets) depăşesc 400000 coroane. Impozitul variază între 1,5% şi 3%, ultima rată (3%) aplicându-se când fondurile sunt mai mari de 1,8 miliarde coroane.

Impozitele se mai percep şi pe case de locuit, clădiri pentru birouri, case mici, proprietăți agricole (în rate ce variază de la 1,4% la 2,5% din valoarea lor).

În categoria **impozitelor indirecte** se cuprinde, în primul rând, impozitul pe valoarea adăugată introdus din 1969. Din 1983 rata acestui impozit este de 19% din prețul total. La aproape toate produsele şi la multe servicii se aplică impozitul pe valoarea adăugată. Impozitul este aplicat pe vânzările comerciale la producători, congresişti şi la vânzarea cu amănuntul. Un alt tip de impozit din categoria celor indirecte este cel impus pe o serie de produse speciale cum sunt tutun, băuturi alcoolice, vehicule cu motor (la vânzare şi pentru folosire), combustibil pentru motor, energie (benzină, motorină, combustibil pentru încălzire, cărbune şi electricitate). Unele din aceste impozite au crescut substanțial în ultimii ani.

Începând din 1984 s-a introdus un nou impozit pentru vânzări de acțiuni şi hârtii de împrumut, iar din 1989 un nou impozit pentru hârtii de împrumut vândute pe piața de acțiuni şi obligațiuni. Impozitul este plătit de vânzător, cât şi de cumpărător.

Atragem atenția că există numeroase discuții în jurul problemei sistemului de impozite în ce priveşte atât echitatea socială, cât şi rolul său în stimularea creşterii economice. În ce priveşte primul aspect deja au învins acele păreri care cereau ca sistemul de impozite să devină mai puțin apăsător sau mai suportabil de către toate păturile populației. Tocmai în acest sens schimbarea sistemului de impozite ce va avea loc începând din 1991 are ca scop de a reduce nivelul impozitului asupra venitului încasat şi de a creşte impozitul asupra venitului din capital, acesta din urmă trebuind să devină mai uniform, în scopul de a încuraja economiile şi de a descuraja înglodarea în datorii.

Rămâne totuşi o problemă fundamentală pentru perspectiva economiei suedeze, aceea de a înlătura tendința de scurgere în afară a capitalului, a specialiştilor şi a celei mai calificate forțe de muncă, paralel cu aceea de a atrage capital din afară şi de a stimula contribuțiile personale la rezultate economice cât mai mari. Această cale este posibilă numai dacă, pe de o parte, se reduc impozitele, în primul rând, cele pe venituri. Acest lucru este posibil, după opinia unor specialişti, numai dacă se va realiza o diminuare a volumului mare de cheltuieli la care este angajat statul şi, prin urmare, o anumită reducere a sectorului public din domeniul serviciilor, ceea ce ar însemna o anumită extindere a sectorului privat. Față de starea actuală a economiei suedeze şi față de necesitatea găsirii din partea acesteia a unor stimulente suplimentare de promovare a noilor tehnologii şi de creştere economică, într-o

lume cu exigenţe tot mai mari pe linia competitivităţii, mulţi economişti analişti suedezi văd necesitatea unor schimbări pe linia relaxării modelului social şi apelarea la o sporire a elementelor de piaţă. Această cale poate să ducă economia suedeză la o însănătoşire, în raport cu Piaţa Comună şi cu pieţele americană şi japoneză.

V. Politica suedeză în domeniul pieţei muncii

Politica în domeniul pieţei muncii are ca obiective asigurarea progresului economic şi a utilizării depline a forţei de muncă, realizarea unei rate scăzute a inflaţiei şi a unei distribuţii echilibrate a veniturilor.

1. Sistem de organizare

În vederea realizării politicii în domeniul pieţei muncii a fost creat un cadru instituţional cuprinzător şi au fost elaborate numeroase programe. Principalul cadru instituţional este format din Ministerul Muncii, care răspunde de întreaga politică în acest domeniu şi „Administraţia Naţională a Pieţei Muncii", care răspunde de programele pieţei muncii şi este compusă din următoarele trei categorii de instituţii:

- Comitetul Pieţei Muncii (AMS) care răspunde de programele pieţei muncii la nivel naţional.
- 24 Comitete Regionale ale Muncii, fiecare având responsabilitatea la nivelul fiecărei regiuni.
- Serviciul folosirii forţei de muncă cu cele 290 oficii distribuite în municipalităţi. Sub direcţia Comitetelor Districtuale ale Muncii, aceste oficii funcţionează ca principal organism de implementare a politicii Administraţiei Naţionale a Pieţei Muncii.

Prin urmare, Comitetul Pieţei Muncii este agenţia administrativă naţională pentru problemele generale ale pieţei muncii şi supraveghează activitatea comitetelor regionale ale muncii şi cea a Serviciilor de folosire a forţei de muncă. Comitetul Pieţei Muncii (AMS) este condus de un Directorat, compus din 15 membri, nouă dintre ei reprezentând organizaţii ale muncii şi managementului.

Patronii (prin Confederaţia patronală suedeză – SAF) sunt reprezentaţi prin trei membri, iar Federaţiile sindicale sunt reprezentate prin şase membri, din care trei – Confederaţia Sindicală (LO), doi – Organizaţia Centrală a Funcţionarilor (TCO) şi unu – Confederaţia Suedeză a Asociaţiilor Profesionale (SACO-SR). Comitetul, include directorul general şi adjunctul său, precum şi doi reprezentanţi ai sectorului public. De asemenea, la activitatea Comitetului mai participă şi doi reprezentanţi ai Administraţiei Naţionale a Pieţei Muncii, fără drept de vot. Prin tradiţie, şi în concordanţă cu directivele guvernamentale, AMS are un statut de relativă independenţă, de exemplu, în luarea iniţiativelor de a realiza schimbări în structură, scopul şi compoziţia programelor, privind politica pieţei muncii.

În principiu, oficiile publice privind folosirea forței de muncă se ocupă în exclusivitate de toate problemele de plasare a forței de muncă, de când au fost interzise agențiile private. Potrivit legii, toate locurile de muncă vacante trebuie declarate şi înregistrate la oficiile locale. Însă companiile nu sunt obligate să angajeze o persoană numai prin aceste oficii, ci şi pe canale proprii.

2. Tipuri de măsuri în politica pieței muncii

Măsurile politice în domeniul pieței muncii luate în Suedia pot fi clasificate în funcție de scopurile pe care le urmăresc agențiile care au responsabilitatea realizării programelor în acest domeniu. Se disting, în acest sens, următoarele categorii de măsuri:

a) Potrivirea dintre nevoile de forță de muncă şi dorințele celor ce caută locuri de muncă vacante în vederea plasării lor. Aceasta include informația şi îndrumarul necesar pentru elaborarea şi aplicarea programelor de pregătire a persoanelor pentru noile locuri de muncă. Oficiul folosirii forței de muncă examinează cererile de locuri de muncă, îndrumă pe solicitanți spre noile servicii, studiază aptitudinile lor pentru noile servicii, stabilind cu acest prilej şi cerințele recalificării lor, precum şi nevoia de a li se acorda ajutoare în cazul când aceştia se dovedesc inapți de muncă, după cercetările întreprinse. Oficiile respective depun un volum mare de muncă. Astfel, în anul fiscal 1987/1988 un număr de 893000 persoane erau înregistrate la oficiile de ocupare a forței de muncă pentru căutarea locurilor de muncă (o persoană poate face, într-un an mai multe cereri); din acestea , 711000 erau nou înregistrate, iar circa 475000 erau fără lucru. Din toți solicitanții fără lucru circa 10% erau inapți din punct de vedere al ocupării, 8% erau cetățeni străini şi 40% erau tineri în vârstă de 16-24 ani. Fiecare categorie ridică probleme specifice față de care oficiile respective trebuie să găsească soluții.

Pentru a spori eficiența activității acestor oficii, în ultimii ani au fost luate măsurile necesare de computerizare completă a lor. Fiecare oficiu dispune de terminale cu acces la informații despre toți cei care caută de lucru şi despre toate locurile vacante.

b) Influențarea ofertei de forță de muncă pentru a face operantă folosirea acesteia. În acest scop sunt folosite diferite căi şi mijloace cum sunt:

- Acordarea unor subsidii şi facilități pentru a asigura mobilitatea geografică a forței de muncă. Acestea constau în compensarea pentru cheltuielile reale de mutare, ajutoare şi o sumă de bani care să acopere costurile suplimentare ale celor două locuințe (din localitatea părăsită şi din cea nouă).
- Calificarea profesională în cadrul pieței muncii (exclusiv cea din cadrul companiilor) este cel mai important mijloc de influențare şi schimbare a ofertei forței de muncă. Programele de calificare în cadrul pieței muncii au ca scop să ajute şomerii şi pe cei cu meseriile care găsesc cu greu un loc de muncă. Cursurile de calificare sunt organizate în centre speciale de calificare sau în cadrul şcolilor

secundare. Cursurile de calificare de acest tip sunt gratuite şi participanţii în vârstă de 20 de ani şi peste primesc burse pentru calificare, ce se ridică de la 270 coroane la 450 coroane pe zi (un muncitor industrial primea în 1988 un salariu de circa 540 coroane pe zi).

c) Influenţarea cererii de forţă de muncă. Măsurile îndreptate în acest scop privesc indivizii şi companiile.

- Măsurile care privesc indivizii includ, în primul rând, proiectele de asistenţă a muncii (work relief). Aceste proiecte au ca scop de a crea locuri de muncă temporare pentru şomeri care, din diferite motive, nu pot găsi de lucru pe piaţa obişnuită a muncii. Un tip tradiţional de asistenţă a muncii cuprinde proiectele de construcţii şi lucrări civile pentru a contracara fenomenele de declin în cadrul ciclului economic. Alte tipuri de proiecte se referă la locurile de muncă în domeniul serviciilor guvernamentale locale şi de sănătate, servicii pentru îngrijirea localurilor publice ş.a. în care sunt atraşi tineri, şomeri, la care expiră termenul pentru ajutorul de şomaj, handicapaţii etc.
- Măsurile care privesc companiile includ o varietate relativ largă de forme de pregătire a forţei de muncă pe plan local susţinute de stat. Începând din anul 1984 au fost adoptate patru feluri de pregătire locală cu burse acordate de stat:
  1) pregătirea pentru locurile înguste adică pentru funcţiile calificate la care există penurie de personal calificat; 2) pregătirea profesională pentru schimbare structurală, pentru salariaţii a căror calificare anterioară este depăşită, iar pentru a-şi continua activitatea ei sunt obligaţi să se recalifice; 3) pregătirea profesională pentru forţa de muncă aşa-numită redundantă pentru a înlătura riscul de a nu găsi de lucru; 4) pregătirea salariaţilor ţinând seama de sexe pentru echilibrarea cererii şi după acest criteriu.

Statul plăteşte firmei costul pregătirii profesionale cu 35 coroane pe oră, iar salariaţii care urmează cursurile primesc salarii normale de la firmă.

d) Ajutorul de dezvoltare regională ca parte importantă a eforului de îmbunătăţire a balanţei dintre oferta şi cererea forţei de muncă, oferind, prin aplicarea unor programe, stimulente pentru adaptarea ofertei la cererea de forţă de muncă. Din punctul de vedere al folosirii forţei de muncă, obiectivul politicii de dezvoltare regională este de a promova o creştere a numărului de locuri de muncă în regiunile care au o situaţie mai slabă în ce priveşte folosirea forţei de muncă. Ajutorul de dezvoltare regională este administrat de Comitetul Naţional Industrial şi este folosit sub următoarele forme: ajutorul de amplasare (aşezare), ajutorul pentru investiţii, ajutoare pentru folosirea forţei de muncă, pentru transport. Ajutoarele de dezvoltare regională sunt destinate firmelor şi sunt rezervate regiunilor lovite cel mai greu de şomaj.

3. Ajutorul bănesc de şomaj

În Suedia există două tipuri de ajutoare băneşti de şomaj:

- asigurarea de şomaj;
- asistenţa pentru piaţa muncii sau ajutor public.

Circa 3/4 din forţa de muncă are dreptul la asigurarea de şomaj ce se poate plăti salariaţilor afiliaţi la societăţile pentru ajutorul de şomaj, aceste societăţi fiind administratorul fondurilor. Există un număr de 44 asemenea societăţi cu 3,3 milioane de membri, conlucrând strâns cu sindicatele. Restul de 1/4 din forţa de muncă, nefiind afiliată la societăţile pentru ajutorul de şomaj, poate beneficia de ajutoare sub formă de asistenţă pentru piaţa muncii sau de ajutor public.

Pentru a beneficia de dreptul la ajutorul bănesc de şomaj o persoană care caută de lucru trebuie înregistrată la un oficiu local şi trebuie să accepte un loc de muncă corespunzător pregătirii. Şomerii care au dreptul la ajutorul bănesc de şomaj sub forma asigurărilor pot primi 90% din veniturile din muncă anterioare sau o sumă maximă de 450 coroane pe zi. O persoană nu poate primi ajutor neîntrerupt de şomaj, mai mult de 300 de zile, iar cei în vârstă de 55-65 de ani pot primi ajutor timp de până la 450 de zile. Ajutoarele sub formă de asistenţă sau de ajutor public sunt mult mai mici decât asigurările de şomaj care provin de la societăţile pentru ajutorul de şomaj (158 coroane/zi). Acestea sunt plătibile persoanelor care nu aparţin unei societăţi de asigurări de şomaj, acestea fiind, de regulă, nou venite pe piaţa muncii.

Asigurările de şomaj sunt subvenţionate de guvern în proporţie de 95%, restul din cotizaţii sau taxe ale membrilor şi din alte venituri. Fondurile pentru subvenţiile guvernamentale sunt acoperite în proporţie de 65% din aplicarea unor cote la salariile cuprinse în statele de salarii ale firmelor, iar 35% din fonduri speciale aprobate de parlament.

În ansamblu, în anul fiscal 1988/1989, volumul total al cheltuielilor repartizat pe categorii de acţiuni şi de programe pentru realizarea politicii în domeniul pieţei muncii, este următorul:

	Miliarde coroane	**Pondere%**
Ajutor bănesc de şomaj	6,7	29,4
Calificarea pe piaţa muncii	6,1	26,8
Măsuri ce privesc persoane infirme	5,1	22,4
Măsuri pentru a crea condiţii de folosire a forţei de muncă	2,7	11,9
Schimbări în domeniul muncii	1,6	7,0
Administraţie	0,6	2,5
Total	22,7	100,0

Cheltuielile totale administrate de Comitetul Pieţei Muncii (AMS) pentru realizarea programelor pieţei muncii la nivelul întregii ţări s-au ridicat la 22,7 miliarde coroane, cea mai mare pondere având-o ajutorul bănesc de şomaj.

4. Laturi şi efecte negative ale politicii sociale şi ale pieței muncii în Suedia

Cu toată imaginea generală pozitivă a economiei suedeze dată, mai ales, de programele sociale extrem de generoase, o analiză mai profundă a fenomenului suedez, văzut în contextul actual mondial, atrage atenția asupra unor dificultăți economice pe care le traversează economia suedeză, dificultăți ce impun anumite schimbări de politică economică. Tocmai aceste schimbări şi cauzele lor trebuie să atragă atenția şi acelora din România angajați să găsească soluții pentru restructurarea economiei româneşti.

După o perioadă îndelungată de dezvoltare favorizată de condiții istorice, geografice şi politice, dezvoltare ce a permis aplicarea unor programe sociale extinse, din anii ’80, au început în Suedia creşteri excesiv de mari ale prețurilor în raport cu alte țări. Salariile, sub presiunea sindicatelor şi a liderilor politici, cu înclinații populiste, au crescut în mod considerabil, cu mult peste creşterea productivității. Datorită scurgerii în afară, odată cu capitalurile, a unor contingente de forță de muncă cu calificarea cea mai bună, datorită scăderii cronice a natalității, a frânării imigrației forței de muncă, datorită aplicării unei politici insistente de ocupare deplină a forței de muncă, s-a ajuns ca penuria de forță de muncă să fie principala problemă a pieței de muncă cu consecințe negative asupra economiei suedeze, aceasta căpătând o anumită rigiditate şi inerție la schimbări. Pe lângă aceasta s-a ajuns ca o mare parte din populația Suediei să trăiască din subvenții şi ajutoare. Astfel, există circa 2,4 milioane persoane care nu au câştiguri din muncă, fiind pensionari, şomeri, tineri sub 16 ani, precum şi elevi şi studenți. La aceştia se mai adaugă 1,8 milioane oameni care lucrează în sectorul public (reprezentând salariați în instituții publice şi în servicii sociale), ceea ce înseamnă că 4,2 milioane de oameni, adică, circa 1/2 din populația Suediei este dependentă de impozite, pensii sau alte tipuri de transfer al veniturilor. Comparând cu cele 2,7 milioane persoane ocupate în sectoarele producătoare de venituri directe (industrie, agricultură, comerț etc.) rezultă că pentru fiecare persoană din aceste ramuri exista în 1988 circa 1,5 persoane care trăiau pe baza redistribuției veniturilor prin impozite şi taxe. Trebuie ținut seama că în 1980 raportul era de 1,32 iar în 1970 de numai 0,87.

Care sunt principalele consecințe şi efecte economice şi sociale ale penuriei forței de muncă şi ale obligațiilor financiare foarte grele ale statului suedez pentru realizarea programelor sociale şi ce măsuri de redresare ar trebui întreprinse sunt probleme importante ce preocupă pe economiştii suedezi, organele publice şi diferite organizații profesionale. Redăm în cele ce urmează câteva propuneri concrete de măsuri însoțite de scurte motivări, făcute de Confederația Patronatului Suedez, propuneri menite să ducă la redresarea economiei suedeze.

- **Stimularea pieței forței de muncă prin impozite mai scăzute.** În nici o altă țară populația nu plăteşte impozite şi taxe aşa mari ca în

Suedia. Impozitele mari distorsionează folosirea capitalului şi forței de muncă. De exemplu, impozitele mari reduc stimularea oamenilor de a munci, timpul liber fiind preferat muncii. Impozitele înalte reduc flexibilitatea şi mobilitatea forței de muncă. Este greu pentru un patron sau manager să ofere stimulente financiare suficient de atractive pentru a convinge personalul de a munci peste program sau de a se muta în altă localitate, deoarece recompensa dată muncitorului este foarte mică în comparație cu costul pe care-l suportă patronul. Reducerea impozitelor asupra veniturilor salariaților ar avea drept consecință o creştere a ofertei de muncă şi o stimulare generală a muncii.

- **Sectorul public, mai ales cel reprezentând serviciile sociale, să se reducă şi să se îmbunătățească din punct de vedere calitativ.** După calculele făcute de patronatul suedez, dintre toate țările din Vest, Suedia are cel mai mare sector public. Volumul cheltuielilor efectuate prin sectorul public a reprezentat 61% din PNB, cu mult peste standardele internaționale. Cu toată supradimensionarea sa, acest sector este privit de mulți economişti şi de alte profesii ca nefiind suficient de adecvat nevoilor. Productivitatea a scăzut. Când acelaşi număr de oameni realizează mai puțină muncă în acelaşi timp, oameni noi trebuie recrutați pentru a menține oferta serviciilor la acelaşi nivel. Este ceea ce se întâmplă acum foarte frecvent în Suedia. Când numărul oamenilor în sectorul public creşte, presiunea impozitelor va creşte în mod necesar. După afirmațiile făcute de unele organe oficiale, mai ales de Confederația Patronatului Suedez, această situație nu mai poate dăinui. Se cere, de aceea, o restructurare pe scară largă a sectorului public, **alternativa privatizării** față de monopolul statal fiind singura soluție viabilă. O descreştere pe termen lung a sectorului public este nu numai posibilă, ci şi absolut necesară. Totodată, apare şi necesitatea creşterii calității serviciilor. Deci privatizarea şi raționalizarea sunt necesare în scopul de a crea condițiile pentru creşterea productivității şi calității serviciilor şi scăderea sarcinilor financiare ale statului şi ale indivizilor, care au rezultate mai bune în muncă.

Pe lângă aceste schimbări, de mare anvergură, în propunerile de reformă a sectorului public mai ales cele care vizează raționalizarea acestuia mai sunt preconizate următoarele măsuri sau direcții de acțiune concrete:

- Deoarece a crescut foarte mult absenteismul sub motivul îmbolnăvirilor (26 de zile pe an în medie) se preconizează ca înseşi firmele să-şi ia responsabilitatea plății întregului salariu pentru zilele de boală. În acelaşi timp, se propune a fi abolite aşa-numitele recompense (premiums) obligatorii de asigurări de sănătate. În asemenea condiții, s-ar crea stimulente financiare directe pentru

firme de a reduce absenteismul, prin îmbunătățirea condițiilor de lucru şi de sănătate pentru salariații lor, precum şi un anumit control din partea acestora.

- Mulți oameni care se retrag din viața activă (de muncă) pot şi doresc să lucreze mai departe. Întrucât, în prezent, există legi, sisteme de reglare şi înțelegeri care fac dificilă continuarea activității productive după vârsta de 65 de ani, este susținută tot mai insistent ideea de a crea un sistem mai elastic de continuare a muncii şi după vârsta menționată şi cu program de lucru, cât mai elastic. De asemenea, se fac propuneri de a flexibiliza programele de lucru în toată economia suedeză, de a extinde sistemul de lucru cu program elastic (part-time work), de a se accepta şi extinde sistemul de lucru suplimentar.

În general, se observă intensificarea criticii la adresa birocrației sistemului public de administrare a economiei, inclusiv a serviciilor sociale şi o tendință de reînviorare a privatizării.

SISTEMUL DE CREDIT ŞI POLITICA MONETARĂ ŞI DE CREDIT

1. Piața organizată a creditului

În Suedia, piața organizată a creditului este reprezentată de instituțiile de credit supuse legislației privind politica de credit, relațiile care au loc în afara acestei piețe (între firme şi populație) constituind piața neorganizată a creditului.

Principalele categorii de instituții de credit sunt:

1) Băncile care obțin fonduri prin acceptarea de depozite şi le plasează sub formă de credite (în cele mai multe cazuri pe termen scurt) şi de investiții în hârtii de valoare.

2) Instituțiile financiare specializate în finanțarea locuințelor, firmelor şi municipalităților, care obțin fonduri prin emisiunea de obligațiuni şi acordă împrumuturi pe termen lung.

3) Companiile financiare care împrumută bani în diverse forme pentru a oferi servicii financiare speciale firmelor şi populației.

4) Fondul Național Suedez pentru Asigurările de Pensii care administrează fondurile colectate conform Legii privind pensiile suplimentare generale, investindu-le în obligațiuni guvernamentale şi în mai mică măsură în acțiuni.

5) Companiile de asigurări care primesc fonduri prin primele de asigurări pentru pensie şi viață şi le utilizează, de exemplu, pentru cumpărarea de obligațiuni, acțiuni, proprietăți imobiliare şi acordarea de împrumuturi directe.

6) Fondurile de stat pentru împrumuturi, care acordă credite, de exemplu, sub forma împrumuturilor către studenți, utilizând fonduri de la buget.

2. Băncile

În cadrul sistemului bancar suedez, rolul central îl joacă Riksbank (Banca Centrală a Suediei). Aceasta este o agenție a parlamentului, funcționând pe baza Legii 1385 din 1988 şi având responsabilități în domeniul politicii valutare şi monetare, precum şi al asigurării unui sistem eficient de plăți. Conducerea bănci este aleasă de parlament, aceasta alegând la rândul ei guvernatorul.

Principalele funcții ale băncii sunt:

- emisiunea de bancnote şi monede;
- responsabilitatea pentru asigurarea mijloacelor legale de plată;
- urmărirea evoluțiilor de pe piețele valutare şi de credit;
- administrarea rezervelor de aur şi valută;
- îndeplinirea de servicii de bancă pentru guvern şi de împrumutător de ultimă instanță.

Banca Centrală efectuează de asemenea şi controlul valutar.

La baza eşafodajului bancar suedez în vârful căruia se situează Banca Centrală, se află băncile de depozit care au fost inițial mai mult sau mai puțin specializate; astfel, băncile comerciale au acordat credite pe termen scurt firmelor, băncile de economii, au canalizat economiile către populație şi municipalitate, iar băncile cooperatiste agricole au primit depozite şi acordat credite în sectorul agricol. Din 1960, băncile suedeze au fost autorizate să se angajeze în orice fel de operații bancare, ceea ce a condus la creşterea concurenței şi a eficienței în sectorul bancar. Concomitent s-a redus numărul băncilor de la 450 la începutul anilor ’50 la 110 în 1989.

În prezent, importanța cea mai mare în cadrul băncilor o au băncile comerciale (în număr de numai 24 din care 10 străine) care dețin 67% din totalul împrumuturilor bancare acordate. Băncile comerciale diferă semnificativ în ceea ce priveşte mărimea lor, principalele bănci (5) deținând 67% din cifra de afaceri a tuturor băncilor. În totalul activelor bancare, ponderea cea mai mare o au creditele acordate firmelor şi populației. Aceste credite au un termen de maximum un an, potrivit legii, dar în practică scadențele sunt mai lungi ca urmare a reînnoirii lor.

Deşi principala activitate a băncilor comerciale o constituie creditarea, aceste instituții asigură şi servicii financiare şi de conseiere, precum şi emisiunea şi comerțul cu hârtii de valoare. La aceste servicii se mai adaugă finanțarea comerțului exterior şi intermedierea plăților interne şi internaționale.

Băncile de economii din Suedia reprezintă cea de-a doua categorie de bănci, fiind din punct de vedere juridic fundații. Spre deosebire de băncile comerciale, băncile de economii nu au capital sub formă de acțiuni, capitalul lor provenind din venituri capitalizate. În prezent există 110 bănci de economii din care 10 dețin 73% din totalul activelor acestora. Circa 72% din fondurile băncilor de economii provin din depozite (în special de la populație), iar 78%

din activele lor sunt investite în credite către public. Plasamentele în acțiuni şi tranzacțiile internaționale ale băncilor de economii sunt efectuate prin intermediul unei centrale bancare a acestora, cu funcții de bancă comercială.

Băncile cooperatiste, cea de-a treia categorie de bănci din Suedia, reprezintă asociații cooperatiste deschise tuturor persoanelor interesate. În număr de 391, băncile cooperatiste locale se regrupează în 12 bănci cooperatiste centrale (bănci regionale) care la rândul lor sunt membre ale unei organizații naționale „Federația băncilor cooperatiste suedeze". Serviciile financiare specializate ale băncilor cooperatiste sunt efectuate prin intermediul unei bănci comerciale care le asigură în acelaşi timp şi alternative de investiții. Pasivele băncilor cooperatiste provin în cea mai mare parte din depozite de la populație (87%), în special în sectorul agricol. Plasamentul fondurilor se face în cea mai mare parte sub formă de credite către public (70%) şi într-o măsură mică către stat şi firme.

Toate băncile sunt membre ale sistemului bancar de giro (Bank Giro System) care efectuează plățile prin giro bancar pe o bază centralizată.

3. Alte instituții de credit

În afara băncilor mai există şi alte instituții de credit ale căror operații au loc pe piețele de capital, ele acordând în principal credite pe termen lung.

Instituțiile financiare specializate, instituții intermediare, constituie instituții de credit ale căror credite sunt orientate spre un anume sector al economiei. Ele obțin capital, împrumutând pe bază de hârtii de valoare, cumpărate în special de companii de asigurare, bănci, firme, fundații etc. şi acordă credite ipotecare în sectoarele agricol, naval şi al construcțiilor.

Companiile financiare au drept scop principal garantarea creditelor şi totodată acordarea de credite consumatorilor. Ele mai efectuează şi operații de factoring şi leasing.

Companiile de asigurări consistă în două grupuri principale: companii de asigurare a vieții şi companii generale de asigurare. Cele două tipuri se regăsesc de regulă în cadrul aceluiaşi grup şi sunt de multe ori în proprietatea deținătorilor înşişi de polițe de asigurări. Companiile de asigurări au obligația să investească o sumă aproximativ egală cu împrumuturile contractate de ele, în active considerate sigure, cum ar fi obligațiunile şi împrumuturile ipotecare. Doar fondurile excedentare pot fi folosite în achiziționarea de acțiuni care nu pot însă depăşi 5% din puterea de vot a acțiunilor într-o anumită companie. Circa 36% din fondurile acestor companii sunt investite în construcții de locuințe, 13% sunt plasate sub formă de credite către stat, 46% pentru creditarea firmelor şi 5% date cu împrumut municipalităților, populației şi altora.

4. Piața de capital

Piața de capital suedeză este piața pe care au loc tranzacțiile cu obligațiuni şi alte instrumente de credit pe termen lung. Pe această piață

obligațiunile au, de regulă, rate fixe ale dobânzii şi în unele cazuri, sunt purtătoare de premii în loc de dobânzi. Există, de asemenea, obligațiuni cu rate ajustabile ale dobânzii.

Împrumutații cei mai importanți pe această piață îi reprezintă instituțiile de finanțare a construcțiilor de locuințe (circa 40%) şi guvernul suedez a cărui pondere a început însă să scadă ca urmare a eliminării deficitelor bugetare.

Fondul Național de Pensii şi companiile de asigurări constituie principalii investitori, iar băncile reprezintă principalii intermediari pe această piață.

5. Piața monetară

Piața monetară a apărut în Suedia în 1980, odată cu autorizarea emiterii de certificate de depozit. Începând cu 1982, Oficiul Național Suedez al Datoriei a început să emită bonuri de tezaur, iar ulterior, piața s-a îmbogățit şi cu hârtii de valoare pe termen scurt, emise de firme şi municipalități.

Tranzacțiile cu aceste instrumente sunt foarte active, mai ales pe piața secundară. Volumul acestor tranzacții a atins chiar 30 miliarde ks pe zi în 1987, dar s-a redus apoi puternic până la 5 miliarde ks pe zi la începutul anului 1989, ca urmare a introducerii unei taxe de 1% pe volumul tranzacțiilor, atât pentru vânzători, cât şi pentru cumpărători.

6. Piața acțiunilor

Deşi nu constituie o parte a pieței creditului, piața acțiunilor (a capitalului de risc) se întrepătrunde strâns cu aceasta.

Tranzacțiile cu acțiuni au loc la bursa de valori din Stockholm; anumite acțiuni suedeze sunt negociate şi la alte burse. Toate tranzacțiile cu acțiuni sunt înfăptuite numai prin intermediari autorizați (băncile comerciale suedeze sunt în totalitate intermediari la bursă).

Începând cu anul 1989, Bursa de valori din Stockholm a adoptat un sistem de tranzacții automatizate, care permite negocierea automatizată a acțiunilor, obligațiunilor şi instrumentelor pieței monetare, ceea ce va permite descentralizarea tranzacțiilor la nivelul terminalelor de la sediile intermediarilor. Bursa de valori din Stockholm a elaborat, de asemenea, un nou sistem de informații a cărui funcție este de a furniza detalii privind prețurile acțiunilor la toate bursele scandinave.

Cu toate că trendul tranzacțiilor la bursa de valori din Stockholm a variat considerabil, în ansamblu investițiile s-au dovedit profitabile.

7. Reglementarea şi supravegherea instituțiilor de credit

Activitățile băncilor şi altor instituții de credit sunt supravegheate de autoritățile şi agențiile bancare în diferite moduri. Principalele organisme de reglementare şi supraveghere bancară din Suedia sunt: Riksbank (banca centrală), Bank Inspection Board, National Private Insurance Supervisory

Service, Swidish Anti-Trust Ombudsman, National Board for Consumer Policies şi Data Inspection Board. În rândul acestora, rolul central îl joacă Bank Inspection Board care în calitate de agenție guvernamentală specializată exercită supravegherea tuturor băncilor, extinzându-şi controlul şi asupra unui anumit număr de alte instituții de credit, companii financiare, firme de arbitraj, bursa de valori. Centrul de înregistrare a hârtiilor de valoare şi Centrul de informare asupra creditului. Cheltuielile de supraveghere sunt acoperite din comisioane suportate de bănci şi alte instituții de credit. Supravegherea exercitată de acest organism este axată în special, asupra operațiunilor de creditare şi externe ale băncilor, executându-se prin intermediul unor controlori speciali. Bank Inspection Board mai verifică, de asemenea, şi spezele percepute de bănci precum şi procedurile financiare şi contabile utilizate de acestea.

Guvernul este îndreptățit să numească unul sau mai mulți reprezentanți în consiliile de administrație centrale şi regionale ale băncilor, iar din 1985 numirea preşedintelui consiliului de administrație trebuie aprobată de guvern, acesta având dreptul să şi revoce această numire.

Municipalitățile sunt de asemenea, îndreptățite să numească doi membri în consiliile locale de administrație, alți doi reprezentanți putând fi numiți de salariații instituțiilor de credit cu mai mult de 25 de angajați.

8. Politica monetară şi de credit

Politica monetară şi de credit în Suedia constituie responsabilitatea băncii centrale (Riksbank). Aceasta o exercită utilizând două categorii de măsuri: generale şi selective.

Măsurile generale includ, de regulă, stabilirea ratei scontului, efectuarea operațiilor de open market şi impunerea rezervelor minime obligatorii.

Deşi rata scontului a fost multă vreme alături de restricțiile cantitative, un instrument tradițional de politică monetară, în ultimul timp ea şi-a pierdut mult din importanță, fiind utilizată mai mult ca un reper pentru determinarea dobânzilor penalizatoare. În prezent, Riksbank influențează rata dobânzii pe piața monetară prin utilizarea unei scări de rate ale dobânzii la creditele acordate băncilor, al căror volum este eşalonat pe mai multe plafoane, cărora le sunt asociate rate crescătoare ale dobânzii.

Rezervele minime obligatorii sunt impuse ca procent asupra depozitelor bancare, nivelul acestuia neputând depăşi 15%. Rezervele respective (de numai 4% din depozite, în prezent) trebuie păstrate în conturi nepurtătoare de dobânzi la Riksbank. Cu toate că din iulie 1987, rezervele minime obligatorii pot fi impuse şi altor instituții de credit, până în prezent doar companiile financiare au fost supuse acestei obligații (în procent de 4%).

Măsurile selective sunt adoptate în conformitate cu Legea politicii de credit şi cuprind o varietate de instrumente care pot fi utilizate de regulă combinat. Măsurile respective nu se aplică însă în prezent.

Principalul instrument din această categorie îl constituie, obligația respectării unei anumite rate a lichidității care impune băncilor, să investească o parte din depozitele lor în active lichide.

Stabilirea unor reglementări privind creditarea reprezintă un alt instrument care permite băncii centrale să limiteze volumul creditelor. În practica curentă însă, Riksbank a limitat creşterea volumului creditelor doar prin formularea unor recomandări către bănci şi alte instituții de credit. Tot acest instrument mai poate fi utilizat şi pentru impunerea anumitor rate ale dobânzii la creditele acordate de instituțiile de credit.

Cel de-al treilea mijloc important aflat la dispoziția băncii centrale îl constituie reglementarea emisiunilor de hârtii de valoare; potrivit Legii privind politica de credit Riksbank poate impune instituțiilor de credit să investească o parte din activele lor în obligațiuni guvernamentale sau de finanțare a construcțiilor de locuințe.

9. Politica valutară

Obiectivul principal al politicii valutare suedeze este mențiunea stabilității coroanei (moneda națională) în raport cu principalele monede străine. În acest scop sunt utilizate următoarele măsuri:

- intervenția pe piețele valutare prin vânzarea sau cumpărarea de coroane în vederea influențării cursului de schimb;
- impunerea de restricții de schimb;
- modificarea politicii ratei dobânzii.

Cursul coroanei este menținut stabil în raport cu nivelul mediu a 15 monede combinate, într-un index bazat pe ponderile țărilor emitente ale monedelor respective, în comerțul exterior al Suediei. Ponderile respective sunt determinate în funcție de o medie pe 5 ani, ajustată anual.

Indexul serveşte la atenuarea impactului asupra coroanei al fluctuațiilor individuale ale monedelor, care au constituit o trăsătură caracteristică a piețelor valutare în ultimii ani. Nivelul de referință al indexului este 132, permițându-se un anumit grad de flexibilitate prin tolerarea fluctuațiilor în limita unei benzi de la 130 la 134, adică de $\pm$ 1,5%.

În anumite cazuri, Riksbank poate fi nevoită să modifice nivelul de referință al indexului, procedând astfel la o reevaluare a cursului monedei naționale în raport cu celelalte monede.

Restricțiile valutare şi-au pierdut de-a lungul timpului importanța ca mijloc de politică valutară, fiind treptat abolite, pe măsură ce eficiența lor scade. Renunțarea, eşalonată, la restricțiile valutare a fost impusă şi de necesitatea adaptării reglementărilor valutare suedeze la cele comunitare; crearea pieței interne unice obligă Suedia la o cooperare strânsă cu Piața Comună, ceea ce înseamnă şi adoptarea unor reglementări similare.

În prezent se mai aplică doar următoarele restricții:

- obligaţia ca plăţile externe să fie efectuate printr-o bancă suedeză autorizată;
- obligaţia ca tranzacţiile externe cu hârtii de valoare să fie efectuate printr-o bancă suedeză autorizată sau alt intermediar aprobat de Riksbank;
- obligaţiile de a păstra hârtiile de valoare străine în custodie la o bancă suedeză sau la un intermediar aprobat.

Comerţul exterior

1. Structură şi orientare

Suedia este puternic dependentă de comerţul exterior, cererea externă reprezentând factorul său decisiv de dezvoltare ca naţiune puternic industrializată şi cu un nivel de trai ridicat.

Rolul comerţului exterior în economia suedeză se oglindeşte în ponderea deosebit de ridicată a exporturilor şi a importurilor de bunuri şi servicii în produsul intern brut al ţării, care se situa în 1988 la un nivel de 36% şi respectiv de 25,5%. În acelaşi an, Suedia ocupa locul 13 printre exportatorii mondiali (1,7% din exporturile mondiale) şi locul 15 printre importatorii mondiali (1,5% din importurile mondiale).

Circa 40% din producţia industrială a Suediei se exportă, deţinând o pondere de 85% în valoarea exporturilor anuale. Din acestea, 65% reprezintă exporturi ale industriei constructoare de maşini. Produsele industriei electrotehnice, echipamentele industriale şi autovehiculele sunt principalele produse exportate de Suedia.

Multe ramuri industriale sunt puternic dependente de importuri de componente sau de subansamble, folosite în produsele exportate de Suedia. Creşterea nivelului de trai a reprezentat altă sursă de stimulare a evoluţiei ascendente a importurilor, care deţin un segment semnificativ pe piaţa suedeză a bunurilor de consum. Produsele industriei construcţiilor de maşini predomină net ca structură importurile suedeze, contribuind cu 43% la valoarea lor totală. În cadrul acestora cea mai mare parte o reprezintă autovehiculele, utilajele industriale, echipamentele industriale. Importurile de produse agricole (cafea, ceai, condimente, fructe, peşte) deşi deţin o pondere de numai 6,6% reprezintă o sursă importantă pentru oferta de produse alimentare a Suediei. Importurile de materii prime, cherestea, minereuri, combustibili, asigură 12% din valoarea importurilor. Deşi în declin, ca valoare (de la 25% în 1981, la 6,9% în 1989), importurile de combustibili, mai ales produse petroliere reprezintă principalul articol al acestei grupe. Produsele chimice deţin o pondere de 10% în importurile totale suedeze din cele mai importante fiind: produse chimice anorganice, mase plastice şi medicamente. Importurile de textile, confecţii şi încălţăminte au stagnat în ultimii ani având ponderea de 8,2%.

Din punctul de vedere al orientării pe zone geografice se remarcă concentrarea deosebită a comerțului Suediei în raport cu țările membre OCDE, iar în cadrul acestora cu țările membre CEE şi AELS. În 1989, circa 87% din importurile Suediei au fost destinate celorlalte țări membre OCDE, 10% țărilor în curs de dezvoltare şi 3% țărilor est-europene. Țările din Europa Occidentală au cumpărat, în acelaşi an peste 70% din bunurile exportate de Suedia. Aceeaşi tendință o înregistrează şi importurile suedeze care provin în proporție de peste 88% din țările industrializate , din care țările membre CEE asigură 56%, țările membre AELS 16,5%. Țările în curs de dezvoltare nu au putut contribui decât cu 7,3% la importurile totale ale Suediei, iar țările socialiste cu 4,3%.

Devalorizarea cu 16% a coroanei suedeze, în raport cu un coş valutar (reflectând structura comerțului exterior suedez) s-a materializat în înregistrarea unui excedent în balanța comercială a Suediei, în perioada 1983-1989. Nivelul maxim al excedentului comercial suedez (33 miliarde coroane suedeze) s-a înregistrat în 1986, când a avut loc o reducere mare a prețului petrolului. În 1989 excedentul comercial al Suediei a cumulat 29 miliarde coroane suedeze.

Raportul de schimb comercial s-a îmbunătățit în 1989, față de 1988, tendință ce se estimează că va continua şi în 1990. Prețurile de export ale produselor suedeze s-au mărit în 1989, față de 1988 cu 4,5%, în timp ce prețurile de import s-au mărit cu numai 2,2%.

2. Cadrul instituțional

Parlamentul suedez aprobă în ultima fază toate deciziile de politică comercială, la nivel național, inclusiv acorduri şi tratate cu țări sau organisme străine.

Ministerul Afacerilor Externe cu Departamentul de Comerț Exterior este primul responsabil în definirea şi realizarea politicii comerciale a Suediei. Responsabilitățile Departamentului Comerțului Exterior, în domeniul comerțului exterior se reflectă în structura sa organizatorică:

a) sectorul de relații cu țările membre CEE, AELS şi de cooperare bilaterală cu alte țări din Europa Occidentală;

b) sectorul de cooperare multilaterală în cadrul GATT, OCDE etc.;

c) sectorul de cooperare bilaterală cu țările în curs de dezvoltare;

d) sectorul pentru măsuri de promovare a exporturilor, de administrare a creditelor de export, de consolidare a datoriei externe etc.;

e) sectorul de administrare a problemelor vamale, a regulilor de origine şi a dezechilibrelor ce apar pe piață;

f) sectorul de relații bilaterale cu SUA, Canada, Japonia, Australia, Noua Zeelandă, țările est-europene şi relațiile în domeniul comerțului de tranzit;

g) Inspectoratul pentru Echipament Militar asigură exportul de armament şi muniții al firmelor suedeze care îndeplinesc condițiile şi cerințele specificate în legislația suedeză.

Departamentul Comerțului Exterior se foloseşte în activitatea sa, de o serie de agenții guvernamentale. Cea mai importantă este: **Comitetul Național de Comerț** aflat sub jurisdicția Comitetului de Directori, care cuprinde reprezentanți ai Parlamentului, ai altor agenții guvernamentale, ai sectorului economic şi ai organizațiilor sindicale şi patronale. Comitetul are în subordine o serie de comitete consultative, dintre care cele mai importante sunt Consiliul de consultanță în domeniul politicii comerciale şi Consiliul de consultanță în cazul de crize comerciale. Principala funcție a Comitetului Național de Comerț este activitatea de cercetare a politicii comerciale externe curente şi elaborarea de recomandări. De asemenea, întreprinde analize ale politicilor comerciale cu efecte pe termen lung, ca de exemplu emiterea de licențe de import/export, introducerea de bariere comerciale netarifare şi îşi asumă responsabilitatea planificării politicii de contingentare în cazul unor crize economice sau în caz de război.

Altă agenție guvernamentală subordonată Ministerului Afacerilor Externe este **Comitetul de Garantare a Creditelor de Export**, care ajută la promovarea comerțului exterior suedez, prin emiterea de asigurări financiare firmelor care au nevoie să obțină sau să ofere credite, pentru a susține schimburile internaționale de bunuri şi de servicii.

Organizația semiguvernamentală **Consiliul Suedez de Comerț** planifică, coordonează şi stabileşte strategii de promovare a exporturilor suedeze, fiind finanțat atât de la buget, cât şi de firme. Consiliul dispune de o rețea de oficii în 25 de țări. Prin încheierea unor acorduri speciale, camerele de comerț suedeze sunt prinse în rețeaua de organizare externă sub **Consiliul de Comerț**. Menționăm, de asemenea, **Consiliul de proceduri comerciale** căruia îi revine sarcina elaborării unor mijloace de simplificare a procedurilor de comerț din Suedia, în vederea scăderii costului tranzacțiilor, pentru firmele ce derulează operații de comerț exterior.

În Suedia s-au creat agenții speciale de promovare a exportului şi cooperării economice cu țările în curs de dezvoltare. Una dintre acestea este **Fondul suedez de cooperare industrială cu țările în curs de dezvoltare**, care promovează contactele între firmele suedeze interesate şi părțile interesate în diferite țări în curs de dezvoltare; elaborează analize de fezabilitate a investițiilor şi asigură capital pentru investiții cu un procent de risc ridicat, pentru proiecte importante. Altă agenție cu preocupări în acelaşi domeniu este **Agenția Suedeză pentru Cooperare Tehnică şi Economică Internațională**, care asigură transferul de cunoştințe şi tehnologii din Suedia în țările în curs de dezvoltare şi administrarea unui sistem de credit pentru promovarea programelor de dezvoltare, în aceste țări. La adoptarea politicii comerciale sunt cooptate o serie de ministere (Ministerul de Finanțe, Ministerul

Apărării Naționale, Ministerul Industriei, Ministerul Agriculturii), în funcție de interesele vizate.

3. Mecanismul de conducere

Deşi firmele suedeze, conform principiilor de bază ale politicii comerciale a Suediei acționează liber pe piața externă, neapărând intermediari între acestea şi furnizorii externi, nefiindu-le impuse anumite directive, totuşi statul intervine în anumite cazuri în comerțul exterior. Potrivit aprecierii specialiştilor suedezi, intervenția statului suedez în comerțul exterior poate apărea în următoarele cazuri, în funcție de motivele intervenite:

1. motive de securitate politică;
2. condiționat de alte țări;
3. determinat de scopuri normative;
4. motive comerciale.

1. Conform articolului XXI al tratatului GATT, părțile contractante sunt îndreptățite să se abată de la principiile comerțului liber din **motive de securitate,** clauză similară cuprinsă şi în tratatul AELS şi în acordul de comerț liber al Suediei cu CEE. În acest sens menționăm comerțul cu carne şi cu echipament militar.

Suedia s-a pregătit pentru dirijarea comerțului în timpul unor „tensiuni în problema păcii" sau chiar în cazul declanşării unui posibil război, prin elaborarea unor „planuri de comerț în condiții de criză" şi a unor „acorduri comerciale în condiții de criză".

Pentru **comerțul în condiții de criză**, autoritățile din Ministerul Apărării din Suedia şi Comitetul Comercializării Produselor Agricole au la dispoziție o linie de credit, de circa 1 miliard SKr, pentru folosirea la începutul unei crize internaționale. În cazul unei posibile dizolvări a sistemului de comerț multilateral cu acest fond se poate cumpăra rapid un fond de produse de primă necesitate (preselecționate). Conform **„acordurilor comerciale în condiții de criză"** Suedia şi celelalte țări semnatare convin ca, în situația declanşării unei crize să continue relațiile comerciale cu anumite produse de o importanță deosebită (produse strategice), până la cel mai ridicat nivel posibil. Un exemplu în acest sens este acordul între Suedia şi Norvegia. Suedia va continua importurile cu îngrăşăminte azotoase, îngrăşăminte pe bază de amoniac din Norvegia, iar Norvegia va primi în schimb grâu din Suedia.

Acordurile de cooperare încheiate de Suedia cu unele țări, pentru livrarea de produse strategice: petrol, metale aliate etc. au în principiu acelaşi scop de menținere a relațiilor comerciale cu țările respective, cât mai mult posibil, într-o situație internațională, caracterizată prin destabilizare. Comparativ cu alte țări, Suedia are un sistem de apărare economică mai complex, a cărui sarcină este să asigure un standard minim de trai, în diverse perioade de crize internaționale a consumului, pregătirea conversiunii

sistemelor de producție sau asigurarea supraviețuirii unei uzine anumite, în scopul menținerii capacității sale de producție.

Importul de echipament militar este complet derulat de autoritățile Ministerului Apărării Naționale. Deşi producția internă de armament a Suediei este realizată de firme particulare, exportul de armament este dirijat atent de agenții guvernamentale.

Motivele de securitate invocate în cazul comerțului cu produse agricole, cu produse textile şi confecții sunt combinate cu considerente de politică internă. Sistemul comercial suedez în domeniul produselor agricole se aseamănă cu cel practicat de CEE. Politica agricolă a Suediei are următoarele obiective naționale:

a) satisfacerea calității potrivit criteriilor stipulate pentru produsele agricole consumate în Suedia;

b) autoaprovizionare în proporție de 80%;

c) asigurarea unui nivel de trai angajaților din agricultură apropiat de cel al angajaților din industrie;

d) asigurarea eficienței producției;

e) cerința de a menține agricultura în anumite zone ale țării, în care apare pericolul eliminării ei ca ocupație.

Politica agricolă promovată se concretizează în menținerea controlului guvernamental asupra producției şi comerțului cu produsele agricole. Anual au loc negocieri între organizațiile producătoare şi organizațiile consumatorilor pentru stabilirea prețurilor la produse agricole şi a compensațiilor primite de agricultorii suedezi (compensații pentru condiții proaste în agricultură, ajutoare financiare pentru îmbunătățirea eficienței, ajutoare pentru lichidarea unităților ineficiente). Printre măsurile de protejare a producătorilor agricoli suedezi sunt taxele vamale, aplicabile cu excepția legumelor şi fructelor, tuturor produselor: cereale, produse lactate, zahăr, carne şi furaje. Taxele de import la zahăr şi cereale sunt variabile. Taxele vamale la legume şi fructe variază în funcție de perioada calendaristică. Spre exemplu la roşii ea are nivelul zero în lunile de iarnă, crescând în perioada de primăvară şi atingând nivelul maxim în sezonul agricol al Suediei, când devine prohibitiv. În unele cazuri, impozitele şi tarifele directe sunt suplimentate prin bariere comerciale netarifare, în special cererea obținerii unor licențe de import. Conform jurisdicției Comitetului Comercializării Produselor Agricole din Suedia se acordă subvenții pentru exportul cerealelor ce nu pot fi depozitate pentru consumul ulterior în Suedia. Subvențiile menționate se obțin din taxele aplicate la măcinarea cerealelor în Suedia. Acelaşi tip de subvenții se aplică şi pentru produsele lactate şi pentru produsele din carne.

Din motive de securitate națională au fost introduse restricții protecționiste în comerțul cu produse textile şi cu confecții. În cadrul Acordului Multifibre, Suedia în cooperare cu alte țări scandinave au adoptat o „clauză nordică” în vederea asigurării unor capacități minime interne în industria textilă şi de confecții (minim 30% din desfacerile pe piața suedeză să fie asigurate de

producătorii suedezi). Suedia a semnat în 1986, acorduri de restricție a importurilor de produse textile cu 15 țări în curs de dezvoltare şi cu 11 țări est-europene.

2. Condiționat de alte țări

a) Acorduri comerciale bilaterale

Țările est-europene cer ca schimburile comerciale să se deruleze pe baza acordurilor bilaterale comerciale şi de cooperare economică. Negocierile anuale au loc în cadrul unui sistem de comisii mixte. **Aceste acorduri guvernamentale nu obligă la nimic firmele suedeze. Guvernul suedez adună informații privind interesele şi cerințele acestor firme, înainte de începerea negocierilor cu țările est-europene. Limitele şi direcțiile se stabilesc la nivel guvernamental, după care cooperarea economică ia forma practică, de partea suedeză, prin participarea firmelor individuale, aflate în discuție, care îşi prezintă oferta proprie şi îşi încheie afacerile personale.**

Cooperarea Suediei cu țările în curs de dezvoltare cele mai sărace ia forma acordurilor de cooperare, iar acordurile comerciale reprezintă o variantă între existența pentru dezvoltare şi acordurile de cooperare economică. Politica comercială a Suediei este flexibilă putând fi adaptată cerințelor economice şi politice ale fiecărui partener comercial.

b) Conducerea impusă Suediei

Sub conducerea SUA, țările membre NATO au stabilit în 1848, Comitetul de Coordonare pentru Controlul Exporturilor (COCOM) care stabileşte o blocadă economică față de URSS şi de țările socialiste. În ultimii ani s-a asociat şi Japonia la COCOM. Administrația Reagan a mărit în „anii 80” gradul de restrictivitate al COCOM. Firmele suedeze sunt foarte dependente de tehnologia americană şi au fost obligate să semneze contracte cu autoritățile americane, conform cărora exporturile lor se vor supune regulamentului COCOM. În februarie 1986, Suedia a emis un decret prin care se interzice reexportul de produse străine spre destinații interzise de țara de fabricație.

3. Determinat de scopuri normative

Politica comercială a Suediei este influențată de atingerea unor scopuri globale normative: în special pace, solidaritate internațională şi asigurarea drepturilor omului. Exporturile de carne sunt restricționate din motive de securitate pe termen lung.

Suedia în cadrul politicii de acordare a asistenței pentru țările în curs de dezvoltare acordă sistemul de preferințe vamale SGP, participă activ la

negocierile din cadrul GATT şi UNCTAD. În acelaşi context se înscrie şi blocada comercială a Suediei în raport cu Republica Sud Africană.

4. Motive comerciale

Controlul statului asupra comerțului constând în diferite ajutoare acordate exportatorilor: măsuri de promovare a exporturilor cu efect imediat şi credite de stat pentru exporturi.

5. Tendințe actuale

Actualele negocieri din cadrul GATT, purtate sub numele de Runda Uruguay se vor desfăşura şi în 1990, care se apreciază că va fi un an decisiv pentru viitorul sistem de negocieri multilaterale. Modificările prezentate de Runda Uruguay implică garantarea continuării procesului de liberalizare a comerțului între zonele comerciale regionale: Europa - America de Nord - Asia de Sud-Est. Procesele de liberalizare globale şi regionale trebuie să se desfăşoare în paralel, determinând generarea de noi fluxuri comerciale şi nu redistribuirea de fluxuri comerciale. Obiectivul negocierilor tarifare este reducerea nivelului taxelor vamale cu circa 30%. În cadrul Rundei Uruguay se vor negocia pentru prima oară problemele comerțului internațional cu produse agricole. Suedia face eforturi pentru o reducere treptată a subvențiilor şi a măsurilor protecționiste din sectorul agricol, ținând cont de protecția mediului înconjurător şi de obiectivele politicii de dezvoltare regională. În cazul aranjamentelor comerciale pentru **produse textile şi confecții** Suedia şi-a anunțat **decizia de a desființa restricțiile cantitative după 31 iulie 1991.**

Eforturile de extindere a cooperării între țările membre **AELS** şi țările membre **CEE** au progresat rapid.

În cursul anului 1990 se are în vedere încheierea unui acord între țările membre AELS şi țările membre CEE, care să permită libera circulație a bunurilor, serviciilor, capitalurilor şi a forței de muncă pe baza cadrului de reglementări al Comunității Europene. Aceasta ar permite ca, concurența între firmele celor două grupări regionale să se stabilească pe baze egale şi o dezvoltare a cooperării în domeniul cercetării protecției mediului înconjurător, educației, condițiilor de muncă, asistenței sociale, protecției consumatorilor, turismului şi programelor de dezvoltare a firmelor mici şi mijlocii. Suedia a cerut Comisiei CEE ca viitoarea cooperare în domeniul sănătății, protecției consumatorilor şi a protecției mediului înconjurător să se bazeze pe cele mai ridicate standarde de protecție. Se speră stabilizarea cadrului legal şi instituțional în crearea viitorului Spațiu Economic European. În aprilie 1990, proiectul de creare a cadrului legal şi instituțional va fi prezentat Parlamentului suedez, sub forma unei cărți verzi.

Transformările din **țările est-europene,** în direcția democratizării şi a sistemului de piață liberă, a determinat adoptarea de către Suedia a unor

măsuri de susținere a acestui proces, alocând un fond de 1 miliard de coroane suedeze pe o perioadă de trei ani. Pe lângă acordurile bilaterale de comerț şi de cooperare economică, de o importanță capitală pentru înființarea de societăți mixte în aceste țări est-europene va fi încheierea de **acorduri de protecție reciprocă a investițiilor.** Suedia a semnat deja aceste acorduri cu Polonia şi cu Ungaria, preparându-se pentru încheierea lor şi cu celelalte țări est-europene. **Guvernul suedez a dat dispoziție Comitetului de Garantare a Creditelor de Export pentru stabilirea unui cadru de guvernare a creditelor, pentru anumite țări est-europene şi de garantare a investițiilor efectuate de firmele suedeze în aceste țări.** Pe lângă anularea restricțiilor la importurile Suediei de produse textile şi confecții **de la 1 august 1991**, s-a enunțat renunțarea în curând şi la restricțiile aplicate **importurilor de încălțăminte.**

Suedia având un interes special în integrarea economiilor est-europene în Comunitatea Europeană a Comerțului liber este pregătită să discute modalitățile practice de realizare a acestei integrări.

Țările membre AEL au un cadru de desfăşurare a relațiilor economice, comerciale, de cooperare industrială, în turism şi în transporturi cu Iugoslavia, sub forma „Declarației Bergen". În decembrie 1989, miniştrii AELS au decis crearea unui fond de dezvoltare pentru Iugoslavia. Suedia susține cererea Poloniei de renegociere a participării sale ca membră GATT şi a propunerii de a permite URSS să obțină statut de observator în cadrul GATT. Suedia a participat la conferința de la Bonn de cooperare economică est-vest. Suedia a avut în vedere înființarea unui fond european pentru protecția mediului înconjurător, în cadrul ONU, care va folosi țărilor est-europene. În cadrul OCDE, Suedia cere alocarea unui fond din resursele OCDE pentru susținerea procesului de restructurare a economiilor est-europene, în special în domeniul cooperării tehnice.

CENTRUL DE INFORMARE ŞI DOCUMENTARE ECONOMICĂ

MAREA BRITANIE, 1967 – 1987

- Documentar statistic publicat de Government Statistical Service

Ana Maria STĂNCESCU

Acest documentar statistic prezintă selectiv o serie de date privind evoluția pe parcursul a două decenii (1967-1987) a unor principali indicatori ai economiei britanice referitori la tendințele economice şi financiare, nivelul producției într-o serie de ramuri ale economiei, situația în sectorul agricol, în sectorul energetic, al transporturilor şi turismului, în sectorul apărării, în domeniul ocupării forței de muncă şi al nivelului de trai.

Tabelul nr. 1

Tendințe economice şi financiare, 1967-1987

	1967	1977	1986	1987
(1985 = 100) PIB (cifre medii)	69,6	87,7	103,0	107,4
Volumul investițiilor fixe	79,0	88,4	100,9	106,5
Volumul cheltuielilor pentru consum	68,4	81,8	105,4	110,8
Venitul național real disponibil (miliarde lire sterline la prețuri constante pe piață din 1985)	70,2	84,3	103,0	107,3
PIB	245,5	310,2	364,7	378,5
Cheltuieli efectuate de consumatori	147,2	176,0	226,8	238,5
Consumul general final al guvernului	55,7	66,9	75,4	76,0
Formarea capitalului fix intern brut	47,6	53,3	60,8	64,2
Exportul de bunuri şi servicii	43,9	84,0	106,6	112,5
Importul de bunuri şi servicii	49,0	73,7	105,6	113,3
Contul curent al balanței de plăți (prețuri curente – milioane lire sterline)	-281,0	-150,0	-175,0	-687,0
Cererea de împrumuturi a sectorului public (prețuri curente în milioane lire sterline)	1844	5466	2427	-1449

Tabelul nr. 2

Nivelul producţiei în unele ramuri ale economiei britanice, 1967-1987

	1967	1977	1986	1987
(1985 = 100) Agricultură, silvicultură, piscicultură	63,1	72,4	101,2	99,5
Industrii productive	74,6	92,7	102,3	106,2
Furnizarea apei şi energiei	42,4	61,7	105,4	105,0
Industria prelucrătoare	89,3	105,4	101,0	106,7
- industria chimică	55,9	89,6	101,9	109,1
- industria constructoare de maşini	92,8	107,6	99,3	104,0
- industria alimentară (inclusiv a băuturilor şi tutunului)	79,2	95,9	100,9	103,4
- industria textilă, a confecţiilor, încălţămintei şi pielăriei	91,5	118,1	100,8	103,2
- industria hârtiei, tipăriturilor şi poligrafică	83,6	106,5	104,6	114,8
Construcţii	98,8	87,3	100,8	108,7
Servicii	67,3	84,4	103,6	108,8

Tabelul nr. 3

Sectorul agricol, 1967-1987

	1967	1977	1986	1987
Valoarea producţiei (milioane lire sterline)				
Total	1969	7168	12022	12288
Recoltele fermelor	404	1386	3318	3264
Horticultură	220	756	1308	1447
Şeptel	707	2476	4232	4489
Produse de şeptel	627	2065	3056	3008
Terenul agricol[1] (mii ha)				
Teren în exploatare agricolă	18413[2]	17738	17459	17406
Culturi din care:	4907	4804	5239	5270
- grâu	933	1078	1997	1994
- orz	2439	2404	1916	1830
- cartofi	287	233	179	179
Iarbă	7406	7193	6801	6803
Păşuni, păduri şi alte terenuri	6008	5672	5372	5290
Şeptel (mii capete)				
Vite şi viţei din care pentru:	12342	13899	12533	12158
- lapte	3214	3269	3138	3042
- carne	1141	1688	1308	1343
Porci	7109	7756	7937	7942
Oi şi miei	28885	28190	37016	38701
Forţă de muncă (mii)	485[3]	755	684	671

1. Estimările privind terenurile mici sunt incluse numai pentru Anglia şi Wales.
2. Exclusiv alte terenuri şi pădurile de pe terenurile agricole.
3. Exclusiv fermierii şi partenerii acestora.

Tabelul nr. 4

Sectorul energetic, 1967-1987

	1967	1977	1986	1987
Consumul intern total de energie (milioane tone echivalent cărbune):	302,2	338,4	335,2	338,1
- Cărbune	165,8	122,7	113,5	116,2
- Petrol	122,6	116,2	112,6	109,3
- Gaze naturale	2,1	62,8	83,6	85,9
- Electricitate din surse nucleare	9,0	14,3	21,3	19,9
- Hidroelectricitate	2,7	2,0	2,4	2,1
- Importuri nete de energie	-	-	1,7	4,8
Producția indigenă de combustibili (milioane tone echivalent cărbune):				
- Țiței (inclusiv produse condensate şi gaze de petrol)	0,2	65,0	215,9	209,6
- Gaze naturale	0,9	60,1	66,2	69,4
- Cărbune	177,6	122,1	108,1	104,4
Energia disponibilă pentru aprovizionarea publică:				
- Gaze (mii milioane unități termice)	4,4	15,4	19,3	20,2
- Electricitate (terrawați[1]-ore)	180,4	246,3	270,9	279,1

1. 1 terrawat = 1 miliard kilowați

Tabelul nr. 5

Sectorul transporturilor, 1967-1987

	1967	1977	1986	1987
Vehicule rutiere înmatriculate - toate tipurile (milioane)[1]	13,9	nedisp.	21,7	22,2
Autostrăzi în exploatare (km)[1]	761	2236	2925	2980
Drumuri publice (mii km)[1]	316	335	351	352
Căi ferate în exploatare (mii rută km)	21,6	18,4	17,1	17,1
Transport de pasageri (miliarde pasageri – km)[1]				
- Terestru (inclusiv cel cu biciclete şi motociclete)	297	384	479	502
- Autobuze	58	51	41	41
- Automobile şi taxiuri	229	323	428	451
- Feroviar	34	34	37	39
- Aerian[2]	1,9	2,2	3,7	4,0
Bunuri transportate (întregul trafic) (miliarde tone – km)[1]	123	168	187	195
Traficul rutier (toate vehiculele cu motor) (miliarde vehicule – km)[1]	160,7	225,2	300,4	316,8

1. numai Marea Britanie.
2. inclusiv Irlanda de Nord.

Tabelul nr. 6

Turismul şi călătoriile, 1967-1987

	1967	1877	1986	1987
Vizite în Marea Britanie efectuate de rezidenți străini				
Număr vizite (milioane) din care:	4,3	12,3	13,9	15,4
- Total vizite de afaceri	0,8	2,1	3,3	3,5
- Total vizite turistice	3,4	10,1	10,6	11,9
Număr de nopți (milioane)	73,3	148,5	158,2	176,0
Vizite în exterior efectuate de rezidenți britanici				
Număr vizite (milioane) din care:	7,2	11,5	24,9	27,4
- Total vizite de afaceri	1,0	2,2	3,2	3,6
- Total vizite turistice	6,2	9,4	21,7	23,8
Număr de nopți (milioane)	105,1	156,7	310,2	345,8
(milioane lire sterline)				
Bani cheltuiți în Marea Britanie de rezidenții străini	236	2352	5553	6237
Bani cheltuiți în străinătate de rezidenții britanici	275	1186	6083	7255
Balanța contului turistic	-39	+1166	-530	-1018

Tabelul nr. 7

Sectorul apărării, 1967-1987

	1967	1977	1986	1987
Efective (la 1 aprilie) (mii)				
- Total	417	331	323	320
- Marină militară/infanterie marină	97	76	68	67
- Armată	196	167	161	160
- Forțe aeriene militare regale	124	87	93	94
Cheltuieli pentru apărare ca% din PIB[1]	6,0	4,7	5,0	4,6
Cheltuieli pentru apărare (milioane lire sterline)[1] din care:	2172	6158	17943	18163
- Personal	856	2864	6379	6890
- Echipamente din care:	926	2138	8193	7885
- navale	nedisp.	590	2499	2494
- terestre	nedisp.	486	1887	1759
- aeriene	nedisp.	844	3296	3090

1. Cifrele se referă la anul financiar care se termină în luna aprilie.

Tabelul nr. 8

Ocuparea forței de muncă,
1967-1987

	1967	1977	1986	1987	1988
(milioane)					
Forța de muncă la mijlocul anului din care:	25,5	26,2	28,0	28,2	28,1
- Persoane angajate	25,0	24,9	24,8	25,3	25,7
- Şomeri	0,5	1,4	3,2	2,9	2,4
Membri de sindicat	10,2	12,8	10,5	nedisp.	nedisp.
Ore lucrate pe persoană/săptămână[1]	45,3	43,0	42,7	43,1	nedisp.

1. În luna octombrie a fiecărui an, inclusiv orele lucrate peste program.

Tabelul nr. 9

Nivelul de trai,
1967-1987

	1967	**1977**	**1986**	**1987**
Veniturile medii (numai în Marea Britanie) (lire sterline/săptămână) - aprilie	nedisp.	70,2	184,7	198,9
(Ianuarie 1985 = 100)				
Indicele veniturilor (medii anuale)	nedisp.	41,3	107,9	116,4
(1985 = 100)				
Prețurile cu amănuntul	16,7	48,8	103,4	107,7
Venitul personal real disponibil pe locuitor	70,0	82,9	102,7	105,5
Volumul cheltuielilor pentru consum pe locuitor	70,4	82,4	105,1	110,2
Ponderea familiilor[x] care au:				
- Automobil	46	57	62	64
- Televizor	83	96	97	98
- Telefon	26	57	81	83
- Sistem de încălzire centrală	13	51	70	73
- Frigider	45	90	97	nedisp.
- Congelator	nedisp.	nedisp.	69	74
- Maşină de spălat	62	75	83	83

x -% din total.

INSTITUTUL DE ECONOMIE MONDIALĂ

EVOLUȚIA COTAȚIILOR DE BURSĂ ŞI A PREȚURILOR DE TRANZACȚIE ALE PRINCIPALELOR MĂRFURI PE PIEȚELE EXTERNE

ECOMOND DATA nr. 5/1990 – Serviciul PREDIF

DENUMIRE PRODUS			apr 1990	mai 1990	VARIATIE % apr 1990 mai 1990
C02A	COSITOR 99,75% MIN	$/tona	6524,89	6432,29	-1,42
C02G	PLUMB 99,97% MIN	$/tona	835,84	825,52	-1,24
C02C	CUPRU GRAD A	$/tona	2685,24	2740,98	+2,07
C025	NICHEL	$/tona	8952,37	8710,24	-2,71
CM22	ALUMINIU PRIMOR 99,7%	$/tona	1526,32	1527,52	+0,07
CZ2I	ZINC 99,995% MIN	$/tona	1686,79	1775,86	+5,28
CM2R	ARGINT	$/KG	162,65	163,10	+0,27
C02M	AUR LINGOURI	$/kg	12032,26	11865,40	-1,39
C030	OTEL BETON	$/tona	302,25	316,88	+4,84
C031	OTEL COMERCIAL	$/tona	346,13	346,13	+0,00
C033	PROFILE IPN UPN SECTIUNE 600mm	$/tona	385,13	381,53	-0,94
C034	TABLA GROASA PESTE 10mm	$/tona	409,50	409,47	-0,01
C035	TABLA MEDIE 3-10mm	$/tona	414,38	414,38	+0,00
C036	TABLA SUBTIRE LAMINATA LA RECE	$/tona	458,25	425,75	-7,10
C038	BANDA LAMINATA LA CALD, RULOURI	$/tona	360,75	338,81	-6,09
C037	TABLA ZINCATA 17-20gr IN RULOURI	$/tona	620,00	593,33	-4,31
COMM	BENZINA CO 98/99, 0,25g/l Pb	$/tona	215,18	220,10	+2,28
C00F	NAFTA	$/tona	163,20	152,13	-6,79
C008	MOTORINA 53-57 ID	$/tona	162,70	155,69	-4,31

	DENUMIRE PRODUS		apr 1990	mai 1990	VARIATIE %
			apr 1990	mai 1990	
C00B	PACURA 1% SULF	$/tona	186,12	186,10	-0,03
C00D	PACURA 3,5% SULF	$/tona	75,57	72,11	-4,58
C012	CAUCIUC NATURAL R.S.S. NR 1	$/tona	841,87	859,02	+2,13
C017	CAUCIUC NATURAL R.S.S. NR 5	$/tona	732,04	745,29	+1,81
C040	PIEI BRUTE DE BOVINE INDIGENE 26,3kg/buc si peste	$/tona	2182,95	2182,95	+0,00
C043	PIEI BRUTE DE BOVINE INDIGENE 24kg/buc si peste	$/tona	2127,83	2160,95	+1,55
C064	PORUMB AMERICAN GALBEN NR 3	$/tona	136,39	138,48	+1,53
P060	LINA SPALATA MERINOS FIN 19 microni	$/tona	14273,96	13993,44	-1,97
P063	LINA SPALATA COMEBACK 25 microni	$/tona	5556,39	5539,34	-0,31
C050	LINA TOPSURI MERINOS 70'S MEDIU	$/tona	12190,81	12118,86	-0,60
C053	LINA TOPSURI CROSSBRED 58'S SUPER	$/tona	7012,65	6922,25	-1,29
C055	BUMBAC AMERICAN MEMPHIS M 1 3/32inch	$/tona	2750,45	1951,43	-29,06
C060	GRIU AMERICAN ROSU DE IARNA NR 2	$/tona	134,87	133,99	-0,66
C063	PORUMB AMERICAN GALBEN NR 2	$/tona	107,66	111,94	+3,97
C090	ZAHAR DIN TRESTIE,BRUT	$/tona	368,22	356,56	-3,17
C092	ZAHAR RAFINAT	$/tona	447,55	448,10	+0,12
C101	CAFEA ROBUSTA	$/tona	1136,99	1066,52	-6,20
C103	CACAO ACCRA GHANA	$/tona	1372,95	1492,30	+8,69
C072	ULEI FL.SOARELUI 2% ACIZI GRASI,ORICE ORIGINE	$/tona	494,44	491,93	-0,51

SURSA: Banca de date IEM = OIDCE, fisier PREX.

EVOLUȚIA INDICILOR PREȚURILOR DE EXPORT AI R.F.G.

A.PRODUSE DIN DOMENIUL INDUSTRIEI CONSTRUCTIILOR DE MASINI

DENUMIRE PRODUS	ian 1990 / ian 1990	feb 1990 / feb 1990	VARIATIE %
I003 MASINI UNELTE PENTRU PRELUCRAREA METALELOR PRIN ASCHIERE	120,40	121,10	+0,58
I004 STRUNGURI SI STRUNGURI AUTOMATE	123,40	125,20	+1,45
I005 MASINI DE FREZAT	113,20	113,20	+0,00
I128 MASINI DE SLEFUIT, LAPUIT SI FOLIZAT	123,40	123,40	+0,00
I022 POMPE HIDRAULICE	112,80	113,10	+0,26
I029 MASINI AGRICOLE	108,70	108,50	-0,19
I030 TRACTOARE	108,60	109,00	+0,36
I056 ARMATURI	107,50	107,50	+0,00
I062 AUTOTURISME	104,90	105,30	+0,38
I063 AUTOTURISME PINA LA 1,5 L CAPACITATE CILINDRICA	103,40	104,20	+0,77
I064 AUTOTURISME PESTE 1,5 L CAPACITATE CILINDRICA	105,10	105,40	+0,28
I066 AUTOCAMIOANE FURGONETE	112,20	112,20	+0,00
I073 MOTOARE SI GENERATOARE ELECTRICE	112,90	112,90	+0,00
I079 CABLURI	114,10	113,50	-0,53
I088 FRIGIDERE	101,80	101,70	-0,10
I097 APARATE RADIO	96,80	96,80	+0,00
I098 TELEVIZOARE	86,10	86,30	+0,23
I091 CORPURI ELECTRICE DE ILUMINAT	113,90	115,20	+1,14

DENUMIRE PRODUS	ian 1990 / ian 1990	feb 1990 / feb 1990	VARIATIE %
I093 LAMPI DE DESCARCARE	95,60	95,60	+0,00
B.PRODUSE DIN DOMENIUL INDUSTRIEI CHIMICE			
I501 ANVELOPE	97,60	97,00	-0,62
I502 PRODUSE ANORGANICE	88,20	89,10	+1,02
I503 PRODUSE ORGANICE	87,00	86,00	-1,14
I504 MATERIALE PLASTICE SI CAUCIUC SINTETIC	96,50	96,10	-0,42
C.PRODUSE DIN DOMENIUL INDUSTRIEI TEXTILE SI CONFECTIILOR			
I546 FIRE TEXTILE	94,70	94,90	+0,21
I547 Filamente celulozice si sintetice	95,50	95,50	+0,00
I549 Fire de lina	101,00	102,30	+1,28
I550 Fire de bumbac	85,40	86,00	+0,70
I553 Tesaturi din fibre chimice	102,90	103,00	+0,09
I554 Tesaturi din fire filament sintetice si celulozice	103,40	103,40	+0,00
I555 Tesaturi de lina	106,70	106,70	+0,00
I556 Tesaturi de bumbac	112,10	112,50	+0,35
I558 Tricoturi din fibre si filamente sintetice	102,70	102,80	+0,09
I559 Tricoturi din bumbac si lina	103,60	103,60	+0,00
I566 Imbracaminte exterioara,din tricot	112,00	111,80	-0,18
I567 Imbracaminte ext.,tricot din fibre chimice	109,60	109,30	-0,28
I569 Imbracaminte ext.,tricot din bumbac	114,10	114,10	+0,00
I572 Lenjerie tricotata	108,30	108,60	+0,27

DENUMIRE PRODUS	ian 1990	feb 1990	VARIATIE % ian 1990 feb 1990
I573 Covoare si acoperitori textile	96,20	96,30	+0,10
D.PRODUSE DIN DOMENIUL PIELARIEI SI INCALTAMINTEI			
I537 Piei finite	98,70	98,20	-0,51
I538 Articole din piele,incl confectii din piele si incaltaminte	106,80	106,80	+0,00
I539 Articole din piele,exclusiv confectii din piele	112,00	112,10	+0,08
I540 Incaltaminte	104,40	104,50	+0,09
E.PRODUSE DIN DOMENIUL INDUSTRIEI LEMNULUI			
I577 Cherestea	115,30	115,30	+0,00
I579 Celuloza din lemn	104,30	102,90	-1,35
I583 Hirtie bruta sau neinnobilata	101,80	101,90	+0,09
I584 Hirtie de scris si tipar	100,00	99,70	-0,30
I585 Hirtie kraft si pentru ambalaje	100,30	101,00	+0,69
I586 Carton brut sau neinnobilat	92,80	92,80	+0,00
I587 Hirtie si carton cretat, hirtie pergaminata	95,60	95,40	-0,21
I588 CONFECTII DIN HIRTIE SI CARTON, TIPARITURI	104,60	104,40	-0,20
F.PRODUSE DIN DOMENIUL INDUSTRIEI MATERIALELOR DE CONSTRUCTII			
I609 CIMENT SI VAR	104,00	104,10	+0,09
I610 CERAMICA TEHNICA SI SANITARA	110,10	110,00	-0,10
I611 PLACI CERAMICE SI CERAMICA DE CONSTRUCTII	107,20	107,20	+0,00

DENUMIRE PRODUS	ian 1990 / ian 1990	feb 1990 / feb 1990	VARIATIE %
I612 STICLA PLANA	114,40	114,40	+0,00
G.PRODUSE DIN DOMENIUL AGROALIMENTAR			
I509 ANIMALE VII	96,50	98,70	+2,27
I510 CARNE SI PRODUSE DIN CARNE	96,80	95,80	-1,04
I511 Carne de vita,inclusiv preparate	94,80	93,10	-1,80
I512 Carne de porc,inclusiv preparate	90,60	92,70	+2,31
I513 Preparate din peste	115,80	111,20	-3,98
I514 LAPTE,PRODUSE LACTATE,OUA	101,30	98,90	-2,37
I515 Lapte lichid si praf	100,60	95,50	-5,07
I516 Brinzeturi	105,30	105,40	+0,09
I521 Sroturi	85,00	83,40	-1,89
I522 Preparate furajere	96,50	94,70	-1,87
I526 LEGUME SI FRUCTE PROASPETE SI CONSERVATE	104,80	104,70	-0,10
I527 ZAHAR SI DULCIURI	108,50	109,80	+1,19
I528 BAUTURI ALCOOLICE	95,20	95,30	+0,10
I531 Vin	85,30	85,30	+0,00
I534 PRODUSE DIN TUTUN	120,60	120,70	+0,08

NOTA: Avind in vedere ca indicii sint calculati pe baza preturilor exprimate in marci vest-germane, variatia preturilor in dolari SUA se va determina cu ajutorul coeficientului de apreciere sau depreciere a marcii fata de dolar in perioada respectiva.

SURSA: Banca de date IEM =OIDCE, fisier PREX; date preluate dupa publicatia PREISE, Fachserie 17, Statistische Bundesamt Wiesbaden.

EVOLUTIA MARCII VEST - GERMANE FATA DE DOLARUL S.U.A.

PAG. 5

COTATII: 1dolar = n unitati nationale

DENUMIRE VALUTA	ian 1990 / ian 1990	feb 1990 / feb 1990	VARIATIE %
DMKO MARCA VEST GERMANA	1,6917	1,6755	-0,95

#O.I.D.C.E.- PREDIF#

EVOLUTIA CURSURILOR VALUTARE

(medii lunare)

BURSA VALUTARA DE LA LONDRA

COTATII: 1dolar = n unitati nationale

DENUMIRE	VALUTA		apr 1990	mai 1990	VARIATIE %
STG0	LIRA STERLINA	(a)	1,6367	1,6772	-2,47
DMK0	MARCA VEST GERMANA		1,6866	1,6622	-1,44
SFR0	FRANC ELVETIAN		1,4854	1,4182	-4,52
DFL0	GULDEN OLANDEZ		1,8977	1,8692	-1,50
BFRC	FRANC BELGIAN C	(b)	33,3136	34,2938	+2,94
BFRF	FRANC BELGIAN F	(c)	0,0000	0,0000	
FFR0	FRANC FRANCEZ		5,6634	5,5943	-1,22
LIT0	LIRA ITALIANA		1237,9211	1220,9048	-1,37
YEN0	YEN JAPONEZ		158,2694	153,7281	-2,86
DKR0	COROANA DANEZA		6,4302	6,3334	-1,50
NKR0	COROANA NORVEGIANA		6,5425	6,4420	-1,53
SKR0	COROANA SUEDEZA		6,1117	6,0532	-0,95
SCHA	SILING AUSTRIAC		11,8606	11,6943	-1,40
PORT	ESCUDO PORTUGHEZ		149,0018	146,6493	-1,57
SPAI	PESETA SPANIOLA		106,7055	103,6972	-2,81
FINL	MARCA FINLANDEZA		3,9869	3,9231	-1,60
GREE	DRAHMA GRECEASCA		163,6240	163,3780	-0,15
CAN0	DOLAR CANADIAN		1,1628	1,1742	+0,98
AUST	DOLAR AUSTRALIAN		1,3099	1,3140	+0,31
NEWZ	DOLAR NOUA ZEELANDA		1,7211	1,7392	+1,05
LIBL	LIRA LIBANEZA		0,0000	0,0000	
SAAR	RYAL ARABIA SAUDITA		3,7467	3,7487	+0,05
SING	DOLAR SINGAPOREZ		1,8753	1,8562	-1,01
MALL	RINGGIT MALAYEZIAN		2,7209	2,6990	-0,80
DHK0	DOLAR HONG KONG		7,7952	7,7860	-0,11
USOI	INDICE DOLAR SUA		0,0000	0,0000	
	BURSA VALUTARA DE LA NEW YORK				
ARGE	AUSTRAL ARGENTINIAN		4834,7000	4922,0455	+1,80
VENE	BOLIVAR VENEZUELAN		44,2875	45,4200	+2,55
KUWA	DINAR KUWAITIAN		0,2924	0,2910	-0,47
INDI	RUPIA INDIANA		17,2255	17,2445	+0,11
	COTATII LA MOSCOVA				
ROUB	RUBLA		0,6076	0,5985	-1,49
	UNITATI MONETARE				
DST0	DREPTURI SPECIALE TRAGERE	(a)	1,2964	1,3183	-1,68
UC00	UNITATE DE CONT	(a)	1,2116	1,2322	-1,70

NOTA: VARIATIA se refera la dolarul SUA
a) Cotatie inversa; b) Curs comercial; c) Curs financiar

SURSA: Banca de date IEM-OIDCE, fisier VALEX.

INSTITUTUL NAȚIONAL
DE
CERCETĂRI ECONOMICE

PROBLEME ECONOMICE
NR. 22/1990

- săptămânal de informare economică -

CENTRUL DE INFORMARE
ŞI DOCUMENTARE ECONOMICĂ
BUCUREŞTI

SUMAR

INSTITUTUL DE ECONOMIE MONDIALĂ

Prezentarea comparativă a principalelor prevederi
ale legislației referitoare la înființarea şi funcționarea societăților mixte

I. Bulgaria (Serghei MĂRGULESCU) 217

II. Republica Federativă Cehă şi Slovacă (Ana BAL) 223

III. R.D. Germană (Gabriel MUNTEANU) 230

IV. Polonia (Evdochia CRAIU) 234

V. Ungaria (Nicoleta ISAR) 240

VI. Câteva concluzii referitoare la conținutul legislației
privind societățile mixte din țările est-europene (Ana BAL) 246

MANIFESTĂRI ŞTIINȚIFICE

INSTITUTUL NAȚIONAL DE CERCETĂRI ECONOMICE

Grupul pentru dialog economic 250

ECOMOND DATA NR. 6/1990

INSTITUTUL DE ECONOMIE MONDIALĂ

Evoluția cotațiilor de bursă şi a prețurilor de tranzacție
ale principalelor mărfuri pe piețele externe 251

INSTITUTUL DE ECONOMIE MONDIALĂ

I. BULGARIA

Serghei MĂRGULESCU

Legislația referitoare la activitatea societăților mixte pe teritoriul național

1. Înființarea societăților mixte - procedura de aprobare

Decizia organizării unei activități economice cu participare de capital străin este în Bulgaria la latitudinea firmei interesate. Această decizie este luată de organul colectiv de conducere,obiectivele concrete şi obiectul de activitate al societății mixte precum şi condițiile şi modalitățile de transpunere în practică sunt de asemenea stabilite, în mod independent de către conducerea colectivă a firmei bulgăreşti. Aceste elemente alături de altele, sunt conținute în declarația pe care partenerul bulgar trebuie să o înainteze organelor de stat competente pentru a primi aprobarea de înființare a societății mixte.

Înființarea propriu-zisă se face apoi prin notariatul locului de reşedință, a cărui decizie se publică în Buletinul oficial. Data publicării este şi data înființării societății.

2. Domenii de implantare

Legislația bulgară în domeniu nu restricționează în vreun fel domeniile posibile de implantare a societăților mixte cu domiciliul în Bulgaria. Cooperarea economică între persoane juridice bulgare şi persoane juridice sau fizice străine, inclusiv sub forma societăților mixte, se poate realiza prin activități ştiințifice şi tehnice, de producție, de inginerie, de proiectare şi experimentare, de desfacere a mărfurilor pe piața internă, de comerț exterior şi alte tipuri de activitate în orice domeniu şi de preferință în sfera industriei, agriculturii, construcțiilor, comerțului, transportului, serviciilor şi turismului.

3. Cota maximă de participare a partenerului străin

Legislația bulgară nu introduce nici o restricție privind ponderea pe care partenerul străin poate să o dețină în capitalul social al societății mixte înființate.

Conform Decretului 56/1989 sub incidența căruia se află activitatea economică a persoanelor juridice şi fizice străine în Bulgaria, capitalul străin poate fi atras în societăți mixte organizate sub forma firmelor cu răspundere

limitată şi a firmelor pe acțiuni. În cazul celor din urmă partenerul străin este obligat să depună valoarea integrală a acțiunilor înregistrate.

Se impune aprobarea organului de stat competent în situațiile în care participarea străină:

- la societatea cu răspundere limitată, depăşeşte 49%;
- la societatea pe acțiuni depăşeşte 20%.

4. Crearea capitalului social

Organizațiile economice bulgare, desfăşurându-şi activitatea în condiții de autogestiune, sunt obligate să-şi asigure pe cont propriu mijloacele materiale şi financiare (la leva şi devize) necesare înființării de societăți mixte cu capital străin.

Atunci când o întreprindere bulgară se asociază cu un partener străin într-o societate mixtă a cărei activitate creează condiții favorabile unui transfer de tehnologie cu efecte pozitive asupra satisfacerii nevoilor pieței interne, creşterii eficienței economiei naționale, majorării exportului şi încasărilor valutare, ea poate să fie finanțată, atât în leva cât şi în valută şi din fondurile uniunii economice şi/sau asociației economice din care face parte. O altă sursă de finanțare o constituie băncile bulgare sau cele străine.

Contribuția părților la capitalul social poate fi reprezentată în mijloace financiare, maşini, echipamente, materii prime şi materiale, drepturi de proprietate industrială (licențe, know-how, modele, mărci de fabricație, nume de firmă) etc. La operațiunile de evaluare, ca şi în activitatea curentă a societății, mijloacele băneşti în leva sunt transformate în valută străină şi invers la cursul de schimb oficial, publicat de Banca Națională a Bulgariei. Pe lângă aceste contribuții, partenerii bulgari la societate pot să aducă drept cotă-parte şi dreptul de utilizare sau închiriere a unor localuri sau imobile disponibile. Cuantumul ei se calculează pe baza unui tarif elaborat de Comitetul de Stat pentru Prețuri.

5. Protecția investiției străine

În ce priveşte conservarea dreptului de proprietate al persoanelor juridice şi fizice străine asupra mijloacelor materiale, financiare şi de altă natură transferate pe teritoriul bulgar, Decretul nr. 56 reiterează principiul conform căruia activitatea economică şi investițiile persoanelor străine în R.P. Bulgaria sunt protejate de stat. Statul asigură condiții economice şi juridice identice pentru firmele locale şi cele străine.

Totuşi Consiliul de Miniştri are dreptul de a nu respecta aceste prevederi, în totalitate sau parțial, față de persoanele străine din țările în care firmelor bulgare li se aplică măsuri discriminatorii.

Investițiile persoanelor străine nu pot fi supuse confiscării sau sechestrării pe linie administrativă. Investițiile în fonduri fixe nu pot fi înstrăinate decât în cazul unor necesități de stat sau sociale ce nu pot fi satisfăcute altfel, impuse de situații de forță majoră. În aceste cazuri investiția înstrăinată, se

plăteşte persoanei străine pe bază de înțelegere, iar dacă această înțelegere nu se realizează, mărimea compensației se determină de către tribunalul teritorial.

Partenerul străin are dreptul să scoată din țară compensația primită pentru investiția înstrăinată, precum şi cota sa din lichidarea societății mixte, până la valoarea depunerii în valută efectuate. Banca bulgară de comerț exterior se obligă să transforme în aceste cazuri sumele din leva în valuta în care s-a făcut investiția inițială de către partenerul străin. Cursul de schimb operant este cel la care Banca bulgară de comerț exterior cumpără valuta respectivă de la firme şi de la cetățeni.

6. Sistemul aprovizionării tehnico-materiale a societăți mixte şi al desfacerii produselor rezultate din activitatea ei

Societățile mixte înființate în R.P. Bulgaria cu parteneri din țările capitaliste nu sunt incluse în sistemul relațiilor de plan, activitatea lor nefiind o componentă a planificării economiei naționale. În general, principiul independenței activității societății mixte cu profil productiv, față de sistemul planificării interne este foarte stimulativ pentru opțiunea partenerului străin de a participa la o societate mixtă într-o țară socialistă.

Este însă tot atât de adevărat că adaptarea la acest statut de independență față de plan şi relațiile de plan dintre întreprinderile din țară este foarte dificilă din punctul de vedere al aprovizionării, desfacerii şi chiar al lucrărilor inițiale de construcție. Din practica de până acum se constată că cele mai grele probleme cu care se confruntă societățile mixte cu sediul în Bulgaria sunt cele din sfera aprovizionării tehnico-materiale. Reglementările normative din Bulgaria precizează că resursele necesare activității economice a societății mixte se pot procura prin liberă contractare cu organizațiile economice bulgare sau prin raport. Libera contractare semnifică tocmai faptul că aceste resurse nu sunt prevăzute prin plan. Mai mult decât atât, ea înseamnă şi libertatea de negociere privind cantitatea, calitatea, sortimentele, prețurile şi celelalte condiții ale livrărilor. În privința plăților ocazionate de aprovizionarea societății mixte cu resurse şi de apelarea la diverse servicii pe piața internă, legea bulgară dă dreptul efectuării lor şi în valută convertibilă.

Raportul de materii prime, materiale şi echipamente este de asemenea la libera alegere a partenerilor, cu condiția ca aceste resurse să nu fie disponibile pe piața internă, bineînțeles la calitatea şi parametrii ceruți de tehnologiile utilizate. Societatea trebuie de asemenea să dispună de fondurile valutare necesare importului, deoarece statul nu se obligă sub nici o formă să asigure aprovizionarea tehnico-materială a societății.

Statul acordă însă anumite facilitări, legea bulgară stipulând că acele materii prime, materiale, maşini şi echipamente importate de societatea mixtă şi destinate producției de export sunt scutite de plata taxelor vamale de import. Sunt scutite de taxe vamale şi maşinile şi echipamentele importate de partenerii străini cu titlul de cotă-parte la societate.

Operațiunile de import ale societății mixte, ca şi cele de export, efectuate în vederea satisfacerii propriilor necesități şi în concordanță cu obiectul activității ei, se pot derula atât prin intermediul unei firme bulgare de comerț exterior, cât şi pe cont propriu, cu condiția respectării regimului normativ al acestor activități.

Având în vedere dificultățile cu care se pot confrunta societățile mixte în anumite momente, şi în special acele societăți implantate în sfere de producție, de tehnologie intensive, legislația bulgară creează posibilitatea compensării dificultăților temporare ivite în efectuarea cheltuielilor materiale, legate de implantarea noilor tehnici şi tehnologii din „fondul de risc economic" al partenerului bulgar. Totodată însă se face precizarea expresă că aceste fonduri nu pot fi folosite pentru acoperirea pierderilor rezultate dintr-o activitate economică neeficientă.

În ce priveşte prețurile practicate de societatea mixtă domiciliată în Bulgaria, Decretul nr. 56/1989 prevede că prețurile mărfurilor şi serviciilor cumpărate sau oferite de societățile cu participare străină, atât pe piața internă cât şi la export, se convin liber.

Alături de acest principiu figurează doar două posibile restricții:

- mărfurile şi serviciile pentru populație, pentru care Consiliul de Miniştri a stabilit prețuri, fixe sau limite, şi care se vând în conformitate cu acestea;

- prețurile unor resurse de energie şi materii prime la care Consiliul de Miniştri poate stabili condiții suplimentare.

7. Sistemul repartizării şi repatrierii beneficiilor

Reglementările juridice bulgare care precizează şi contractul constitutiv, inserează că supus distribuirii între asociații este beneficiul net obținut, respectiv beneficiul rămas după efectuarea prelevărilor în fondul de rezervă şi alte fonduri constituite şi a plăților în contul asigurărilor sociale, a impozitelor şi taxelor datorate.

Principiul urmărit în repartizarea beneficiului net între parteneri este cel al proporționalității cu participarea lor la societate, cu condiția ca părțile să nu fi convenit altfel prin contractul constitutiv. Se precizează că asociatul care nu şi-a vărsat încă aportul la societate nu are dreptul la beneficiu.

Atunci când o parte din veniturile societății mixte sunt în devize convertibile, beneficiile sunt repartizate separat şi în leva şi în valută.

Referitor la repatrierea beneficiilor, legea bulgară face mențiunea expresă că partenerul străin poate transfera în străinătate, beneficiul realizat în valută. De asemenea, partenerului străin i se poate converti din leva în valuta în care el şi-a efectuat investiția la societate şi îşi poate transfera în străinătate beneficiul obținut în leva, din activitatea economică desfăşurată de societate pe bază de contract cu un organ de stat competent. Banca bulgară de comerț exterior este cea care autorizează şi efectuează schimbul valutar, sumele în

leva fiind convertite în valută străină la cursul la care Banca bulgară de comerț exterior cumpără valută de la firme şi de la cetățean.

Legislația bulgară prevede şi o altă modalitate de transfer al beneficiului în străinătate. Este vorba nu de un transfer valutar direct, ci de un export de bunuri şi servicii plătite de către partenerul străin din beneficiul său în valută sau în leva, bunuri şi servicii rezultând din activitatea economică a societății mixte respective sau a unor firme bulgăreşti. Se poate utiliza în acest scop întregul volum al beneficiului sau numai o parte a acestuia. Organele de stat competente facilitează achiziționarea acestor bunuri destinate exportului. Prețurile de achiziționare ale acestor mărfuri sunt stabilite prin contract şi nu au la bază prețurile interne cu ridicata sau cu amănuntul, ci nivelul internațional al prețurilor respective sau prețurile la care sunt exportate produsele de acelaşi gen.

8. Sistemul de impozitare

Decretul nr. 56 din ianuarie 1989, reglementează în capitolul V, subcapitolul II într-o manieră nouă, condițiile economice în care îşi pot desfăşura activitatea firmele străine şi societățile mixte domiciliate în Bulgaria. Această abordare este subordonată cadrului nou economic în care participarea capitalului străin la activități economice în Bulgaria poate avea loc în societăți cu răspundere limitată, prin participarea cu cote părți, şi în societăți pe acțiuni prin achiziționarea de acțiuni nominale sistemul de impozitare a beneficiilor şi veniturilor a fost reglementat după cum urmează.

Beneficiul societății cu participare străină este supus unui impozit de 30%.

Persoanele străine care realizează în țară venituri din dividende, participare cu cote părți, dobânzi, drepturi de autor sau patente, asistență tehnică şi închiriere, plătesc un impozit de 15%.

Sunt scutite de impozit:

- dividendele primite, cu condiția să fie utilizate pentru cumpărarea de acțiuni sau obligațiuni în Bulgaria;
- dobânzile la împrumuturile guvernamentale şi dobânzile la creditele acordate băncilor bulgare în condiții preferențiale;
- plățile pentru licențele puse la dispoziție şi utilizate în domeniile prioritare menționate în lista aprobată de Consiliul de Miniştri;
- plățile pentru asistența tehnică acordată la livrarea de obiective complexe şi echipamente tehnologice, ştiințifice, de producție sau comerciale.

Societățile cu participare străină care încasează dividente din acțiuni şi beneficiu din cote părți, în conformitate cu prevederile Decretului nr. 56/1989, plătesc un impozit de 10% din suma brută a dividendelor.

În scopul încurajării desfăşurării de activități economice cu atragere de capital străin pe teritoriul zonelor libere create în Bulgaria, legea prevede că

beneficiul societăților mixte create aici se eliberează de impunere în primii 5 ani, ulterior acestui interval, plătindu-se un impozit de numai 20%.

Se încearcă pe aceeaşi cale şi stimularea pătrunderii de capital străin în domeniile economice de înaltă tehnologie. Societățile mixte amplasate în astfel de domenii (stabilite de Consiliul de Miniştri) sunt scutite de plata impozitului pe beneficiu pe o perioadă de 5 ani de la înregistrarea lor.

Beneficiul anual se declară în termen de o lună de la ziua în care a fost aprobat bilanțul contabil anual, dar nu mai târziu de 31 martie. Actul de impunere se emite în termen de o lună de zile de la predarea declarației de impunere şi poate fi contestat într-un interval de două săptămâni de la comunicarea lui, la tribunalul teritorial.

Societățile mixte domiciliate în Bulgaria au de asemenea obligația de a plăti impozit pe valoarea adăugată precum şi impozitele şi taxele locale.

9. Remunerarea personalului

Relațiile juridice de muncă ale angajaților cu societatea mixtă sunt reglementate prin contractele de muncă. Divergențele de muncă se rezolvă de către instanțele bulgăreşti, pentru lucrătorii cetățeni bulgari şi conform prevederilor contractului pentru cetățenii străini. Problemele ce nu sunt rezolvabile, în baza prevederilor din contract, se vor soluționa pe baza dispozițiilor legislației bulgare a muncii.

Referitor la remunerația personalului angajat în cadrul societății mixte, Decretul nr. 56/1989, precizează că părțile contractului de muncă pot conveni ca o parte din retribuție să se plătească în valută străină, indiferent dacă angajatul este cetățean străin sau bulgar. Remunerația în valută a cetățeanului bulgar se remite în contul său de la bancă.

Asigurarea lucrătorilor societății mixte contra incapacității temporare sau mai îndelungate de muncă este obligatorie şi se efectuează în conformitate cu legislația bulgară privind asigurările sociale. Mărimea depunerilor în contul asigurării sociale este de 90% din remunerația plătită.

Consiliul de Miniştri îşi rezervă dreptul de a stabili în anumite cazuri unele condiții suplimentare privind retribuția cetățenilor bulgari, care lucrează în cadrul societăților mixte cu participare străină, domiciliate în R.P. Bulgaria.

II. REPUBLICA FEDERATIVA CEHĂ ŞI SLOVACĂ

Ana BAL

Preocupări pe linia creării şi perfecționării legislațiilor naționale referitoare la activitatea societăților mixte pe teritoriul propriu

În momentul adoptării la mijlocul deceniului al 9-lea a unor decizii la nivelul forurilor conducătoare, de încurajare a înființării de societăți mixte pe teritoriul propriu, în această țară nu exista o lege care să reglementeze în mod special această problemă.

Pentru a suplini absența legii, fusese adoptată în cursul anului 1985 o culegere de „Principii privind înființarea şi activitatea societăților mixte", norme cu caracter economico-financiar, care aveau ca bază, la rândul lor, reglementările economice, comerciale şi financiare interne în vigoare.

Odată cu schimbarea, în decursul celei de-a doua jumătăți a actualului deceniu, a concepțiilor referitoare la acest subiect - de la tratarea lui ca un subiect neavenit la îmbrățişarea lui ca un subiect de maxim interes - în cercurile economice au fost exprimate tot mai des critici la adresa principiilor menționate. Acestora li s-a reproşat în primul rând două insuficiențe:

- caracterul lor neobligatoriu (ele constituind mai curând nişte recomandări) pentru întreprinderile cehoslovace interesate în crearea de societăți mixte cu parteneri străini;
- neasigurarea, prin conținutul lor, a garanțiilor dorite, nici partenerilor străini şi nici celor cehoslovaci.

Obiecțiunile exprimate au fost receptate şi ca răspuns a fost elaborată în cursul anului 1987, o lege privind societățile mixte.

După dezbaterea proiectului de lege în Adunarea Federală a RFCS a fost aprobată la 9 noiembrie 1988 „Legea privind întreprinderea cu participare străină la capital", care a intrat în vigoare la 1 ian. 1989.

După cum se menționa în literatura de specialitate cehoslovacă legea din 1988 nu oferă răspunsuri tuturor problemelor pe care le implică înființarea de întreprinderi cu participare străină la capital, pentru soluționarea unora dintre ele fiind necesar în continuare să se apeleze la un număr mare de instrucțiuni suplimentare, norme sau legi anterioare:

a) Cu privire la domeniile de implantare a societăților mixte pe teritoriul RFCS:

În perioada de dinaintea adoptării legii, în baza principiilor care reglementau această problemă nu era permisă înființarea de societăți mixte decât în sfera producției industriale, această limitare fiind corectată începând cu 1.II.1987 prin admiterea implantării acestora de asemenea în sfera turismului.

Înlăturând toate restricțiile anterioare, legea prevede posibilitatea creării de societăți mixte în orice sector al economiei cehoslovace, cu excepția celor importante pentru apărarea şi securitatea țării (Art. 7, pct. 2).

Trebuie menționat că anumiți economişti opinează că principalele domenii de implantare în economia RFCS a societăților mixte ar trebui să fie nu atât ramurile industriale tradiționale, cât mai ales ramurile tehnicii de vârf: chimia de mic tonaj, biochimia, farmaceutică, construcțiile de maşini speciale de serie mică.

b) În ceea ce priveşte raporturile dintre participanții la societatea mixtă creată pe teritoriul RFCS există mai multe aspecte care particularizează modul de realizare a formei de cooperare analizate, în această țară.

Astfel:

- părțile participante sunt, conform noii legi (art. 2, pct. 2) una sau mai multe persoane juridice cehoslovace (care au sediul pe teritoriul RFCS) precum şi una sau mai multe persoane juridice sau fizice străine (care au sediul în afara granițelor RFCS);
- părțile încheie un contract în baza căruia ia ființă societatea mixtă respectivă, care va reprezenta o persoană juridică având sediul pe teritoriul RFCS (în jurisdicția cehoslovacă aceasta se numeşte întreprindere cu participare străină la capital - art. 2 pct. 1), urmând ca soluționarea tuturor problemelor presupuse de activitatea acesteia să se reglementeze în conformitate cu legislația cehoslovacă (art. 3);
- dacă anterior adoptării legii în vigoare de la 1.1.1989 participarea partenerului străin la capital nu putea să depăşească o cotă de 49%, din prevederile noii legi (art. 6 pct. 1 d), rezultă că stabilirea cotei de participare a părții străine la capitalul noii societăți mixte se va face pe baza acordului convenit între acestea şi este menționat în contractul de constituire, care este supus aprobării organului însărcinat de către stat cu administrarea acestei activități.

Potrivit unor surse economice cehoslovace, era totuşi absolut necesară participarea unui subiect de drept cehoslovac, chiar dacă aceasta ar fi de proporții restrânse (ceea ce exclude posibilitatea creării de societăți cu capital 100% străin).

c) Referitor la forma juridică a societăților mixte înființate pe teritoriul RFCS - legea adoptată recent nu conține mențiuni exprese, rămânând în vigoare prevederile anterioare, potrivit cărora acestea pot îmbrăca două forme:

fie societăți pe acțiuni (anonime), fie asociații, experiența de până acum indicând preferința întreprinderilor cehoslovace pentru prima formă.

În ceea ce priveşte mărimea societăților mixte care ar urma să fie create, în opinia unor autori[1] ar fi mai adecvate specificului economiei Cehoslovaciei, întreprinderile de dimensiuni mijlocii sau mici, care se dovedesc a avea o capacitate mai mare de adaptare la schimbările exterioare, din economia mondială.

d) Procedura de aprobare a constituirii de întreprinderi cu participare străină la capital este pe larg explicitată în cuprinsul legii recent adoptate (partea a II, art. 5,6,7).

Luând în considerare numeroasele critici aduse atât de către parteneri străini, cât şi de către economişti cehoslovaci, procedura aplicată anterior a fost substanțial simplificată, legea prevăzând ca încheierea sau modificarea contractului de constituire să fie aprobată de către un singur organ central - anume organul central stabilit să administreze activitatea propusă pentru întreprinderea respectivă. Legea menționează că în domeniul bancar autorizația este eliberată de către Banca de Stat a Republicii Federative Cehe şi Slovace.

De menționat că autorizarea constituirii noii societăți conține în mod implicit aprobarea desfăşurării de către aceasta a activității sale într-un anumit domeniu economic.

Legea adoptată recent prevede de asemenea condiții simplificate de întocmire a cererii de autorizare, indicând termenul în decursul căruia organul competent al administrației de stat trebuie să decidă - maximum 3 luni - (art. 7 pct. 3) hotărârea acestuia putând fi contestată de către părțile solicitante.

d) În ceea ce priveşte raporturile întreprinderii cu participare străină la capital cu statul sau cu alte organizații economice cehoslovace, legea stabileşte următoarele proceduri:

- potrivit art. 4 pct. 1-2, noua întreprindere răspunde cu patrimoniul său doar pentru respectarea îndatoririlor sale şi nu pentru obligațiile statului sau ale altor persoane juridice cehoslovace; la rândul său, statul sau alte organizații nu răspund pentru obligațiile întreprinderii;
- de asemenea, conform art. 9 nu i se pot atribui sarcini întreprinderii cu capital străin prin planul național de stat de dezvoltare economico-socială;
- relațiile juridice ale întreprinderii cu persoane juridice cehoslovace sunt reglementate - se stabileşte prin art. 10 al legii - de către codul economic; sunt exceptate situațiile în care, potrivit prevederilor legii, deciziile ar urma să fie luate cu convenirea prealabilă a unui acord între

[1] *J. Ruzicka „Înființarea întreprinderilor cu capital străin", în Zahranicni obchod nr. 1/1989.*

părți sau care contravin altor paragrafe ale legii (privind caracterul întreprinderii sau situația sa juridică).

e) În ceea ce priveşte sistemul aprovizionării tehnico-materiale a societății mixte, atât legea, cât şi principiile care guvernau anterior această activitate nu conțin prevederi exprese.

Se poate deduce însă, mai cu seamă pe baza „Principiilor", că această problemă este reglementată potrivit normelor juridice aplicabile organizațiilor economice cehoslovace, eventualele excepții fiind aprobate de către Ministerul Federal al finanțelor.

f) Nici în legătură cu sistemul desfacerilor (în țară şi în străinătate) a produselor rezultate din activitatea societății mixte, legea şi respectiv „principiile", nu prevăd modalitățile concrete de înfăptuire a acestora.

Legat de această problemă, în comentariile publicate de presa de specialitate cehoslovacă se întâlnesc unele referințe cu privire la autorizarea desfacerii produselor sale şi achiziționării de mărfuri în şi din străinătate. Astfel, Bohuslav Klein, directorul departamentului juridic al Camerei de comerț şi industrie cehoslovacă preciza[1] că **societății mixte înființate pe teritoriul țării nu i se recunoaşte în mod automat dreptul de a efectua operații de import-export.**

Potrivit prevederilor Legii privind relațiile economice externe, în noua sa redactare (nr. 102/16 iunie 1988), în scopul dobândirii dreptului de a desfăşura activități economice externe, **societatea mixtă trebuie să solicite eliberarea unei autorizații**.

g) Un aspect care, după cum se exprimă economistul J. Ruzicka „întotdeauna se află în prim-planul întrebărilor partenerilor străini"[2], deoarece influențează modul de formare a beneficiului societății mixte, este reprezentat de sistemul de impozitare aplicat acesteia.

Faptul că legea expediază această problemă într-un mod oarecum ambiguu reprezintă unul dintre motivele principale ale criticării sale de către economiştii cehoslovaci. Astfel, în art. 11 al legii se menționează că „întreprinderea este supusă impozitării stabilite numai prin lege", deşi nici un alt articol al legii nu mai conține alte indicații referitoare la această problemă.

Potrivit reglementărilor cehoslovace în vigoare referitoare la impozitarea întreprinderilor economice naționale, cărora „Principiile..." lasă să se înțeleagă că li se supune şi întreprinderea cu capital străin[3], impozitul pe beneficiu al societăților mixte este stabilit la 40%. Acest nivel este apreciat atât de cercuri economice din străinătate ale potențialilor investitori, cât şi de către economiştii

---

[1] *Economic digest, nr. 2/1989, pag.8.*

[2] *Zahranicni obchod nr. 1/1989.*

[3] *A se vedea şi B. Klein „Întreprinderi mixte în Cehoslovacia", în Economic digest, nr. 2/1989.*

cehoslovaci - ca un impediment în atragerea partenerilor străini şi ca o frână în desfăşurarea activității întreprinderii, îndeosebi în primii ani ai existenței acesteia.

Conform informațiilor disponibile[1], organul administrativ financiar coordonator poate aproba, în anumite cazuri concrete, reduceri ale impozitului, ca urmare a solicitării speciale înaintate de către societatea mixtă.

Dividendele sunt supuse unui impozit de 25%, chiar şi în situația în care nu sunt transferate în străinătate. Dacă partenerii provin din țări cu care există anumite înțelegeri speciale în acest sens, nivelul general (de 25%) nu este aplicat, utilizându-se un nivel mai scăzut, în conformitate cu reglementările internaționale care împiedică dubla impunere.

h) Utilizarea beneficiului societății mixte se face potrivit legislației cehoslovace, aplicabilă în cazul oricărei alte întreprinderi cehoslovace. După cum rezultă din textul legii, (art. 13), după plata impozitelor şi dotarea cu fonduri (fondul de rezervă, fondul pentru necesități culturale şi sociale, fondul de premiere), suma rămasă este împărțită între parteneri, în raport cu cota lor de participare. În cazul înregistrării de pierderi, acestea sunt acoperite de către participanți în acelaşi mod.

i) Procedura de administrare a devizelor de către societatea mixtă este reglementată de noua lege prin articolele 15, 16, 17, 18. Acestea confirmă faptul că societatea îşi desfăşoară activitatea în acest domeniu prin aplicarea principiului deplinei autofinanțări valutare. Astfel, întreprinderea nu este obligată să ofere fondurile sale valutare spre răscumpărarea băncii de stat cehoslovace, putând să dispună în mod liber de aceste mijloace, în limitele activității sale, autorizate de către organele competente.

Valuta deținută de întreprinderea cu capital străin poate fi depusă în conturi speciale la o bancă cehoslovacă sau străină. Pentru transformarea valutei străine în coroane, se menționează în art. 17 al legii, se va utiliza cursul de schimb publicat de Banca de Stat[2].

j) Comparativ cu prevederile anterioare, legea a adus schimbări importante în ceea ce priveşte transferul mijloacelor băneşti în străinătate. Până la adoptarea acesteia, investitorii străini care participau la crearea de societăți mixte îşi puteau repatria beneficiile în valută numai pe baza unei autorizații speciale obținute de la bancă. Spre deosebire de această procedură, legea stipulează (art. 10,21) **că partenerul străin are dreptul să-şi transfere liber în străinătate beneficiul în devize care i se cuvine**, în raport cu aportul său la capitalul social; în cazul lichidării sau desființării întreprinderii sau al re-

---

[1] *Idem 2.*

[2] *De menționat faptul că sursele cehoslovace precizează că se pot aplica ambele cursuri ale coroanei utilizate, atât cel comercial, cât şi cel necomercial, în funcție de specificul operațiunii respective (a se vedea „Commerce exterieure Cehoslovaque", nr. 12/1987).*

ducerii participării partenerului străin, acesta îşi poate transfera în străinătate diferența dintre partea care-i revine din capitalul întreprinderii şi aportul său la capitalul de bază. În articolul următor al legii (21) se precizează de asemenea alte două situații când întreprinderea cu capital străin are dreptul de a face remiteri în străinătate:

- veniturile angajaților care au domiciliul în străinătate, rezultate din activitatea desfăşurată în cadrul acesteia pot fi transferate liber în străinătate;
- sumele destinate asigurării sociale a angajaților săi cu domiciliul în străinătate, la indicația acestora, în situația în care aceasta nu se efectuează în RFCS.

Sursa tuturor acestor remiteri, se precizează în mod explicit în lege (în finalul art. 21), o pot reprezenta doar veniturile valutare proprii ale întreprinderii.

i) În ceea ce priveşte modalitatea de remunerare a personalului societății mixte, legea nu conține stipulări exprese; doar „Principiile...” menționează într-un scurt paragraf faptul că remunerarea acestora este guvernată de reglementările juridice cehoslovace, derogările fiind supuse aprobării Ministerului Federal al Muncii şi al Problemelor Sociale.

j) Cât priveşte sprijinirea activității societății mixte prin acordarea de credite, legea recunoaşte (art. 18) întreprinderii dreptul de a lua credite în valută străină fie de la o bancă cehoslovacă, fie de la o bancă străină (cu acordul Băncii de Stat).

k) Problema asigurării protejării investițiilor efectuate în economia țării prin întreprinderile cu capital străin, înființate pe teritoriul său, nu este soluționată de lege într-un mod care să satisfacă nevoia de certitudine sporită a potențialilor parteneri străini, potrivit ecourilor din presa de specialitate cehoslovacă[1]. În art. nr. 22, 1, se prevede ca expropierea sau limitarea drepturilor de proprietate să nu poată fi efectuate decât pe baza legii. Aceste prevederi sunt completate într-un paragraf următor (22,2) prin mențiunea că în cazul în care asemenea măsuri vor fi luate, participantul străin să fie despăgubit neîntârziat; compensația acordată este calculată la nivelul valorii efective a pagubelor suferite de către acesta şi poate fi transferată în mod liber în străinătate, în valuta în care a fost exprimat inițial aportul său la capitalul de bază al întreprinderii (sau în valuta țării unde îşi are sediul/domiciliul partenerul străin).

Trebuie menționat faptul că mai multe state, în scopul sporirii garanțiilor pentru investitorii săi (firme sau persoane particulare), participanți la societățile

---

[1] *A se vedea în acest sens opiniile exprimate în dezbaterea “Întreprinderi mixte cu parteneri din țări nesocialiste” (Hospodarske noviny nr. 51-52) sau în Economic digest nr. 1/1989, prilejuri în care s-a afirmat că după nivelul ridicat al impunerii aplicate, legea cehoslovacă impune condițiile cele mai dure partenerilor săi la formarea de societăți mixte, comparativ cu celelalte țări.*

mixte înființate şi-au propus să încheie într-un termen cât mai scurt, acorduri interguvernamentale privind protejarea investițiilor.

1) Ultimele capitole ale legii (23, 24, 25, 26) dinaintea Dispozițiilor finale, se referă la procedura de lichidare a întreprinderii. Comentatorii legii arată că această procedură a fost neutilizată practic în deceniile anterioare (postbelice), aplicarea ei în economia cehoslovacă (pentru această categorie de întreprinderi) constituind un element nou.

După desemnarea lichidatorului, care va acționa în numele întreprinderii până la dizolvarea acesteia, organele de conducere ale acesteia sunt dizolvate. Lichidarea este operată după întocmirea unui bilanț contabil final de către lichidator şi executarea anumitor proceduri financiare şi fiscale indicate în prevederile legii.

m) Prevederile finale ale legii conțin două mențiuni importante. O primă mențiune precizează faptul că dispozițiile acestei legi sunt aplicate numai dacă, în prealabil nu a fost încheiat un acord internațional de către RFCS cu o altă țară, referitor la reglementarea acestei probleme. Cea de-a II-a mențiune (art. 29) se referă la recunoaşterea valabilității întreprinderilor cu participare străină la capital, create în perioada anterioară adoptării noii legi.

Preluând informații ale surselor cehoslovace, Agenția Reuter comunica la începutul lunii martie 1990, că o nouă lege a societăților mixte s-ar afla în dezbaterea guvernului cehoslovac. Fără a intra în detalii, sursele menționate furnizau informații în legătură cu principalele prevederi ale proiectului noii reglementari, cum ar fi:

- societățile mixte pot fi înființate atât de persoane juridice, (întreprinderi de stat sau particulară), cât şi de persoane fizice;
- participarea partenerului străin nu este limitată;
- capitalul inițial al societății mixte trebuie să se cifreze la minimum 100 mii de coroane (6000 de dolari).

III. RD GERMANĂ

Gabriel MUNTEANU

Considerații asupra decretului din 25 ianuarie privind constituirea şi activitatea societăților mixte pe teritoriu est-german

Mulți ani problema constituirii societăților mixte pe teritoriul est-german a constituit un subiect „tabu" în R.D. Germană. În schimb, R.D. Germană participă la un număr de peste 100 societăți mixte în țări nesocialiste şi la 2 societăți mixte în țări membre ale CAER. Aceste întreprinderi, constituite cu participarea întreprinderilor de comerț exterior din R.D. Germană erau aproape exclusiv societăți mixte de comercializare şi reprezentau o parte componentă a rețelei externe de aprovizionare şi desfacere.

R.D. Germană a fost, practic, ultima țară est-europeană membră a CAER (dacă excludem Albania) care a reglementat, din punct de vedere juridic, înființarea şi activitatea societăților mixte pe teritoriul național[1] (denumite în decret întreprinderi cu participare străină).

Guvernul R.D. Germane sprijină şi promovează înființarea şi activitatea societăților mixte pe teritoriul est-german, garantându-le acestora, pe baza constituției R.D. Germane, protecție juridică completă.

Potrivit prevederilor decretului din 25 ianuarie 1990, la societatea mixtă pot participa, din R.D. Germană, combinate, întreprinderi, organizații, cooperative, meseriaşi, precum şi alți cetățeni. Partenerii străini pot fi persoane fizice şi juridice, precum şi societăți (asociații) de persoane de drept comercial.

Cota de participare a partenerului străin la capitalul inițial (de bază) al societății mixte trebuie să fie de minimum 20% şi poate ajunge la 49%. De menționat că plafonul de 49% poate fi depăşit, dacă obiectivul societății mixte justifică o participare străină mai mare în interesul economiei naționale sau dacă este vorba de participare la întreprinderi de dimensiuni mici sau mijlocii.

Activitatea economică a societăților mixte - care sunt persoane juridice ale R.D. Germane este guvernată de dreptul est-german.

Societățile mixte pot fi create ca:

- societăți cu răspundere limitată;

---

[1] *Surse nord-americane relevă faptul că pe teritoriul RD Germane a existat o societate mixtă sovieto-est-germană pentru exploatarea minereului de uraniu destinat exportului în URSS.*

- societăți pe acțiuni;
- societăți comerciale în nume colectiv;
- societăți în comandită.

Reprezentarea celor două părți în organele de conducere ale diferitelor forme de societăți mixte este stabilită în conformitate cu contractul de societate sau cu Statutul societății mixte, care stă la baza liberei organizări a partenerilor:

- în cazul unei societăți cu răspundere limitată - cel puțin un director trebuie să fie cetățean al R.D. Germane, cu domiciliul în această țară;
- în cazul unei societăți pe acțiuni, în direcție sunt reprezentați cetățeni ai R.D. Germane, cu domiciliul în R.D. Germană, corespunzător aportului partenerului est-german la capitalul de bază.

Crearea unei societăți mixte se autorizează de către Comitetul pentru Econonmie din R.D. Germană. Autorizarea poate fi însoțită de acordarea unor facilități, condiții avantajoase pentru activitatea economică a societății mixte, impozite avantajoase, dacă aceasta are drept obiectiv;

- dezvoltarea şi introducerea de procedee şi produse de înalt nivel tehnico-ştiințific;
- îmbunătățirea aprovizionării populației cu produse moderne şi servicii, de calitate superioară;
- livrări şi servicii pentru export;
- o protecție eficientă a mediului înconjurător.

Societatea mixtă se înscrie într-un **registru**, care se ține la Instanța de Stat pentru Contracte a districtului pe teritoriul căruia îşi are sediul societatea respectivă. Din acest moment societatea mixtă dobândeşte personalitate juridică.

Decizia asupra cererii de înființare a societății mixte se ia în decurs de trei luni de la data prezentării ei.

În acelaşi timp, refuzul autorizării înființării societății mixte trebuie argumentat. Autorizarea se refuză atunci când crearea societății mixte contravine unor interese economice naționale sau regionale, inclusiv exigențelor de protejare a mediului înconjurător. De asemenea, se refuză autorizarea atunci când există pericolul unei dominații economice excesive a societății mixte de către participanții străini, în dezavantajul participantului din R.D. Germană şi al ramurii economiei naționale respective.

Capitalul inițial, respectiv capitalul de bază, se constituie din capitalurile avansate de parteneri. Capitalul inițial al unei societăți cu răspundere limitată se cifrează la cel puțin l50.000 mărci RDG, iar capitalul de bază al unei societăți pe acțiuni la cel puțin 750.000 mărci RDG. Capitalul avansat poate consta în depuneri de bani şi aport în bunuri (bunuri mobile şi imobile, drepturi de folosință, valori de avere imateriale, alte valori de avere). Totodată, terenul poate fi adus de către partenerul din RDG numai spre

folosință; dreptul de folosință asupra terenului se capitalizează la valoarea de piață.

În timp ce partenerul est-german poate aduce ca aport sub formă de bani sume în mărci RDG sau în valută străină, partenerii străini sunt obligați să-şi aducă aportul în bani numai în valută străină.

Activitatea economică a societății mixte se desfăşoară pe răspunderea proprie a acesteia. De subliniat faptul că societatea mixtă nu primeşte sarcini de plan de stat. În interiorul RDG, societățile mixte stabilesc în mod independent relații economice necesare pentru activitatea lor. Relațiile juridice dintre societatea mixtă şi subiecții economici interni sunt guvernate de Legea contractelor (cu respectarea dispozițiilor decretului referitor la societățile mixte). De asemenea, între partenerii contractuali se poate conveni aplicarea Legii privind contractele economice internaționale.

În cazul mărfurilor şi serviciilor, care sunt cumpărate sau vândute pe piața internă, prețurile se convin între partenerii de contract. Aceste prețuri trebuie să promoveze o evoluție economică întemeiată pe piață şi concurență. În măsura în care sunt prescrise prețuri maxime şi prețuri fixe sunt valabile acestea.

Societățile mixte hotărăsc asupra formei relațiilor lor de afaceri cu partenerii din străinătate. Ele pot încheia în mod independent contracte de comerț exterior pentru activitatea economică autorizată în cadrul reglementărilor de export şi import ale RDG sau pot însărcina o întreprindere de comerț exterior din R.D. Germană cu efectuarea exporturilor şi importurilor lor.

Beneficiul (profitul), rămas după scăderea taxelor, impozitelor şi a unei sume din care se alimentează fondul de rezervă al societății mixte, se repartizează partenerilor (în conformitate cu prevederile contractului de societate sau ale Statutului şi cu bilanțul) sau se utilizează la formarea altor fonduri (rezerva liberă).

Societatea mixtă activează pe principiul autogestiunii şi al autofinanțării în devize. O parte din veniturile în devize, realizate din exporturi şi din diferite tranzacții, trebule oferite spre cumpărare statului. Această parte se stabileşte în procedura de autorizare, ținându-se cont de condițiile economice ale fiecărei societăți mixte, ca o cotă procentuală din venitul în devize.

Participantul străin poate să-şi transfere liber în străinătate cota parte de beneficiu în devize. Societăților mixte, care îşi desfăşoară activitatea cu precădere pentru piața internă şi care, din acest motiv, nu dispun de venituri în devize sau dispun de venituri în devize insuficiente, li se poate autoriza de către preşedintele Comitetului pentru Economie achiziționarea de devize pentru transferul beneficiilor, transferul de venituri, lichidarea creditelor, plata dobânzilor, precum şi pentru importul de mărfuri şi servicii.

Societăţile mixte pot avea conturi în valută străină la bănci din R.D. Germană şi din străinătate şi pot contracta de la aceste bănci credite în valute străine.

Pentru convertirea valutelor străine în mărci RDG şi invers se aplică cursurile de schimb aplicate pentru sectorul de stat pentru operaţiuni comerciale.

În privinţa **sistemului de impozitare**, decretul stipulează că societăţile mixte plătesc impozite în conformitate cu reglementările fiscale din RDG.

Totodată, legislaţia muncii şi legislaţia asigurărilor sociale în vigoare în R.D. Germană guvernează relaţiile de muncă din cadrul societăţii mixte. Salarizarea lucrătorilor şi acţiunile de asigurări sociale se efectuează în mărci est-germane.

O prevedere specifică a decretului este aceea că în societatea mixtă creată pe teritoriul R.D. Germane trebuie să se garanteze activitatea sindicatului care protejează interesele lucrătorilor.

Pentru asigurarea drepturilor culturale şi sociale ale lucrătorilor, se constituie un **fond cultural şi social**, precum şi un **fond de premiere** conform reglementărilor în vigoare în R.D. Germană.

În cazul **litigiilor** şi al altor probleme juridice la care societatea mixtă este parte, competenţa pentru judecarea şi pronunţarea verdictului se conformează legilor şi altor norme de drept din R.D. Germană.

În litigiile decurgând din raporturile juridice de societate este competentă instanţa din teritoriul pe care se află sediul societăţii mixte. Pentru litigiile de drept patrimonial poate fi convenită competenţa unui arbitraj.

În privinţa litigiilor, decurgând din contractele societăţii mixte cu alţi subiecţi economici din R.D. Germană este competentă Instanţa de Stat pentru contracte.

Dizolvarea societăţii mixte este guvernată de dispoziţiunile Legii societăţii cu răspundere limitată, ale Legii acţiunilor, respectiv ale Codului comercial. În cazul unor datorii foarte mari sau al insolvabilităţii societăţii mixte îşi găseşte aplicare decretul privind executarea totală.

IV. POLONIA

Evdochia CRAIU

1. Înființarea de societăți cu participare străină în Polonia

În Polonia constituirea de **societăți cu participarea partenerilor străini** este reglementată de următoarele documente:

- Codul comercial din 1934;
- Legea din 23 decembrie 1988 cu privire la activitatea economică cu participare străină, care a intrat în vigoare la 1.1.1989. Acesteia i-au fost aduse unele amendamente în luna decembrie 1989.

Procedura de autorizare

Constituirea unei societăți cu participarea partenerilor străini, potrivit legii din 1988, necesită o **autorizație** care se obține în urma depunerii unei cereri la preşedintele „Agenției pentru investiții străine".

Crearea unei societăți[1] implică trei etape distincte:

- obținerea din partea preşedintelui Agenției a autorizației de constituire a societății;
- întocmirea documentului de constituire a societății sub forma unui act notarial;
- înregistrarea societății la instanța judecătorească în registrul comercial.

Decizia preşedintelui „Agenției" privind acordarea autorizației, trebuie luată în termen de două luni de la data înregistrării cererii la care se anexează un set de documente, ce cuprinde, între altele:

- proiectul actului de constituire a societății;
- un studiu de fezabilitate al societății propuse;
- probele documentare în legătură cu statutul legal şi situația financiară a viitorilor parteneri.

Cererea pentru eliberarea unei autorizații poate fi prezentată de oricare din părțile interesate, fie poloneză, fie străină. În cazul în care părțile sunt reprezentate numai de una dintre ele sau câteva dintre ele, cererea trebuie să fie însoțită de o autorizație corespunzătoare.

---

[1] *Legea menționează că societățile mixte pot să ființeze sub două forme: societăți cu răspundere limitată şi societăți pe acțiuni.*

Cererea trebuie prezentată în **limba poloneză** - ea trebuie completată potrivit formularului existent la oficiul agenției de informații sau la misiunea afacerilor poloneze din străinătate.

Autoritatea care a acordat autorizația are dreptul să intre în sediul societății şi al uzinelor sale şi să analizeze registrele şi documentația acestora, pentru a stabili dacă activitatea societății respectă condițiile autorizației.

2. Domenii de implementare

Legea nu conține prevederi speciale referitoare la acest aspect. Totuşi, în prevederile generale din cap. I legea defineşte drept scop al activității economice desfăşurate în această formă, producția, comercializarea, construcțiile, serviciile care conduc la obținerea de beneficii.

3. Cota maximă de participare a partenerilor străini

Legea creează condiții identice pentru toți investitorii şi **stipulează aceleaşi drepturi pentru investitorii polonezi sau străini**. Din punctul de vedere al cotei de participare al celor din urmă nu se stipulează nici o limită maximă, menționându-se expres doar faptul că **participarea la capitalul social pentru partenerul străin nu poate fi mai mică de 20%.** Rezultă că pot fi constituite şi societăți cu participare 100% de capital străin.

Valoarea totală a contribuției persoanelor străine la capitalul societății nu poate fi mai mică de 25 milioane zloți, se prevede în lege, menționându-se totodată faptul că acest nivel va fi ajustat în conformitate cu modificările pe care le va suferi cursul de schimb al zlotului față de valuta în care se exprimă contribuția.

4. Sistemul de aprovizionare

Potrivit legii din 23 decembrie 1988, o societate poate să achiziționeze de pe **piața internă** bunuri şi servicii de la organizațiile autorizate cu plata în valută.

Aprovizionarea societății cu participare străină cu materiale şi mijloace tehnice de pe piața internă se efectuează **în conformitate cu prevederile şi procedurile stabilite pentru unitățile economice din sectorul socializat.**

La rândul lor, întreprinderile din sectorul de stat pot vinde societății, mijloace fixe şi pot stabili în numele lor drepturi de proprietate limitată asupra acestor mijloace.

Totodată, legea stipulează că terenurile de stat pot fi disponibilizate societății fie:

- pe calea acordurilor de folosință permanentă, conform dispozițiilor aplicabile administrării terenurilor de stat;
- prin închiriere.

O societate poate, de asemenea, dobândi şi închiria terenuri şi alte proprietăţi care nu aparţin statului, în conformitate cu reglementările în vigoare în Polonia.

5. Comercializarea produselor rezultate din activitatea societăţii

Societatea poate vinde pe piaţa internă bunuri şi servicii, în totalitate sau parţial pe valută, numai după obţinerea unei autorizaţii de schimb valutar.

Societatea trebuie să revândă 15% din încasările sale de export în valută convertibilă Băncii poloneze de comerţ exterior. Această obligaţie nu se aplică încasărilor provenind din vânzarea mijloacelor de producţie reprezentând aport la capitalul social în situaţii în care acestea au fost înlocuite cu altele noi.

6. Sistemul de impozitare

Societatea de pe teritoriul polonez plăteşte următoarele impozite şi taxe: impozitul pe cifra de afaceri, impozitul pe venituri, taxa agricolă, impozitul pe salarii, taxa pe proprietatea imobiliară şi taxe locale, precum şi taxa de timbru şi taxe comunale sau municipale. În acelaşi timp, societatea mixtă beneficiază de scutiri de taxe în conformitate cu prevederile asupra impunerii fiscale aplicabile organizaţiilor economice nesocialiste cu statut de persoană juridică. Totuşi, legea din 23 decembrie 1988 reduce impozitul pe venituri la 40% din suma totală impozabilă, iar reducerea în continuare a acestui impozit depinde de mărimea exportului realizat de societate. Astfel, acest impozit se diminuează cu 0,4% pentru fiecare procent din ponderea exportului de bunuri şi servicii în totalul cifrei de afaceri, după scăderea impozitului pe cifra de afaceri, cu condiţia ca impozitul pe venitul final al corporaţiei, după aplicarea acestei diminuări,să nu fie mai mic de l0% din suma impozabilă.

Totodată, societatea mixtă este scutită de impozit pe venituri în primii 3 ani de la data începerii activităţii economice, care se determină ca data primei facturi. Societăţii i se poate acorda o scutire suplimentară de impozit pe venituri pentru încă o perioadă de până la 3 ani, dacă se angajează în domenii de activitate stabilite de către Consiliul de Miniştri. Perioada de scutire suplimentară este stabilită printr-o autorizaţie emisă de preşedintele Agenţiei pentru investiţii străine.

Partenerul străin va plăti un impozit pe venit de 30% dacă acordurile internaţionale încheiate de Polonia nu prevăd altceva.

Scutirea societăţii de taxe de import şi de alte impozite similare ca efect se face pentru:

- produsele ce formează aportul în natură al partenerilor la constituirea capitalului social cum sunt maşinile, dispozitivele şi echipamentele, precum şi alte mijloace necesare desfăşurării activităţii economice stabilite în autorizaţie;

- maşini, dispozitive şi echipamente şi alte mijloace necesare pentru desfăşurarea activității economice stabilite în autorizația de constituire, cumpărate de către societatea mixtă sau de către persoanele care acționează la cererea acesteia, în decurs de 3 ani de la constituire.

Sunt **scutite de taxe de export** bunurile care vor reveni partenerului străin în cazul desființării societății. De asemenea, societatea are dreptul la compensarea taxelor de import pentru exporturi efectuate în conformitate cu reglementările aplicabile întreprinderilor de stat.

7. Sistemul repartizării şi utilizării beneficiului

Întreaga activitate a societății are drept scop obținerea unui beneficiu care se împarte între parteneri în raport cu participarea lor la capitalul social al societății. Alt mod de repartizare a beneficului necesită consimțământul Preşedintelui Agenției pentru investiții de capital străin.

În scopul determinării beneficiului, societatea calculează şi include în costuri amortizarea fondurilor fixe, inclusiv cele situate permanent pe teren închiriat şi valorile nemateriale, în conformitate cu ratele de amortizare şi principiile prevăzute pentru întreprinderile de stat.

Fondurile de amortizare rămân în societate.

Beneficul societății mixte, după prelevarea taxei asupra veniturilor, formează beneficiul pentru distribuire. Din acesta, o cotă de 10% se transferă într-un fond de rezervă, destinat acoperirii pierderilor de bilanţ, până în momentul în care fondul respectiv atinge într-un an contabil 4% din cheltuielile efectuate.

Beneficiul verificat, indicat în bilanțul anual[1] al societății mixte formează baza pentru determinarea părții din beneficiu pe care partenerul străin îl poate transfera în străinătate, potrivit prevederilor legii.

Societatea mixtă poate să distribuie beneficiul în valută convertibilă, rezultat din excedentul de încasări din export față de cheltuielile de import, fără o autorizație separată de schimb valutar.

Partenerul străin are dreptul să transfere în străinătate partea aferentă din beneficiul menționat mai sus, fără o autorizație valutară separată. La rândul său, partenerul polonez poate să transfere cota sa din acelaşi beneficiu, în contul său valutar deschis la Banca poloneză pentru operațiuni în devize.

Potrivit prevederilor legii, partenerii au dreptul să utilizeze partea (cota) lor de beneficiu pentru a spori capitalul social al societății mixte, fără o autorizație separată, cu condiția ca prin aceasta să nu se schimbe proporțiile participărilor determinate în autorizația sa de constituire a societății.

---

[1] *Bilanțul anual este analizat de autoritățile competente ale Ministerului de Finanțe sau de alt organ ales de societatea mixtă şi autorizat de MF; în termen de 3 luni de la înregistrarea lui, costul verificării bilanțului se suportă de societate mixtă.*

Partenerul străin este liber să folosească beneficiul său în zloți pentru activități comerciale interne în Polonia, fără o autorizație valutară specială. Această autorizație este necesară în cazul în care partenerul străin doreşte să achiziționeze bunuri imobile.

8. Probleme privind personalul societății

Relațiile şi condițiile de muncă ale societății mixte, problemele sociale, asigurarea socială a muncitorilor şi activitatea sindicatelor sunt supuse legislației poloneze.

Principiile de remunerare a personalului societății mixte se stabilesc fie prin actul de constituire, fie prin alte rezoluții ale sale. Remunerarea personalului se stabileşte şi se efectuează în zloți cu excepția personalului clasificat ca persoane străine, conform Legii valutare, a căror retribuire se face parțial în valută convertibilă, provenind din veniturile valutare ale societății. Aceste drepturi de salarizare pot fi transferate în străinătate la cererea angajatului fără o autorizație valutară separată şi sunt supuse unui impozite de 30% în valuta în care se efectuează plata, cu excepția acelor cazuri în care acordurile internaționale la care Polonia este parte, cuprind alte prevederi. Impozitul asupra retribuției plătită în valută se va colecta în zloți, pe bază de schimb valutar oficial al acestei valute.

Remunerarea personalului polonez al societății face obiectul taxelor aplicate personalului din întreprinderile nesocializate.

9. Dizolvarea şi lichidarea societății

Dacă vânzarea părților sau acțiunilor se face pe bază de titlu executoriu, societatea mixtă poate, în termen de 2 luni de la data primirii notificării unui ordin de vânzare, să desemneze o persoană care să cumpere părțile sau acțiunile la un preț ce se stabileşte de instanță la cererea societății mixte şi după consultarea unor experți.

Dacă cererea de determinare a prețului nu se realizează în perioada stabilită, sau persoana indicată de către societatea mixtă nu plăteşte prețul în termen de o lună de la data notificării societății asupra stabilirii prețului, părțile sau acțiunile se vor vinde conform regulilor de executare judecătorească (exceptând cazul când este vorba de accesul unui nou partener în societatea mixtă).

În cazul **dizolvării societății mixte partenerii polonezi se bucură de dreptul de preemțiune** asupra proprietăților şi a activelor societății, numai dacă documentul de constituire nu prevede altceva.

Dacă dizolvarea societății este notificată în perioada de scutire de impozit pe venituri sau în termen de 3 ani de la data expirării ei, conform art. 28 par. I şi 2 din legea activității economice cu participare străină, societatea este

obligată să plătească impozit, pentru perioada de scutire. Într-o astfel de situație, obligativitatea impozitării apare la notificarea dizolvării societății.

După plata impozitelor, partenerul străin are dreptul să transfere în străinătate veniturile provenite din vânzarea părților sau acțiunilor sale, precum şi sumele „cuvenite" în legătură cu dizolvarea societății, fără o autorizație separată de schimb valutar.

În cazul în care sumele, la care s-a făcut referire anterior se primesc în zloți, transferul în străinătate se face la 10 ani de la data înregistrării societății. În situații special justificate, ministrul finanțelor poate aproba transferul mai devreme al acestor sume.

10. Garanții acordate partenerilor străini

Potrivit legii, Ministerul de Finanțe, la cererea partenerului străin îi va acorda o garanție compensatorie reprezentând o sumă până la valoarea contribuției sale în situația unor pierderi rezultate din decizia statului de a naționaliza, expropria sau alte acțiuni cu efecte similare acestora.

V. UNGARIA

Nicoleta ISAR

În octombrie 1988 a fost adoptată o nouă lege privind **asociațiile economice**, care înlocuieşte sau reuneşte toate actele normative anterioare şi reglementează activitatea economică a întreprinderilor, inclusiv a societăților mixte. Această lege **prevede nu numai dreptul investitorului străin la posesiunea, nu numai prioritară, ci şi deplină asupra întreprinderii aflată pe teritoriul ungar, dar, totodată, anulează necesitatea primirii permisiunii de constituire a societății mixte din partea organelor de stat, dacă participarea străină este de mai puțin de 50%.**

Evidențiind toate formele de inițiativă în comun, începând cu cele mai simple şi până la societățile pe acțiuni, cu excepția cooperativelor (pentru care există o lege specială), legea menționată se înscrie în contextul eforturilor de reformă economică desfăşurate în prezent în Ungaria, vizând cu precădere stimularea exporturilor şi eficientizarea economiei, inclusiv prin intensificarea atragerii capitalului străin. Legea creează cadrul pentru o piață a capitalului răspunzând potrivit afirmațiilor ministrului de justiție - prerogativelor conform cărora „fără o piață a capitalului, piețele de mărfuri şi a forței de muncă nu pot funcționa adecvat".

Obiectivele principale ale noii legi sunt: alocarea mai eficientă a capitalului, un circuit mai mobil al economiilor individuale în cadrul economiei naționale şi crearea condițiilor economice legale pentru implicarea pe scară largă în economie a capitalului străin.

Formele juridice de asociere în baza cărora capitalul străin poate participa la activitate economică organizată pe teritoriul Ungariei pot fi următoarele: societate cu răspundere limitată, societate anonimă, societate în nume colectiv, întreprindere mixtă, societate în comandită. Fiecare din aceste forme garantează aceleaşi drepturi pentru părțile financiare în conducerea societății. Până în prezent, toate societățile mixte au fost create sub forma societăților anonime şi a societăților cu răspundere limitată.

1. Domenii de implantare

Conform reglementărilor juridice în vigoare în Ungaria, societățile mixte constituite pe teritoriul acesteia cu participarea capitalului străin sunt abilitate să desfăşoare **o activitate productivă, cu caracter comercial sau din sfera serviciilor**. Însă activitatea comercială nu apare decât ca aspect secund al unei **activități, al cărei prim scop îl constituie „dezvoltarea nivelului tehnic**

şi economic”. În acest fel, societățile autorizate de Legea ungară în calitate de societăți mixte nu vor putea fi simple unități de comercializare a produselor, condiția primă prevăzută de text, care justifică constituirea lor,fiind asigurarea dezvoltării nivelului tehnic şi economic al domeniului în care au fost implantate.

Dacă inițial societățile mixte cu participare străină nu puteau fi stabilite decât în domeniile ştiinței şi tehnologiei, comerțului şi serviciilor, începând din 1977-1978, investițiile directe sunt autorizate în domeniul producției, comerțului şi serviciilor, incluzând şi sfera bancară şi de asigurări.

Sunt definite ca domenii prioritare ale economiei naționale în activitatea de inițiere de societăți mixte următoarele domenii:

a) **Electronică**: - dezvoltarea şi fabricarea de componente electro-mecanice, active şi pasive;

- producția de computere periferice;
- producția de mijloace tehnologice robotizate, activitatea de service legată de utilizarea unor asemenea mjloace, inclusiv activitatea de leasing;
- producția de echipamente electronice, inclusiv de dispozitive electronice pentru uz general;
- producerea de programe originale.

b) Producția în cooperare, de subansamble pentru autovehicule.

c) Maşini şi echipamente pentru agricultură şi industria alimentară.

d) **Componente**: - producția de componente şi subansamble de uz general;

- dezvoltarea producției de scule şi componente pentru maşini-unelte;
- dezvoltarea producției de elemente moderne pentru ambreiaje.

e) **Dezvoltarea tehnicii ambalării** - producția de maşini de ambalat.

f) Producția de produse farmaceutice, instalații de protecție:

- dezvoltarea şi producția de noi medicamente;
- dezvoltarea şi producția de substanțe pentru protecția plantelor;
- dezvoltarea şi producția de preparate veterinare.

g) Producția de articole de îmbrăcăminte, moderne şi prelucrate superior.

h) **Produse alimentare** superior prelucrate orientate spre export:

- impulsionarea exporturilor de produse prelucrate din agricultură şi industria alimentară sau vizând reducerea importului acestor produse în valută convertibilă.

i) Tehnologii vizând economisirea de energie şi materiale.

j) Rețea hotelieră pentru scopuri turistice şi reconstrucția de monumente istorice în acelaşi scop.

2. Procedura de aprobare a participării investitorilor străini în Ungaria a fost simplificată, începând cu anul 1988. În general, **participarea**

străinilor la societățile economice constituite pe teritoriul Ungariei nu este legată de obținerea unei licențe. Totuşi aceştia trebuie să aibă o aprobare din partea ministrului de finanțe şi ministrului comerțului, care include, de asemenea, permisiunea autorităților de control al schimburilor externe, pentru a fonda o societate care, în majoritate sau în întregime ar urma să aparțină părții externe. Dacă cota parte aparținând investitorului străin nu depăşeşte 50%, nu este necesară obținerea unei asemenea aprobări eliberată de autoritatea de control pentru schimburi externe.

În cazurile menționate în care este necesară obținerea unei autorizații de la organele în drept, contractul companiei în limba maghiară (Memorandumul Societății, Proiectul de Fondare) trebuie de asemenea anexat la cerere.

Dacă cererea emisă nu e refuzată în curs de 90 de zile de la prezentarea sa, persmisiunea se consideră acordată.

Pentru fondarea asociațiilor economice este necesară întocmirea unui contract al societății (un memorandum de asociere în cazul societății pe acțiuni). Instanța judecătorească trebuie să fie informată despre fondarea companiei în cursul a 30 de zile după ce contractul a intrat în vigoare sau memorandumul de asociere a fost adoptat.

Societatea se consideră fondată prin înregistrarea la instanța judecătorească, antedatată la data când contractul a intrat în vigoare sau memorandumul de asociere a fost adaptat.

Compania poate intra în funcțiune înaintea înregistrării sale, iar întreprinderile care acționează din partea companiei sunt responsabile în mod nelimitat şi universal pentru orice angajament pe care ele îl desfăşoară sub numele companiei.

În cazul **societăților mixte create în zone libere**, procedura de autorizare şi formele juridice corespund practicii internaționale. Forma respectivă de asociere realizează operațiunile de comerț exterior în mod liber,fără nici o autorizare specială; nu există drept de vămuire asupra mărfurilor introduse în zona liberă.

3. Participarea părților la capital

Participarea majoritară a capitalului străin la constituirea de societăți mixte pe teritoriul Ungariei este permisă de lege, nefiind îngrădită de nici o limită superioară.

4. Modalitatea de luare a deciziilor

În ceea ce priveşte întărirea **controlului dintre partenerii societății mixte**, în ultimul timp au fost căutate soluții noi în acest sens. Astfel, în unele cazuri, în cadrul statutului întreprinderii se introduce un punct referitor la faptul că soluțiile cele mai importante legate de activitatea întreprinderii pot fi adoptate doar de comun acord. Astfel, în cadrul societății mixte ungaro-

elvețiene „Biolag” din domeniul farmaceutic, în care ponderea firmei elvețiene „Fima” nu depăşeşte 49%, toate problemele principale se soluționează doar pe baza unanim convenită.

Fondatorii altei societăți mixte de pe teritoriul ungar „Sfero-Evig”, pentru fabricarea de utilaje de pompare (alături de partenerul ungar, care deține majoritatea acțiunilor participă două companii vest-germane şi una elvețiană), disting grupe de probleme care necesită acordul comun deplin, probleme care necesită acordul în proporție de 75% al participanților şi probleme la a căror soluționare este suficient simplul acord majoritar. O asemenea schemă de participare asigură dreptul de veto efectiv al oricăruia dintre parteneri în hotărârea celor mai importante probleme de însemnătate strategică şi contribuie la accelerarea adoptării hotărârilor privind problemele curente mai puțin esențiale.

5. Sistemul soluționării litigiilor

Societățile mixte cu participare străină sunt reglementate de legea ungară cu privire la acestea. Trebuie subliniat însă faptul că în alineatul 2 din articolul 2 al legii se prevede că **„relațiile economice ale asociației cu întreprinderile ungare sunt reglementate de contracte, altele decât memorandum-ul de înființare a asociației”**. Această dispoziție are consecințe juridice în relațiile cu partenerul străin. Astfel, în timp ce litigiile ce decurg dintr-o interpretare defectuoasă sau din violarea statutului societății nu ar putea fi decât de competența tribunalului ungar, prevederile protocoalelor şi contractelor privind desfăşurarea activității societății mixte, a aprovizionării sale tehnico-materiale permit înserarea unei clauze de arbitraj prevăzând, pentru toate litigiile dintre viitorii asociați, referiri la contractul social, recursul la un organism de arbitraj, independent de cele două părți.

6. Stabilirea salariilor pentru lucrătorii întreprinderii - cu excepția întreprinderilor create în zona liberă - se efectuează conform baremurilor salariului pentru lucrătorii unguri. Persoanele străine care lucrează în Ungaria sunt remunerate conform acestor baremuri şi **pot transfera în valută convetibilă 50% din salariul lor.**

7. Garanțiile asigurate investitorului străin, pe baza reglementărilor juridice ale legii ungare în vigoare până la modificările adoptate în 1988, erau după cum urmează:

- Banca Națională a Ungariei garantează beneficiile şi alte redevențe ce revin partenerului străin până la limita sumei vărsate Băncii Naționale a Ungariei (în cazul în care e cerută garanția).

- În limita contribuției la activul societății de către partenerul străin, Banca Națională a Ungariei, garantează rambursarea daunelor cauzate de o eventuală măsură de stat privind participarea partenerului străin.
- Banca Națională a Ungariei şi Banca Ungară de Comerț Exterior pot fi, conform condițiilor bancare uzuale, garantate pentru obligațiile societății mixte față de partenerul străin (la cererea acestuia).

Recent a fost semnat **între Ungaria şi Franța** un **acord privind încurajarea şi protecția reciprocă a investițiilor**, acord ce creează un cadru juridic pentru activitatea întreprinderilor franceze în Ungaria şi a celor ungare în Franța. Un element nou de natură să incite întreprinderile franceze să investească în Ungaria.

Acorduri similare privind protecția reciprocă a investițiilor de importanță majoră au mai fost încheiate de Ungaria **cu guvernele Suediei, Olandei, RFG, Belgiei, Luxemburgului, Angliei şi Italiei.**

Legea privind investițiile străine în Ungaria din 1988 nu operează nici o discriminare referitor la investitorii străini. Investițiile străine în Ungaria se bucură, conform acestei legi, de deplină protecție şi securitate. Investitorul străin trebuie să fie compensat pentru orice daună generată de măsuri de naționalizare, expropiere sau acțiuni similare care afectează această proprietate. Organul administrației de stat este responsabil pentru plata compensatorie a acestora, suma compensației fiind plătită în valuta țării investitorului.

8. Sistemul de impozitare: Unul din factorii principali care determină eficiența companiilor îl constituie nivelul impozitului care urmează a fi aplicat. Companiile mixte de pe teritoriul Ungariei sunt supuse aceleiaşi impozitări asupra profitului obținut de ele ca orice altă întreprindere autohtonă.

La un beneficiu impozabil de până la 3 milioane forinți se aplică un impozit de 40%; la un beneficiu impozabil care depăşeşte 3 milioane forinți, proporția impozitului este de 50%.

Societatea mixtă beneficiază de toate scutirile de impozit pe care le au şi alte întreprinderi autohtone, precum şi de alte scutiri:

- dacă proporția cotei de participare străină este de 20% sau de 5 milioane forinți, societatea beneficiază de o scutire de impozit de 20%;
- dacă peste jumătate din veniturile societății după efectuarea vânzărilor rezultă că sunt generate de activități productive sau de prestarea de servicii prin intermediul hotelurilor construite de către firma însăşi, în condițiile în care capitalul societății depăşeşte suma de 25 milioane forinți, iar ponderea capitalului străin este de peste 30%, societatea poate beneficia de o scutire de impozit de 60% în cursul primilor 5 ani ai activității sale şi de 40% începând din al şaselea an;

- dacă condițiile descrise mai sus sunt satisfăcute şi societatea mixtă respectivă desfăşoară activități în domenii considerate prioritare, de cea mai mare importanță pentru economia ungară (electronică, ramurile industriale pentru fabricarea de componente pentru automobile, maşini agricole şi echipamente agroalimentare, tehnica ambalajelor, industria farmaceutică, produse fitosanitare, textile şi confecții de cea mai înaltă calitate, economisirea energiei şi a materiilor prime, produse agroalimentare pentru export, turism şi industria hotelurilor etc.) beneficiază de o scutire de impozit de 100% (Tax holiday) în cursul primilor 5 ani după începerea vânzării produselor, iar din al şaselea an li se aplică o scutire de 60% a impozitului.

VI. CÂTEVA CONCLUZII REFERITOARE LA CONȚINUTUL LEGISLAȚIEI PRIVIND SOCIETĂȚILE MIXTE DIN ȚĂRILE EST-EUROPENE

Ana BAL

Legislația referitoare la societățile mixte din țările est-europene, ale cărei prevederi mai importante le analizăm aici, deşi elaborată recent (anii 1988-1989), a avut un caracter incomplet, nedefinitivat. Această caracteristică, imprimată de la început, se datora faptului că reformele economice din țările respective se aflau în plină desfăşurare, mediul economic al acțiunii societăților mixte nou create suferind modificări permanente, ceea ce în timp, prin acumulare, ar fi necesitat oricum alte modificări ale legislației societăților mixte, pentru a le pune în concordanță.

Transformările politice radicale petrecute începând cu anul 1989, dar mai ales în 1990, în unele din aceste țări sunt însoțite de tentative de dislocare, în plan economic, a structurilor anterioare, în scopul trecerii la o economie de piață. În toate strategiile elaborate în aceste țări atragerea de capital străin în diferite forme, este privită între căile principale de înfăptuire a obiectivului menționat. În aceste condiții, încă din primele luni de guvernare democratică, legislației referitoare la societățile mixte în unele țări (Polonia, Cehoslovacia) i-au fost aduse anumite amendamente, fiind previzibilă chiar elaborarea, după alegeri, a unei noi legislații în toate țările analizate.

Am dorit să facem aceste precizări, pentru a delimita ca o etapă -parțial depăşită deja de evenimentele din unele țări-analiza întreprinsă în prezentul studiu, întocmit în primele luni ale anului 1990.

Analiza comparativă a prevederilor celor mai importante ale legislațiilor privind societățile mixte (elaborate până la finele anului 1989) din Bulgaria, Cehoslovacia, R.D. Germană, Polonia şi Ungaria s-ar concluziona prin următoarele idei:

a) în cazul unor țări (Bulgaria, Ungaria) înființarea şi funcționarea societăților mixte au fost reglementate în baza unor legi cu caracter mai general, şi universal care se referă la activitatea economică în ansamblul ei (îa cazul Bulgariei) sau a asociațiilor economice (în cazul Ungariei); în cele două țări, prevederile legale referitoare la societățile mixte sunt cele mai generoase, sub aspectul celor mai multe elemente analizate; există şi legi care, la data elaborării lor au avut un caracter mai restrictiv, în comparație cu celelalte, de pildă în Cehoslovacia;

b) procedura de aprobare a înființării de societăți mixte se poate considera a fi de două tipuri: în țările în care activitatea externă a

întreprinderilor a fost liberalizată (Bulgaria, Ungaria) este necesară obținerea unei autorizații de înființare doar în situația în care cota de participare a partenerului străin depăşeşte o anumită limită (în Bulgaria în cazul societăților pe acțiuni 20%, iar al celor cu răspundere limitată 49%, în Ungaria 50%). În aceste țări, în celelalte situații, societatea mixtă se consideră creată din momentul înregistrării sale ca firmă la notariat sau tribunal. În Cehoslovacia, R.D. Germană şi Polonia autorizația este obligatorie şi este eliberată de un organ central în urma înaintării unei cereri de către parteneri, cerere însoțită de un anume set de documente;

c) referitor la cota de participare admisă pentru partenerul străin, de regulă aceasta nu este limitată în legislațiile actuale,mai puțin cea din R.D. Germană, care prevede ca o excepție (admisă numai în situații speciale) depăşirea cotei maxime de 49%, unele legislații indică şi limitele inferioare ale acesteia (de pildă, în cazul Poloniei minimum 20% şi, respectiv, o participare de cel puțin 25 milioane zloți; în R.D. Germană de asemenea se cere o participare a partenerului străin de cel puțin 20%;

d) există legislații care conțin prevederi restrictive referitoare la nivelul capitalului social inițial al societății mixte care este fondată: este cazul R.D. Germane, unde se prevede ca în cazul înființării unei societăți cu răspundere limitată, acest nivel să fie de 150 mii mărci est-germane, iar în cazul unei societăți pe acțiuni 75 mii mărci est-germane;

e) legile din țările analizate nu prevăd restricții în ceea ce priveşte domeniile de implantare a societăților mixte în economie, deşi este de bănuit că toate au în vedere protejarea sectoarelor de apărare națională şi securitate a statului (menționată expres în legea cehoslovacă); totuşi, în unele legi se fac anumite mențiuni speciale privitoare la acest aspect; este cazul legislației ungare în care se precizează că activitatea comercială este acceptată doar ca o activitate secundară, atunci când ea dublează o activitate productivă, scopul prim al înființării societăților mixte constituindu-l creşterea nivelului de dezvoltare al activităților economice de producție şi tehnice;

f) toate legislațiile, fără excepție, prevăd ca societatea mixtă înființată pe teritoriul țării respective să-şi desfăşoare activitatea prin încheierea de contracte cu partenerii săi din țară şi din străinătate (inclusiv prețurile se stabilesc pe baza relației contractuale dintre parteneri).

În legătură cu activitatea de aprovizionare-desfacere a societăților mixte, în legile diferitelor țări se mai fac anumite precizări, care particularizează mediul economic din fiecare dintre ele. De pildă:

- legislația bulgară menționează că prețurile se stabilesc liber prin contracte, cu excepția situațiilor în care obiectul contractelor îl fac mărfurile sau serviciile pentru populație, ale căror prețuri şi tarife au fost stabilite de Consiliul de Miniştri ca prețuri fixe;
- legislația cehoslovacă îngrădeşte dreptul societății mixte de a desfăşura activitate de comerț exterior, condiționându-l cu obținerea unei autorizații prealabile;

- în legislația est-germană şi în cea poloneză sunt introduse de asemenea anumite prevederi restrictive; societățile mixte au obligația de a vinde o parte din încasările lor valutare statului, respectiv Băncilor de comerț exterior. Societățile mixte înființate în R.D. Germană au însă, potrivit legii, şi dreptul de a cumpăra valută, dacă ele îşi oferă produsele spre desfacere pe piața internă;

g) repartizarea beneficiului se face de regulă în raport cu cota de participare a partenerilor (în cazul unor țări ca Polonia şi Cehoslovacia legislația cere ca această operațiune să se efectueze după constituirea unor fonduri obligatorii (de rezervă, de premiere etc); toate legislațiile din țările analizate permit transferul în străinătate al beneficiului ce-i revine, de către partenerul străin, în unele țări funcționând însă anumite îngrădiri sau condiționări (de pildă, în Cehoslovacia se subliniază că se pot transfera numai acele sume care provin din încasările proprii în valută):

h) condițiile de muncă şi de salarizare ale personalului angajat în societățile mixte cad sub incidența legislațiilor naționale din respectivele țări referitoare la aceste probleme, existând însă posibilitatea ca o parte din salariu să se acorde în valută (în Ungaria până la 50%); de asemenea, este prevăzută plata asigurărilor sociale, care, pentru personalul străin se achită în valută, sumele respective putând fi transferate în străinătate;

i) procedura de impozitare elaborată de fiecare țară prezintă diferențieri cu toate că se pot distinge şi anumite caracteristici comune:

- există țări în care, în virtutea caracterului universal şi uniform al legislației din domeniul economic, societățile mixte plătesc aceleaşi obligații fiscale ca şi întreprinderile naționale (în Ungaria);
- de regulă, nivelul impozitelor (care sunt de mai multe categorii: pe beneficii, taxe pe valoare adăugată sau pe cifra de afaceri, taxe locale etc.) este relativ ridicat (anumiți comentatori occidentali îl consideră pentru unele țări nestimulativ pentru investitorii străini): de pildă, în cazul Poloniei şi al Cehoslovaciei el este de 40%, în Ungaria aplicându-se un impozit pe beneficiu diferit în funcție de cuantumul acestuia (până la 3 milioane forinți este 40%, peste acest nivel, 50%); în Bulgaria impozitul pe beneficii este mai mic (doar 30%),acestuia adăugându-i-se însă alte taxe suplimentare; dividendele sunt şi ele supuse impozitării în unele țări (în Bulgaria 15%, în Cehoslovacia 25%);
- în toate țările est-europene, în scopul încurajării investitorilor străini de a participa la fondarea de societăți mixte se practică un sistem de scutiri şi facilitări fiscale, mențiuni exprese referitoare la acestea întâlnindu-se în legislația ungară, poloneză, cehoslovacă, bulgară. Pentru anumite situații, în unele țări se prevede scutirea completă de impozite: în Polonia pentru primii 3 ani, în Ungaria, în cazul societăților mixte create în ramurile prioritare, de asemenea pentru o perioadă de cinci ani, iar în

Bulgaria pentru societățile mixte înființate în zonele libere pentru o perioadă de 5 ani;

j) direct sau indirect legislațiile oferă garanții investitorilor străini în ceea ce priveşte protejarea capitalului societății mixte; în mod direct, mai multe reglementări afirmă la modul general faptul că statul țării respective, sau un organ financiar central (Banca Națională) garantează partenerului străin capitalul investit (Ungaria, R.D. Germană, Polonia); doar legislația cehoslovacă şi cea bulgară precizează în mod expres acordarea de compensații echivalente partenerului străin în situații de forță majoră, când se efectuează exproprieri de către statul pe teritoriul căruia se află societatea mixtă; de asemenea, mai multe legi menționează că sistemul de garanții este completat prin încheierea de acorduri interguvernamentale bilaterale între țările est-europene şi unele țări occidentale (Cehoslovacia, Ungaria, Bulgaria, în cazul ultimei precizându-se că garanțiile se acordă numai în condiții de reciprocitate).

k) rezolvarea litigiilor, precizează legile în țările analizate, se înaintează instanțelor judecătoreşti teritoriale, fiind acceptat de asemenea şi arbitrajul pentru anumite împrejurări.

l) desigur că legile referitoare la societățile mixte au în vedere şi posibilitatea dizolvării sau lichidării acestora, situații care sunt reglementate de normele de drept în vigoare din țările respective.

INSTITUTUL NAȚIONAL DE CERCETĂRI ECONOMICE

GRUPUL PENTRU DIALOG ECONOMIC

A 11-a reuniune a Grupului pentru dialog economic a avut loc joi 3 mai 1990 în care a fost dezbătut referatul „Priorități în privatizarea economiei țării noastre", prezentat de Gheorghe MANEA.

O strategie posibilă de privatizare ar cuprinde etapele: definirea obiectivelor social-politice şi economice; alegerea modelului teoretic de dezvoltare; detalierea factorilor favorabili şi restrictivi ai dezvoltării; stabilirea modelului concret; evidențierea criteriilor de analiză care au dus la conturarea variantei alese pentru dezvoltare; relevarea căilor şi mijloacelor de concretizare.

Din punct de vedere al timpului economic necesar realizării acestor etape s-a acreditat ideea unei durate de 3-5 ani pentru perioada de tranziție şi de 6-8 ani pentru cea de consolidare. Având în vedere complexitatea şi orizontul de timp al strategiei apare necesară conjugarea eforturilor unui număr cât mai mare de specialişti şi de instituții de specialitate în elaborarea ei, evitându-se monopolizarea deciziei de către o minoritate elitistă.

GRUPUL PENTRU DIALOG ECONOMIC

A 12-a reuniune a Grupului pentru dialog economic a avut loc joi 10 mai 1990 în care a fost dezbătut referatul „Relația economie-ecologie" prezentat de Ioan CRISTESCU.

Planurile de abordare a problematicii includ: cererea de bunuri materiale, consumatoare de resurse şi generatoare de dezechilibre şi stricăciuni ireparabile mediului natural; responsabilitatea locală, națională, zonală, continentală şi mondială de prezervare a mediului; intensificarea activităților de pedagogie socială, cu accente pe educația indivizilor, a colectivităților şi a întregii societăți; evaluarea costurilor şi beneficiilor implicate de păstrarea condițiilor naturale. A evalua atmosfera respirabilă, apa potabilă, solurile şi subsolurile economiceşte exploatabile înseamnă a găsi corespondența între mărimile ecologice şi economice, criterii de conversiune, respectiv a găsi etaloane, unități de măsură şi metodologii corespunzătoare. În acelaşi timp este necesară o forță decizională de a le transforma în instrumente, mijloace şi pârghii de acțiune. Acțiunea presupune şi stabilirea subiecților purtători de obligații - or, aceştia nu sunt, de regulă, uşor identificabili. Aici, economistul-ecolog este la discreția decizionalului de politică locală sau națională.

INSTITUTUL DE ECONOMIE MONDIALĂ

EVOLUȚIA COTAȚIILOR DE BURSĂ ŞI A PREȚURILOR DE TRANZACȚIE ALE PRINCIPALELOR MĂRFURI PE PIEȚELE EXTERNE

DENUMIRE PRODUS		mai 1990 mai 1990	iunie 1990 iunie 1990	Variație%
C02A COSITOR 99,75% MIN	$/tona	6432,29	6184,05	-3,86
C02G PLUMB 99,97% MIN	$/tona	825,52	838,34	+1,55
C02C CUPRU GRAD A	$/tona	2740,98	2582,93	-5,77
C025 NICHEL	$/tona	8710,24	8420,25	-3,33
CM22 ALUMINIU PRIMOR 99,7%	$/tona	1527,52	1565,60	+2,49
CZ2I ZINC 99,995% MIN	$/tona	1775,86	1717,50	-3,29
CM2R ARGINT	$/kg	163,10	158,13	-3,05
C02M AUR LINGOURI	$/kg	11865,40	11328,63	-4,53
C030 OȚEL BETON	$/tona	316,88	316,84	-0,02
C031 OȚEL COMERCIAL	$/tona	346,13	346,13	+0,00
C033 PROFILE IPN UPN SECȚIUNE 600 mm	$/tona	381,53	385,13	+0,94
C034 TABLĂ GROASĂ PESTE 10 mm	$/tona	409,47	406,17	-0,81
C035 TABLĂ MEDIE 3-10 mm	$/tona	414,38	414,38	+0,00
C036 TABLĂ SUBȚIRE LAMINATĂ LA RECE	$/tona	425,75	404,50	-5,00
C038 BANDĂ LAMINATĂ LA CALD, RULOURI	$/tona	338,81	328,25	-3,12
C037 TABLĂ ZINCATĂ 17-20 gr ÎN RULOURI	$/tona	593,33	580,00	-2,25
C0MM BENZINĂ CO 98/99, 0,25g/1 Pb	$/tona	220,10	215,58	-2,06
C00F NAFTA	$/tona	152,13	144,27	-5,17
C008 MOTORINĂ 53-57 ID	$/tona	155,69	144,65	-7,10
C00B PĂCURĂ 1% SULF	$/tona	86,10	78,03	-9,38
C00D PĂCURĂ 3,5% SULF	$/tona	72,11	57,37	-20,45
C012 CAUCIUC NATURAL R.S.S. NR 1	$/tona	859,02	858,07	-0,12
C017 CAUCIUC NATURAL R.S.S. NR 5	$/tona	745,29	747,53	+0,30
C040 PIEI BRUTE DE BOVINE INDIGENE 26, 3 kg/buc şi peste	$/tona	2182,95	2150,00	-1,51
C043 PIEI BRUTE DE BOVINE INDIGENE 24 kg/buc şi peste	$/tona	2160,95	2006,50	-7,15

DENUMIRE PRODUS		mai 1990 mai 1990	iunie 1990 iunie 1990	Variație%
C064 PORUMB AMERICAN GALBEN NR 3	$/tona	138,48	135,54	-2,13
P060 LÂNĂ SPĂLATĂ MERINOS FIN 19 microni	$/tona	13993,44	15324,02	+9,50
P063 LÂNĂ SPĂLATĂ COMEBACK 25 microni	$/tona	5539,34	6184,91	+11,65
C050 LÂNĂ TOPSURI MERINOS 70' S MEDIU	$/tona	12118,86	10957,38	-9,59
C053 LÂNĂ TOPSURI CROSSBRED 58' S SUPER	$/tona	6922,25	6294,39	-9,08
C055 BUMBAC AMERICAN MEMPHIS M 13/32 inch	$/tona	1951,43	2036,48	+4,35
C060 GRÂU AMERICAN ROŞU DE IARNĂ NR 2	$/tona	133,99	122,18	-8,82
C063 PORUMB AMERICAN GALBEN NR 2	$/tona	111,94	112,45	+0,45
C090 ZAHĂR DIN TRESTIE, BRUT	$/tona	356,56	318,39	-10,71
C092 ZAHĂR RAFINAT	$/tona	448,10	404,57	-9,72
C101 CAFEA ROBUSTĂ	$/tona	1066,52	1016,47	-4,70
C103 CACAO ACCRA GHANA	$/tona	1492,30	1350,50	-9,51
C072 ULEI FL. SOARELUI 2% ACIZI GRAŞI, ORICE ORIGINE	$/tona	491,93	481,63	-2,10

Sursa: Banca de date IEM = CIDE, fişier PREX.

EVOLUȚIA INDICILOR PREȚURILOR DE EXPORT AI RFG

A. PRODUSE DIN DOMENIUL INDUSTRIEI CONSTRUCȚIILOR DE MAŞINI			
DENUMIRE PRODUS	feb. 1990 feb 1990	mar. 1990 mar. 1990	Variație%
I003 MAŞINI UNELTE PENTRU PRELUCRAREA METALELOR PRIN AŞCHIERE	121,10	122,10	+0,82
I004 STRUNGURI ŞI STRUNGURI AUTOMATE	125,20	126,00	+0,63
I005 MAŞINI DE FREZAT	113,20	116,80	+3,18
I128 MAŞINI DE ŞLEFUIT, LĂPUIT ŞI POLIZAT	123,40	123,90	+0,40
I022 POMPE HIDRAULICE	113,10	113,10	+0,00
I029 MAŞINI AGRICOLE	108,50	108,70	+0,18
I030 TRACTOARE	109,00	109,30	+0,27

A. PRODUSE DIN DOMENIUL INDUSTRIEI CONSTRUCȚIILOR DE MAŞINI			
DENUMIRE PRODUS	**feb. 1990 / feb 1990**	**mar. 1990 / mar. 1990**	**Variație%**
I056 ARMĂTURI	107,50	107,50	+0,00
I062 AUTOTURISME	105,30	105,30	+0,00
I063 AUTOTURISME PÂNĂ LA 1,5 L CAPACITATE CILINDRICĂ	104,20	104,00	-0,20
I064 AUTOTURISME PESTE 1,5 L CAPACITATE CILINDRICĂ	105,40	105,40	+0,00
I073 MOTOARE ŞI GENERATOARE ELECTRICE	112,90	113,10	+0,17
I079 CABLURI	113,50	114,70	+1,05
I088 FRIGIDERE	101,70	102,00	+0,29
I097 APARATE RADIO	96,80	93,60	-3,31
I098 TELEVIZOARE	86,30	86,20	-0,12
I091 CORPURI ELECTRICE DE ILUMINAT	115,20	116,50	+1,12
I093 LĂMPI DE DESCĂRCARE	95,60	95,40	-0,21
B. PRODUSE DIN DOMENIUL INDUSTRIEI CHIMICE			
I501 ANVELOPE	97,00	96,80	-0,21
I502 PRODUSE ANORGANICE	89,10	89,70	+0,67
I503 PRODUSE ORGANICE	86,80	86,40	-0,47
I504 MATERIALE PLASTICE ŞI CAUCIUC SINTETIC	96,10	95,90	-0,21
C. PRODUSE DIN DOMENIUL INDUSTRIEI TEXTILE ŞI CONFECȚIILOR			
I546 FIRE TEXTILE	94,90	94,80	-0,11
I547 FILAMENTE CELULOZICE ŞI SINTETICE	95,50	95,40	-0,11
I549 FIRE DE LÂNĂ	102,30	102,40	+0,09
I550 FIRE DE BUMBAC	86,00	85,40	-0,70
I553 ȚESĂTURI DIN FIBRE CHIMICE	103,00	103,00	+0,00
I554 ȚESĂTURI DIN FIRE FILAMENT SITETICE ŞI CELULOZICE	103,40	103,30	-01,0
I555 ȚESĂTURI DE LÂNĂ	106,70	105,70	-0,94
I556 ȚESĂTURI DE BUMBAC	112,50	113,00	+0,44
I558 TRICOURI DIN FIBRE ŞI FILAMENTE SINTETICE	102,80	101,90	-0,88
I559 TRICOURI DIN BUMBAC ŞI LÂNĂ	103,60	103,60	+0,00
I566 ÎMBRĂCĂMINTE EXTERIOARĂ, DIN TRICOT	111,80	111,90	+0,08
I567 ÎMBRĂCĂMINTE EXT., TRICOT DIN FIBRE CHIMICE	109,30	109,30	+0,00
I569 ÎMBRĂCĂMINTE EXT., TRICOT DIN BUMBAC	114,10	114,10	+0,00

A. PRODUSE DIN DOMENIUL INDUSTRIEI CONSTRUCȚIILOR DE MAŞINI			
DENUMIRE PRODUS	**feb. 1990 feb 1990**	**mar. 1990 mar. 1990**	**Variație%**
I572 LENJERIE TRICOTATĂ	108,60	108,60	+0,00
I573 COVOARE ŞI ACOPERITORI TEXTILE	96,30	94,40	-1,98
D. PRODUSE DIN DOMENIUL PIELĂRIEI ŞI ÎNCĂLȚĂMINTEI			
I537 PIEI FINITE	98,20	98,90	+0,71
I538 ARTICOLE DIN PIELE, INCL. CONFECȚII DIN PIELE ŞI ÎNCĂLȚĂMINTE	106,80	106,60	-0,19
I539 ARTICOLE DIN PIELE, EXCLUSIV CONFECȚII DIN PIELE	112,10	111,90	-0,18
I540 ÎNCĂLȚĂMINTE	104,50	104,30	-0,20
E. PRODUSE DIN DOMENIUL INDUSTRIEI LEMNULUI			
I577 CHERESTEA	115,30	116,70	+1,21
I579 CELULOZĂ DIN LEMN	102,90	101,40	-1,46
I583 HÂRTIE BRUTĂ SAU NEÎNNOBILATĂ	101,90	102,20	+0,29
I584 HÂRTIE DE SCRIS ŞI TIPAR	99,70	99,80	+0,10
I585 HÂRTIE KRAFT ŞI PENTRU AMBALAJE	101,00	101,00	+0,00
I586 CARTON BRUT SAU NEÎNNOBILAT	92,80	92,80	+0,00
I587 HÂRTIE ŞI CARTON CRETAT, HÂRTIE PERGAMINATĂ	95,40	95,30	-0,11
I588 CONFECȚII DIN HÂRTIE ŞI CARTON, TIPĂRITURI	104,40	104,50	+0,09
F. PRODUSE DIN DOMENIUL INDUSTRIEI MATERIALELOR DE CONSTRUCȚII			
I609 CIMENT ŞI VAR	104,10	104,30	+0,19
I610 CERAMICĂ TEHNICĂ ŞI SANITARĂ	110,00	110,00	+0,00
I611 PLĂCI CERAMICE ŞI CERAMICĂ DE CONSTRUCȚII	107,20	107,20	+0,00
I612 STICLĂ PLANĂ	114,40	112,40	-1,75
G. PRODUSE DIN DOMENIUL AGROALIMENTAR			
I509 ANIMALE VII	98,70	97,40	-1,32
I510 CARNE ŞI PRODUSE DIN CARNE	95,80	95,70	-0,11
I511 CARNE DE VITĂ, INCLUSIV PREPARATE	93,10	93,10	+0,00
I512 CARNE DE PORC, INCLUSIV PREPARATE	92,70	94,40	+1,83
I513 PREPARATE DIN PEŞTE	111,20	112,80	+1,43
I514 LAPTE, PRODUSE LACTATE, OUĂ	98,90	97,10	-1,83
I515 LAPTE LICHID ŞI PRAF	95,50	93,10	-2,52
I516 BRÂNZETURI	105,40	104,60	-0,76
I521 ŞROTURI	83,40	78,90	-5,40
I522 PREPARATE FURAJERE	94,70	95,40	+0,73

A. PRODUSE DIN DOMENIUL INDUSTRIEI CONSTRUCȚIILOR DE MAŞINI			
DENUMIRE PRODUS	**feb. 1990 feb 1990**	**mar. 1990 mar. 1990**	**Variație%**
I526 LEGUME ŞI FRUCTE PROASPETE ŞI CONSERVATE	104,70	105,30	+0,57
I527 ZAHĂR ŞI DULCIURI	109,80	110,80	+0,91
I528 BĂUTURI ALCOOLICE	95,30	95,10	-0,21
I531 VIN	85,30	84,70	-0,71
I534 PRODUSE DIN TUTUN	120,70	121,20	+0,41

NOTĂ: Având în vedere că indicii sunt calculați pe baza prețurilor exprimate în mărci vest-germane, variația prețurilor în dolari SUA se va determina cu ajutorul coeficientului de apreciere sau depreciere a mărcii față de dolar în perioada respectivă.

Sursa: Banca de date IEM = CIDE, fişier PREX, date prelucrate după publicația PREISE, Fachserie 17, Statistische Bundesamt Wiesbaden.

EVOLUȚIA MĂRCII VEST-GERMANE FAȚĂ DE DOLARUL SUA

COTAȚII: 1 dolar = n unități naționale			
DENUMIRE VALUTĂ	feb. 1990 feb. 1990	mar. 1990 mar. 1990	Variație%
DMK0 MARCA VEST-GERMANĂ	1,6755	1,7046	+1,73

Sursa: Banca de date IEM = CIDE, fişier Valex.

EVOLUȚIA CURSURILOR VALUTARE
(medii lunare)

BURSA VALUTARĂ DE LA LONDRA			
DENUMIRE VALUTĂ	**mai 1990**	**iun. 1990**	**Variație%**
STG0 LIRA STERLINĂ (a)	1,6772	1,7097	-1,93
DMK0 MARCA VEST-GERMANĂ	1,6622	1,6826	+1,22
SFR0 FRANC ELVEȚIAN	1,4182	1,4252	+0,49
DFL0 GULDEN OLANDEZ	1,8692	1,8937	+1,31
BFRC FRANC BELGIAN C (b)	34,2938	34,5675	+0,79
BFRF FRANC BELGIAN F (c)	0,0000	0,0000	
FFR0 FRANC FRANCEZ	5,5943	5,6604	+1,18
LIT0 LIRA ITALIANĂ	1220,9048	1234,9500	+1,15
YEN0 YEN JAPONEZ	153,7281	153,6600	-0,04
DKR0 COROANA DANEZĂ	6,3334	6,3859	+0,82
NKR0 COROANA NORVEGIANĂ	6,4420	6,4640	+0,34
SKR0 COROANA SUEDEZĂ	6,0532	6,0837	+0,50
SCHA SILING AUSTRIAC	11,6843	11,8260	+1,21

BURSA VALUTARĂ DE LA LONDRA			
DENUMIRE VALUTĂ	**mai 1990**	**iun. 1990**	**Variație%**
PORT ESCUDO PORTUGHEZ	146,6493	147,4507	+0,54
SPAI PESETA SPANIOLĂ	103,6972	103,6321	-0,06
FINL MARCA FINLANDEZĂ	3,9231	3,9490	+0,66
GREE DRAHMA GRECEASCĂ	163,3780	164,4679	+0,66
CAN0 DOLAR CANADIAN	1,1742	1,1724	-0,15
AUST DOLAR AUSTRALIAN	1,3140	1,2843	-2,26
NEWZ DOLAR NOUA ZEELANDĂ	1,7392	1,7113	-1,60
LIBL LIRA LIBANEZĂ	0,0000	0,0000	
SAAR RYAL ARABIA SAUDITĂ	3,7487	3,7444	-0,11
SING DOLAR SINGAPOREZ	1,8562	1,8430	-0,71
MAAL RINGGIT MALAYEZIAN	2,6990	2,7047	+0,21
DHK0 DOLAR HONG KONG	7,7860	7,7839	-0,02
US0I INDICE DOLAR SUA	0,0000	0,0000	
BURSA VALUTARĂ DE LA NEW YORK			
ARGE AUSTRAL ARGENTINIAN	4922,0455	5270,5000	+7,07
VENE BOLIVAR VENEZUELAN	45,4200	47,0820	+3,65
KUWA DINAR KUWAITIAN	0,2910	0,2909	-0,03
INDI RUPIA INDIANĂ	17,2445	17,3540	+0,63
COTAȚII LA MOSCOVA			
ROUB RUBLA	0,5985	0,6009	+0,40
UNITĂȚI MONETARE			
DST0 DREPTURI SPECIALE TRAGERE (a)	1,3183	1,3144	+0,29
UC00 UNITATE DE CONT (a)	1,2322	1,2234	+0,71

NOTĂ: Variația se referă la dolarul SUA

a) Cotație inversă; b) Curs comercial; c) Curs financiar.

Sursa: Banca de date IEM-CIDE, fişier VALEX.

INSTITUTUL NAȚIONAL
DE
CERCETĂRI ECONOMICE

PROBLEME ECONOMICE
NR. 23/1990

- săptămânal de informare economică -

CENTRUL DE INFORMARE
ŞI DOCUMENTARE ECONOMICĂ
BUCUREŞTI

SUMAR

FINANȚE. CREDIT. PROBLEME VALUTARE

INSTITUTUL DE ECONOMIE MONDIALĂ

Transferul invers de resurse financiare din țările recent industrializate (Emilia PUIANU) 261

INSTITUTUL DE FINANȚE, PREȚURI ŞI PROBLEME VALUTARE

Reforma financiară în R.S.F. Iugoslavia 267

Procesul inflaționist în economia sovietică (Anca CIOBANU) 273

INSTITUTUL DE ECONOMIE MONDIALĂ

Convertibilitatea rublei (Serghei MĂRGULESCU) 277

CENTRUL DE INFORMARE ŞI DOCUMENTARE ECONOMICĂ

Modificări ale sistemului fiscal canadian (Vladimir VIŞINESCU) 284

FORȚA DE MUNCĂ. LEGISLAȚIA MUNCII

CENTRUL DE INFORMARE ŞI DOCUMENTARE ECONOMICĂ

Creşterea numărului locurilor de muncă din sectorul serviciilor din SUA: avantaje şi inconveniente (Silviu TOMA) 286

EXPERIENȚE INTERNAȚIONALE

CENTRUL DE INFORMARE ŞI DOCUMENTARE ECONOMICĂ

Obiectivele şi trăsăturile legii pentru operații de comerț exterior a Iugoslaviei (Marilena IVAN)..... 289

INSTITUTUL DE FINANȚE, PREȚURI ŞI PROBLEME VALUTARE

Unele probleme ale aplicării principiului legăturilor directe dintre întreprinderi în URSS (Alexandru ORASCU)..... 292

INSTITUTUL DE ECONOMIE MONDIALĂ

TRANSFERUL INVERS DE RESURSE FINANCIARE DIN ȚĂRILE RECENT INDUSTRIALIZATE

Emilia PUIANU

Dezvoltarea economică rapidă şi formarea structurilor actuale ale producţiilor industriale în țările recent industrializate din Asia şi America Latină au fost determinate într-o măsură importantă de exporturile de capital din țările capitaliste dezvoltate. În perioada 1980-1986, țările capitaliste dezvoltate au pus la dispoziția țărilor de curând industrializate fonduri financiare de 312 miliarde dolari, din care 270 miliarde au reprezentat împrumuturi şi credite şi numai 42 miliarde dolari investiții directe.

Structurile actuale de producție industrială în țările recent industrializate s-au format sub influența investițiilor de capital ale societăților transnaționale. În ultimii ani, fonduri financiare importante s-au deplasat din țările recent industrializate în țările capitaliste dezvoltate, cu plăți în contul dobânzilor la creditele şi împrumuturile acordate, precum şi în contul profiturilor realizate în obiectivele construite în țările respective. Transferurile financiare respective constituie una dintre problemele cele mai importante ale țărilor în curs de dezvoltare, recent industrializate şi în special ale celor din America Latină.

În perioada 1980-1986, transferurile în contul dobânzilor şi profiturilor din țările recent industrializate în țările capitaliste dezvoltate s-au cifrat la peste 274 miliarde dolari.

În perioada 1980-1986, țările recent industrializate din America Latină au efectuat transferuri de peste 193 miliarde dolari. Din suma respectivă, 90% sunt constituite din dobânzi la creditele şi împrumuturile contractate de țările menționate. În acest fel, pentru țările recent industrializate din America Latină, transferurile de capital pentru plata datoriei externe constituie principala cauză pentru deficitul cronic al balanțelor de plăți, care în perioada 1980-1986 s-a cifrat la 95,5 miliarde dolari. Soldurile pasive au atins cotele cele mai înalte în anii de criză 1981 (circa 31 miliarde dolari) şi 1982 (aproximativ 25 miliarde dolari). Asupra balanței de plăți a țărilor din America Latină o influență negativă exercită soldul pasiv al balanței serviciilor. În schimb, soldul balanței comerciale a fost activ.

Tabelul nr. I

Evoluția în perioada 1980-1986 a transferurilor financiare ale țărilor recent industrializate

- în miliarde dolari -

	1980	1981	1982	1986	1980-1986
Total, din care:					
- Dobânzi	20,4	29,1	37,4	32,2	223,0
- Profituri	6,8	8,2	8,4	7,1	51,4
Ponderea țărilor recent industrializate în transferurile financiare ale țărilor în curs de dezvoltare (în%)					
- Dobânzi	44,1	45,1	49,3	46,1	46,8
- Profituri	26,9	28,6	34,3	53,4	35,8
Țările recent industrializate din Asia					
- Dobânzi	5,2	6,9	7,5	8,5	50,8
- Profituri	3,7	4,3	4,5	4,2	30,3
Coreea de Sud					
- Dobânzi	2,6	3,6	3,8	5,9	25,0
- Profituri	0,1	0,1	0,l	0,2	0,8
Singapore					
- Dobânzi	1,4	1,6	1,7	1,4	9,9
- Profituri	1,4	1,6	1,6	1,9	11,9
Malaiezia					
- Dobânzi	0,4	0,5	0,7	1,4	6,4
- Profituri	1,2	1,1	1,1	1,1	8,9
Thailanda					
- Dobânzi	0,8	1,2	1,3	1,8	8,5
- Profituri	0,1	0,1	0,1	0,1	0,7
Taiwan					
- Profituri	0,9	1,4	1,4	0,9	8,0
Țări recent industrializate din America Latină					
- Dobânzi	15,2	22,2	29,9	23,7	172,0
- Profituri	3,1	3,9	4,1	2,9	21,1
Brazilia					
- Dobânzi	7,5	10,4	12,6	11,0	74,4
- Profituri	1,0	1,3	2,4	1,8	11,0
Mexic					
- Dobânzi	5,5	8,4	12,4	8,4	66,9
- Profituri	1,4	1,9	1,4	0,6	6,7
Argentina					
- Dobânzi	2,2	3,4	4,9	4,3	30,9
- Profituri	0,7	0,7	0,3	0,5	3,4

Între țările recent industrializate din America Latină, Brazilia a înregistrat în anii '80 cele mai mari deficite ale balanței de plăți, pe întreaga perioada 1980-1988, acestea situându-se la 54,8 miliarde dolari. Deficitele au fost determinate da plățile în contul serviciului datoriei externe. În perioada 1980-1987, transferurile Braziliei numai în contul dobânzilor la credite şi împrumuturi au totalizat 74,4 miliarde dolari. Sumele plătite ca profituri la investițiile directe s-au cifrat, în perioada menționată, la 11 miliarde dolari.

Începând din a doua jumătate a actualului deceniu, deficitul balanței de plăți al Braziliei s-a redus față de începutul anilor ’80 (datorită înregistrării de active în balanța comercială), înregistrând apoi din nou creşteri în ultimii ani. Datorită operațiunilor de conversie în acțiuni ale firmelor braziliene a unei părți din datoria externă, se preconizează ca în deceniul următor să scadă transferurile în contul dobânzilor la credite, în schimb se anticipează o majorare a sumelor transferate în contul profiturilor.

Balanța de plăți a Argentinei a fost în toată perioada 1980-1988 cronic deficitară. În perioada menționată, deficitul balanței conturilor curente a totalizat 27,6 miliarde dolari. În cei 8 ani, din Argentina s-au efectuat transferuri în contul dobânzilor şi profiturilor pentru țările capitaliste dezvoltate în valoare de 39,5 miliarde dolari.

Tabelul nr. 2

Evoluția, în perioada 1980-1988, a soldului balanței conturilor curente a țărilor recent industrializate

- în miliarde dolari -

	1980	1981	1982	1983	1984	1985	1986	1987	1988
Țări recent industrializate din Asia	-10,3	-10,8	-6,1	-4,3	2,7	7,8	23,0	33,0	28,2
- Taiwan	-0,9	0,5	2,2	4,4	6,9	9,2	16,1	18,2	15,5
- Coreea de Sud	- 5,4	-4,7	-2,7	-1,6	-1,4	-0,9	4,5	9,9	11,0
- Hong-Kong	....	...	...	...	1,4	2,2	2,0	2,7	2,5
- Malaiezia	-0,3	-2,4	-3,6	-3,5	-1,7	-0,8	-0,3	2,3	1,5
- Singapore	-1,5	-1,4	-1,2	-0,6	-0,3	0	0,5	0,5	-0,5
- Thailanda	-2,2	-2,7	-1,1	-3,0	2,2	-1,9	0,2	-0,6	-1,8
Țări recent industrializate din America Latină	-25,0	-30,6	-24,9	-4,0	1,5	-0,8	-6,2	-4,6	...
- Brazilia	-12,8	-11,8	-16,5	- 6,8	0	-0,4	-2,8	-3,9	...
- Mexic	-8,3	-14,2	-6,2	5,2	4,0	0,5	-1,3	3,6	...
- Argentina	-4,8	-4,6	-2,4	-2,4	-2,5	-0,9	-2,1	-4,3	- 3,6

Din lipsa fondurilor valutare şi pentru echilibrarea balanței de plăți, Argentina a fost nevoită să apeleze la rezervele sale valutare. În 1987, în

scopul menționat, s-a utilizat suma de 800 milioane dolari, rezervele valutare scăzând la 5,2 miliarde dolari.

Între țările latino-americane recent industrializate, problema deficitului balanței de plăți a devenit deosebit de acută pentru Mexic, volumul cumulat pe perioada 1980-1987 ridicându-se la 16,7 miliarde dolari, deşi în anii 1983, 1984, 1985 şi 1987 soldul balanței conturilor curente a fost activ. Fluxul în exterior al fondurilor valutare de 73,6 miliarde dolari (în perioade 1980-1986) s-au compensat parțial de soldurile active ale balanței comerciale şi întrările de fonduri valutare din activitatea de turism. Balanța de plăți a Mexicului s-a înrăutățit în anii ’80 şi datorită expatrierii capitalului național, situat în perioada analizată la 30 miliarde dolari.

Analiza situației balanței de plăți a țărilor recent industrializate din America Latină pune în evidență faptul că majorarea exportului de capital şi transferurile financiare nu pot fi asigurate din propriile resurse financiare, țările respective fiind nevoite, în consecință, să apeleze la sursele externe de finanțare.

Deplasarea în străinătate a capitalurilor din țările recent industrializate din Asia şi majorarea lor continuă în ultimii ani nu au avut o influență hotărâtoare asupra balanțelor de plăți din aceste țări. În perioada 1980-1986, din țările recent industrializate din Asia au fost transferate în străinătate fonduri în contul dobânzilor şi al profiturilor de 81,1 miliarde dolari, de 2,5 ori superioare celor din țările din America Latină, iar profiturile rezultate din investițiile directe de 1,5 ori mai mari decât ale țărilor recent industrializate din continentul latino-american.

Spre deosebire de țările latino-americane recent industrializate, soldul pasiv total al balanțelor conturilor curente ale țărilor asiatice s-a transformat în solduri active, pentru ca în perioada 1980-1986 să totalizeze 63 miliarde dolari. Deficitul balanței de plăți în țările recent industrializate din Asia s-a păstrat până în anul 1983.

Îmbunătățirea situației balanței de plăți a țărilor asiatice recent industrializate se explică prin exportul de capital în străinătate mai redus decât al țărilor latino-americane, creşterea veniturilor din exporturi, majorarea importului de capital, creşterea veniturilor din turism şi, în cazul unor țări, creşterea dividendelor din investițiile efectuate în străinătate.

O situație relativ stabilă a balanței de plăți o are Taiwan; numai în 1980 s-a înregistrat un deficit al balanței conturilor curente (circa 0,9 miliarde), pentru ca apoi soldul să se transforme în sold activ, atingând în 1988 circa 15,5 miliarde dolari. Transferul financiar în perioada 1980-1988 a fost de 8 miliarde dolari, iar soldul activ al balanței comerciale a totalizat peste 4-6 miliarde dolari. O sursă importantă de venituri valutare au reprezentat-o veniturile din exportul de capital. Din 1980 până în 1986, acestea s-au situat la 10,5 miliarde dolari, depăşind plățile externe. Ca urmare, rezervele de aur şi

devize au atins nivelul record de 76 miliarde dolari la începutul anului 1988, nivel depăşit în anul respectiv numai de Japonia şi R.F. Germania.

Deficitul balanței conturilor curente pentru Coreea da Sud în perioada 1980-1987 a fost de 16,7 miliarde dolari, apoi soldul a devenit activ pe perioada 1986-1988, situându-se la 25,4 miliarde dolari.

Fluxul în străinătate de fonduri valutare în contul plății dobânzilor la credite şi a profiturilor pentru investițiile efectuate de Coreea de Sud cu participare străină s-a cifrat la 25,8 miliarde dolari (în perioada 1980-1986), situându-se între cele mai ridicate între țările asiatice recent industrializate. Coreei de Sud i-a revenit aproape jumătate din plățile în contul dobânzilor efectuate de toate țările recent industrializate, datorită nivelului ridicat al datoriei sale externe. Repatrierea veniturilor din investițiile străine, într-o măsură însemnată, a fost compensată de veniturile din exporturi; soldul activ al balanței comerciale a Coreei de Sud a atins în 1987 circa 7,7 miliarde dolari.

În balanța serviciilor, cel mai important articol din anii 1980 au devenit veniturile din activitatea externă a societăților sud-coreene, care în 1987 au atins 5 miliarde dolari. Dacă la început veniturile proveneau preponderent din activitatea de construcții desfăşurată în Orientul Mijlociu, în ultimii ani veniturile au rezultat în cea mai mare parte din cele circa 200 întreprinderi industriale ala societăților transnaționale pe care Coreea de Sud le are în diverse țări ale lumii.

Un capitol tot mai important în balanța de plăți îl constituie veniturile din turism, care s-au majorat de la 370 milioane dolari în 1980 la 2,3 miliarde dolari în 1989. Veniturile din activitatea de turism urmau să se majoreze în 1988 şi datorită „Jocurilor Olimpice” din septembrie 1987.

În viitor, transferurile financiare din Coreea de Sud urmează să se majoreze datorită scadenței la plată a unei părți importante din datoria externă, dar aceste plăți se apreciază că nu vor influența balanța de plăți, întrucât se estimează o creştere în continuare a exporturilor şi încasărilor societăților transnaționale sud-coreene.

Între țările asiatice, transferurile financiare au exercitat o influență puternică asupra situației valutar-financiare a Malaieziei. Deficitul balanței de plăți în perioada 1980-1986 a totalizat 9 miliarde dolari. În această perioadă, Malaiezia a efectuat transferuri în străinătate de peste 15 miliarde dolari, din care circa 60% au fost constituite din profituri ale firmelor străine pentru investițiile efectuate în economia Malaieziei.

Malaiezia se situează între principalii exportatori mondiali pentru o serie de produse agricole şi materii prime pentru industrie. Această țară, nedispunând de o flotă proprie, a fost nevoită să plătească sume importante pentru navlu şi asigurare a mărfurilor livrate la export. Creşterea cheltuielilor respective din ultimii ani a influențat negativ balanța de plăți a țării.

Spre deosebire de alte ţări recent industrializate, Malaiezia a înregistrat în perioada ultimilor 20 de ani (cu excepţia anilor 1981 şi 1982) solduri active ale balanţei comerciale, care nu au putut să compenseze soldurile pasive ale balanţei serviciilor. Deficitul balanţei de plăţi s-a acoperit cu fonduri atrase din străinătate, inclusiv pentru efectuarea unor investiţii care s-au dovedit mai puţin eficiente decât în alta ţări recent industrializate din Asia.

Transferul de mijloace financiare din Singapore sub formă de dobânzi la capitalurile împrumutate şi venituri din investiţiile directe au totalizat în perioada 1980-1986 circa 22 miliarde dolari. Plăţile în contul profiturilor au depăşit, în perioada menţionată, de 2 ori încasările de profituri ale transnaţionalelor singaporeze în străinătate. În 1986, pentru prima dată în 10 ani, Singapore a înregistrat un sold pasiv în balanţa mişcărilor de capital. În anii '80, balanţa comercială în Singapore s-a încheiat cu deficite datorate majorării excesive a importului, fără să se înregistreze reduceri ale exporturilor. În perioada 1980-1986, deficitul balanţei conturilor curente a totalizat 3,5 miliarde dolari şi a fost acoperit din veniturile sectorului de transport, încasări în contul profiturilor obţinute din investiţiile firmelor singaporeze în străinătate, încasările valutare din turism.

În perspectivă, transferurile externe de profituri pentru investiţiile directe ale societăţilor transnaţionale care acţionează în Singapore ar putea deveni factorul principal de perturbare a balanţei conturilor curente, deşi acţiunea lor nu va influenţa prea puternic negativ situaţia valutar- financiară a ţării.

Balanţa de plăţi a Thailandei a fost, în perioada analizată, cronic deficitară. Soldul pasiv al balanţei conturilor curente s-a situat în perioada 1980-1988 la 11,4 miliarde dolari. În cadrul balanţei serviciilor, transferurile externe au ocupat un loc important. Plăţile de dobânzi la creditele obţinute şi în contul profiturilor obţinute din investiţiile din economia singaporeză au totalizat, în perioada 1980-1981, circa 10,2 miliarde dolari.

Deficitul balanţei de plăţi s-a acoperit atât din surse financiare interne, cât şi externe. În cadrul contribuţiei din sursele interne, un loc important a revenit veniturilor din turism, din activitatea de transport, precum şi încasările în contul investiţiilor efectuate de Thailanda în străinătate. Fondurile atrase din străinătate au fost constituite în principal în primii ani al ultimului deceniu din împrumuturi guvernamentale, de la organizaţii financiare internaţionale şi din surse particulare. În ultimii ani, o contribuţie tot mai importantă în cadrul capitalului menţionat l-au avut investiţiile străine directe de capital.

O situaţie financiară relativ stabilă a înregistrat balanţa de plăţi a Hong-Kongului, care şi-a încheiat balanţa conturilor curente din perioada 1984-1988 cu sold activ de circa 11 miliarde dolari. Aceasta se explică prin situaţia valutar-financiară bună a ţării, nivelul relativ scăzut al datoriei externe şi activitatea diversificată în relaţiile economice externe, cu influenţe pozitive asupra balanţelor de plăţi.

INSTITUTUL DE FINANȚE, PREȚURI ŞI PROBLEME VALUTARE

REFORMA FINANCIARĂ ÎN R.S.F. IUGOSLAVIA

În 1989, parlamentul iugoslav a adoptat un set de legi financiar-bancare care modifică profund cadrul instituțional în acest domeniu, având implicații majore asupra activității economice.

Legea asupra băncilor şi altor organizații financiare vizează o reformă cuprinzătoare nu numai a băncilor iugoslave ca instituții publice, dar şi organizarea socială şi antreprenorială în sectorul managementului monetar. Noua lege are unele prevederi caracteristice, cum ar fi:

- stabilirea de elemente relevante pentru dezvoltarea băncilor ca întreprinderi economice independente, înființate ca societăți pe acțiuni sau cu răspundere limitată, îndeplinind un tip special de activitate socială - operații bancare;
- întărirea şi accentuarea soluțiilor care actualizează cerințele pentru crearea de condiții de valorificare a pieței, pentru o abordare mai responsabilă în domeniul monetar, precum şi pentru reglementarea elementelor de profit, investiții riscante, credite mari, lichiditate şi alte categorii relevante care promovează dezvoltarea pozitivă a pieței iugoslave unice şi sunt importante pentru implicarea mai eficientă a economiei iugoslave în diviziunea internațională a muncii;
- însăşi înființarea unei bănci nu este numai o oglindire a înțelegerii (acordului), ci şi o exprimare a intereselor antreprenoriale ale unui anumit număr de agenți economici;
- volumul activelor investite într-o bancă guvernează concepția de management bancar şi structura capacității operative a băncii, înlăturându-se astfel poziția predominantă de până acum a depozitelor şi eliminând influența exercitată asupra tranzacțiilor bancare de factori din afara cercului întemeietorilor băncii.

Noul concept al sistemului bancar iugoslav este, în mod special, înclinat spre deschiderea oportunităților de înființare a băncilor mixte de către alte bănci iugoslave şi alte entități legale interne sau străine şi cetățeni (natural persons). Acestui tip de bănci i se aplică tratamentul național din sistemul iugoslav economic şi bancar.

Finalitatea acestei reforme o reprezintă crearea unui sistem monetar, de credit şi bancar mai capabil să reducă inflația şi să întărească criteriile

economice aplicabile managementului monetar. Astfel, solvabilitatea şi lichiditatea sistemului bancar sunt precondiţii esenţiale prin care se pot influenţa atât eficienţa instituţiilor creditoare şi eficienţa economică în general, cât şi schimbările structurale din economia iugoslavă.

O altă cerinţă necesară este atribuirea băncilor de prerogative, de agenţi economici, a căror activitate este îndreptată spre profit şi rate de acumulare mai mari. Noile reglementări prevăd că o bancă poate fi lichidată ca orice alt agent economic de pe piaţă, dar fiind totuşi o instituţie publică, nu poate fi lipsită de lichidităţi până la şi inclusiv volumul activelor cu care a fost întemeiată.

În noua legislaţie, băncile se înfiinţează prin adoptarea unor decizii de întemeiere sau concluzii ale contractelor de întemeiere - în cazul băncilor mixte. Acestea stipulează relaţiile de bază, drepturile, obligaţiile şi pasivele întemeietorilor băncii. Celelalte probleme (ex., organizarea băncii) sunt reglementate prin regulamentele bancare.

Băncile pot fi înfiinţate de minimum zece întemeietori (în cazul în care banca este înfiinţată ca o companie pe acţiuni) sau de cel puţin doi (când banca este fondată ca o companie cu răspundere limită). Banca Naţională a Iugoslaviei este cea împuternicită ca în termen de 30 de zile de la data depunerii petiţiei să stabilească justeţea înfiinţării băncii respective.

Capitalul iniţial al băncii trebuie să fie de minimum 20 miliarde dinari. În contul activelor investite se pot emite hârtii de valoare al căror regim este supus unei noi legi speciale federale, în curs de apariţie.

În plus, faţă de operaţiunile pe care le puteau efectua şi sub veghea jurisdicţiei, în prezent băncile pot efectua operaţiuni în propriul nume şi pe propria răspundere.

Băncile pot fi întemeiate pentru efectuarea anumitor operaţiuni bancare sau pentru deservirea anumitor domenii. Fostele aşa-numite bănci interne din cadrul marilor întreprinderi îşi pierd statutul de bănci.

Conducerea băncilor va fi asigurată de directori sau preşedinţi aleşi de adunările bancare, care pot numi şi alţi membri ai staff-ului executiv, cărora directorul le poate delega o parte din atribuţiile proprii.

O inovaţie importantă o constituie obligaţia adunării bancare de a numi un consiliu de supervizare a operaţiunilor bancare, ale cărui observaţii şi constatări să fie aduse la cunoştinţa adunării bancare, consiliului executiv şi directorului.

Alături de profitabilitate, băncile trebuie să se supună altor două principii: lichiditate şi solvabilitate. Băncile trebuie să ajusteze volumul şi structura tranzacţiilor, în funcţie de volumul şi structura activelor proprii. Din această perspectivă, un credit mare este considerat cel acordat unui singur împrumutat în proporţie de 20-50% din fondul de capital iniţial.

Băncile sunt obligate să-şi menţină propria lichiditate şi nu pot fi lipsite de lichidităţi pentru mai mult de trei zile. Dacă banca nu reuşeşte să se reorganizeze în acest interval, va intra în faliment, exact ca în cazul în care ar opera pe pierderi. Întemeietorii băncii sunt datori pentru obligaţiunile asumate de bancă, fie în relaţiile de debit/credit sau pe baza pierderilor produse până la suma investită în capitalul iniţial sau alte fonduri ale băncii.

Banca intră în faliment şi în cazul în care are pierderi la sfârşitul anului financiar, în condiţiile în care aceste pierderi nu sunt acoperite de alocaţii din rezerve, prin decizia adunării bancare sau prin alte modalităţi prevăzute. În cazul intrării în faliment, banca are ca obligaţie prioritară achitarea creanţelor particularilor (household claims), ceea ce înseamnă că acestea sunt mai bine apărate decât riscul de afaceri.

Noua concepţie include schimbări şi în alte domenii. Astfel, se preconizează dezvoltarea pieţei banilor şi hârtiilor de valoare şi a instituţiilor şi organizaţiilor financiare.

Un alt element important al reformei îl reprezintă formarea unui personal al băncilor care să interpreteze bine (adecvat) rolul băncilor în economia naţională şi în cadrul procesului de dezvoltare economică a ţării şi să aplice criteriile economice în managementul monetar.

În concepţia acestei reforme, băncile vor fi destul de puternice din punct de vedere economic şi vor acţiona eficient înspre realizarea unei sinteze raţionale a multitudinii de interese ale unităţilor şi sectoarelor economice corespunzătoare (în pas cu) strategiei îndreptate spre continua evoluţie a sistemului economic iugoslav.

Reforma substanţială a sistemului bancar iugoslav este dependentă de reforme largi ale sistemului financiar şi economic şi de hotărârea comunităţii iugoslave să aplice în practică inovaţiile legislative şi structurale. Se poate conclude că implementarea acestei reforme este un proces relativ îndelungat ce necesită un puternic sprijin din partea sistemului economic şi a forurilor politice competente.

Pentru perioada următoare, reforma bancară are următoarele trăsături de bază: eliminarea structurilor rigide ale mecanismului bancar; creşterea eficienţei şi raţionalităţii operaţiilor bancare şi asimilarea experienţei internaţionale, a metodelor şi formelor legate de managementul şi sistemul operaţional al băncilor.

Adoptarea noii reforme financiare a pus capăt reglementării largi şi diverse a operaţiunilor financiare în întreprinderile din Iugoslavia. A fost redus simţitor numărul operaţiunilor, reţinându-se doar principiile de bază care reglementează activitatea întreprinderilor în sectorul financiar.

În contextul reglementărilor legislative, operaţiunile financiare sunt definite ca un complex cuprinzând folosirea banilor şi a substitutelor lor, adică deţinerea şi folosirea fondurilor şi transformarea valorilor băneşti în valori

materiale şi viceversa. Eficiența operațiunilor financiare este exprimată de rata profitului, nivelul lichidității şi, în special, solvabilitatea întreprinderii. În acest cadru, reglementările reformei se referă la trei grupe de probleme: operațiunile financiare, plățile şi menținerea solvabilității şi acoperirea pierderilor.

Concepția de bază a reformei o reprezintă faptul că resursele financiare trebuie astfel gospodărite încât circulația lor să producă cel mai bun impact asupra rezultatelor activității, în condițiile raportării la principiile profitabilității, solvabilității şi lichidității.

Prima parte a reformei conține reglementări cu privire la posibilitatea câştigării şi obținerii de resurse financiare, ca şi regimul lor sub aspectul scadenței şi distribuirii către sursele individuale.

Cea de-a doua parte reglementează sistemul plăților şi asigurarea plăților. Se prevede abolirea tratelor ca mijloace de plată şi se stabileşte folosirea acestora în concordanță cu tipul general de trate din economiile de piață.

Cea de-a treia parte se referă la modalitățile de acoperire a pierderilor, ca şi la cerințele ce trebuie îndeplinite de către instituții pentru reabilitare financiară şi procedurile privind falimentul - care sunt simplificate, scurtate şi mult mai eficiente.

În ceea ce priveşte resursele, în afara capitalului inițial, pot fi atrase şi alte surse financiare ocazionale, prin emiterea hârtiilor de valoare, pe bază de împrumuturi, investiții interne şi externe, profituri din operațiuni şi subvenții rezervate, contribuții voluntare.

Pentru îndeplinirea propriilor obligații, întreprinderile sunt obligate să-şi asigure o stabilitate financiară pe termen lung, prin formarea de surse financiare permanente (includ: fondurile operaționale, capitalul inițial şi resursele) şi pe termen lung (includ: obligațiile din emiterea hârtiilor de valoare, împrumuturi şi resurse achiziționate pe alte căi, dacă scadența lor este mai mare de un an).

Reforma promovează, de asemenea, reglementări care să asigure protecția creditorilor. Întreprinderilor li se asigură o libertate absolută în negocierea scadențelor şi a modalităților de îndeplinire a obligațiilor, dar se prevede, totodată, obligativitatea fermă a îndeplinirii angajamentelor în cadrul termenelor contractuale. În vederea asigurării plăților, creditorilor li se permite efectuarea unui aranjament cu debitorul în cadrul căruia acesta din urmă înaintează primului o trată, un cec sau o garanție bancară sau îi asigură o altă modalitate de plată în concordanță cu Legea contractului. Acest proces se desfăşoară în cadrul unui acord mutual. Astfel, scăderea rolului statului este contrabalansată de întărirea rolului creditorilor.

În conformitate cu noile reglementări, pierderile sunt acoperite în anul curent, exclusiv din fonduri nereturnabile: rezerve disponibile, rezerve ale altor întreprinderi sau alte fonduri formate în scopul acoperirii pierderilor, subvenții, creanțe anulate de creditori, distribuția profiturilor, ca o taxă pe capitalul propriu al întreprinderii şi ştergerea din procedurile privind falimentul, ca o taxă pe fondurile operaționale.

Într-un interval de 30 de zile de la data declarării pierderilor, întreprinderile trebuie să stabilească dacă ele pot conduce la insolvabilitate. În caz afirmativ, ea este obligată să instituie reabilitarea financiară sau procedurile de intrare în faliment, în funcție de nivelul pierderilor şi efectul lor asupra următoarelor operațiuni.

Reabilitarea financiară poate fi obținută de către întreprindere prin sporirea surselor financiare permanente şi de creditori prin transformarea unei părți a creanțelor în surse permanente.

Procedurii de intrare în faliment i se dă curs doar dacă pierderea totală declarată depăşeşte 50% din sursele permanente.

Rămân de stabilit la latitudinea fiecărei întreprinderi (organizații) o serie de probleme cum ar fi: condițiile de plată referitoare la comerțul cu bunuri şi servicii, modalitatea şi condițiile de primire/acordare de credit de la/către bănci şi alte persoane, cumpărarea hârtiilor de valoare, asigurarea plăților privind investițiile şi stabilirea obligațiilor reieşind din investiții, plata prin transferul hârtiilor de valoare, precum şi alte probleme legate de funcționarea eficientă a sistemului financiar al întreprinderii.

În vederea abandonării rolului mediator al statului în sistemul ce reglementa operațiunile financiare şi disciplina financiară, în general, au fost adoptate Legea asupra hârtiilor de valoare şi Legea piețelor monetare şi de capital.

Reglementările Legii hârtiilor de valoare privesc condițiile, modalitatea de emitere şi transfer şi circulația acțiunilor, obligațiunilor, bonurilor de tezaur, certificate, efecte comerciale şi alte hârtii de valoare. Hârtiile de valoare pot fi emise de întreprinderi, bănci şi alte organizații financiare, organizații de asigurări, comunități socio-politice şi alte entități politice. Ele pot fi exprimate în dinari sau valute liber, convertibile. Cererile pentru emisiunea hârtiilor de valoare sunt supuse examinării unei comisii guvernamentale care trebuie să evalueze bonitatea emitentului respectiv şi să dea o hotărâre care să permită emisiunea hârtiilor de valoare.

Legea piețelor monetare şi de capital reglementează întemeierea, statutul şi operațiile de mediere în circulația banilor şi a hârtiilor de valoare. Piețele sunt înființate de bănci şi alte organizații financiare, care sunt obligate să asigure condițiile necesare pentru ca piața să înceapă să funcționeze şi, de asemenea, răspund pentru funcționarea ei.

Banca Națională a Iugoslaviei permite începerea funcționării pieței monetare şi o supraveghează, iar comisia guvernamentală sus-amintită aprobă deschiderea pieței capitalului.

Participanți pe piețele de capital pot fi băncile şi alte organizații financiare, fondurile sociale şi întreprinderile prin participanți autorizați, adică băncile.

Participanților pe aceste piețe (monetară şi de capital) li se permite să acționeze în nume propriu şi pe răspunderea altora şi în numele şi pe răspunderea altora.

Banca Națională răspunde de reglarea volumului sau cererii şi ofertei de bani şi hârtii de valoare pe termen scurt.

Pe piața monetară se desfăşoară operațiunile referitoare la medierea în circulația banilor şi a hârtiilor de valoare pe termen scurt, iar pe piața capitalului tranzacțiile referitoare la hârtiile de valoare pe termen lung. Dobânzile se formează pe piața monetară în funcție de fluctuațiile cererii şi ofertei, iar valoarea diferitelor hârtii de valoare - pe piața capitalului.

Noile legi incumbă dezvoltarea unor institute, organizații şi instituții financiare complementare.

Noua lege referitoare la Banca Națională a Iugoslaviei, urmată de Legea întreprinderilor, Legea contabilității, Legea operațiunilor financiare şi un grup de legi guvernând tranzacțiile de comerț exterior şi gestiunea valutară vor aduce schimbări importante referitoare la stabilirea funcțiilor de bază ale pieței monetare şi naşterea unui management rațional al banilor.

PROCESUL INFLAȚIONIST ÎN ECONOMIA SOVIETICĂ

Anca CIOBANU

Problema inflației în etapa actuală şi în perspectivă a devenit o preocupare constantă a cercurilor de specialitate din țările est-europene.

În URSS, dacă până la restructurare, inflația a fost negată, fiind considerată un fenomen specific doar economiei capitaliste, în prezent ea este recunoscută, aflându-se tot mai mult în atenția economiştilor din această țară. Materialele apărute în literatura de specialitate sovietică încearcă să surprindă aspecte privind sursele, cauzele şi contradicțiile acestui fenomen.

Astfel, în articolul intitulat: „Inflația: surse, cauze, contradicții”[1] S.M. Nichitin arată că, din punct de vedere istoric, formele de manifestare ale inflației în condițiile capitalismului au suferit schimbări semnificative. La sfârşitul sec. al XIX-lea, inflația era doar un fenomen specific perioadelor de război. Statele țărilor beligerante, în scopul finanțării războiului, emiteau cantități însemnate de bani de hârtie, neasigurate în mărfuri şi neconvertibile în aur. Întrucât în condiții de război oferta de mărfuri nu numai că nu creştea, ci, deseori, se reducea, pătrunderea în circulație a masei de bani fără acoperire ducea la o creştere aberantă, uneori galopantă a prețurilor. Odată cu terminarea războiului, se restabilea circulația bănească normală, asigurându-se convertibilitatea banilor de hârtie în aur, iar prețurile produselor înregistrau, pentru o perioadă relativ îndelungată de timp, o tendință constantă de scădere. Ca rezultat fie al creşterii, fie al scăderii prețurilor, nivelul lor general în țările capitaliste dezvoltate, ca, de exemplu, SUA şi Anglia, la sfârşitul sec. al XIX-lea, a atins sau chiar a coborât sub nivelul începutului de secol.

Procesul de monopolizare a economiei țărilor capitaliste dezvoltate de la începutul sec. XX a determinat însă o creştere substanțială a prețurilor, cu perioade de creştere moderată, însoțite de o inflație „lentă”, şi perioade de creştere extrem de rapidă a prețurilor, corespunzătoare unei inflații „galopante”.

O evoluție asemănătoare a prețurilor este caracteristică şi pentru perioada de după al doilea război mondial. În perioada 1950-1960, creşterea prețurilor în multe țări capitaliste a fost în totalitate moderată, neconstituind un motiv de îngrijorare. Dar, în ultimile două decenii, de la mijlocul anilor '60 până la începutul anilor '80, creşterea prețurilor în toate țările capitaliste a fost foarte mare, ceea ce a făcut ca inflația să devină un pericol real al dezvoltării economice. Astfel, ritmul mediu anual al prețurilor cu amănuntul s-a majorat,

---

[1] *Revista Denghi i Kredit, nr. 10, 1989.*

de exemplu, în SUA, de la 1,7% în 1956-1965 la 5,1% în 1966-1974 şi 9,3% în 1975-1980; date similare pentru Anglia: 3,1; 7,1 şi 15,8%; pentru Italia: 3,4; 6,0 şi 17,9%; pentru Franța: 5,0; 5,9 şi 10,5%.

Creşterea rapidă a preţurilor, a ratei inflației a fost determinată de o serie de factori, unii aparţinând mecanismului circulației monetare (particularitățile funcționării sistemului actual de credit şi creşterea însemnată a cheltuielilor statului), iar alții aparţinând producției şi ofertei de mărfuri, preţurilor şi costurilor acestora.

La mijlocul anilor '80, presiunea inflaționistă s-a atenuat - ritmul mediu de creştere a preţurilor s-a redus până la un nivel acceptabil. Această situație a fost posibilă, pe de o parte, ca urmare a modificărilor cardinale intervenite pe piața mondială de resurse energetice, fapt care a determinat o reducere semnificativă a prețului petrolului, iar pe de altă parte, a reorientării politicii cercurilor conducătoare conservatoare spre o limitare drastică a cererii de bani în paralel cu stimularea inițiativei particulare, îndeosebi în sfera marii industrii. Astfel, de exemplu, Reagan, venit la conducerea SUA, a promis rezolvarea inflației pe calea lichidării deficitului bugetului de stat, limitării creşterii masei băneşti şi creşterii eficienței economiei americane. În practică, în timpul administrației Reagan, deficitul nu numai că nu a scăzut simțitor, ci a crescut, atingând un nivel fără precedent (aproximativ 200 mld. dolari față de 60 mld. dolari în ultimul an al administrației anterioare). Au fost reduse masiv impozitele, ceea e a determinat o scădere a veniturilor bugetului, iar cheltuielile militare au crescut foarte mult (de cca 2 ori). Administrația Reagan a ştiut însă să contracareze acțiunea inflaționistă a deficitului bugetar în creştere pe seama reducerii anumitor articole de cheltuieli ale statului şi prin utilizarea sporită a mijloacelor pieței monetare pentru acoperirea deficitului. Succesul politicii promovate de Reagan a fost asigurat şi de pătrunderea în SUA a capitalului străin, atras de dobânzi foarte mari, ceea ce a contribuit la extinderea considerabilă a pieței monetare a țării. Limitarea creşterii masei băneşti, stimularea concurenței, inclusiv a celei străine, au slăbit mecanismul „preţuri-salarii"; inflația a fost redusă în țară la minimum, climatul economic general s-a îmbunătățit, creându-se condiții favorabile şi stabile pentru progresul tehnico-ştiințific.

În ceea ce priveşte procesul inflaționist în țările est-europene, este subliniat faptul că acesta a devenit în prezent o problemă economică serioasă, cu implicații profunde în domeniul reproducției şi stabilității sociale din aceste țări.

În țările care au trecut efectiv spre o economie de piață, guvernează inflația deschisă, legată de creşterea preţurilor, cel mai bun exemplu în acest sens oferindu-l Iugoslavia. În țările unde mai persistă economia centralizată, inflația are un caracter înăbuşit, manifestându-se prin creşterea indirectă a preţurilor şi deficitul multor produse.

În prezentarea fenomenului inflaționist în URSS se arată că acesta este consecința dezvoltării disproporționate, timp îndelungat, a economiei.

Datorită însă modului defectuos de raportare, această dezvoltare nu şi-a găsit o reflectare reală în statistica URSS. Astfel, după datele statistice, acumularea în URSS reprezintă 1/4 din venitul național, iar ponderea grupei A, respectiv producția mijloacelor de producție în industrie, 75%. Ambele cifre corespund în totalitate cu practica mondială. Dar, remarcă autorul articolului, în condiții de comparabilitate a prețurilor la mijloacele de producție şi la bunurile de consum, rezultă că aproximativ 1/2 din venitul național este destinat acumulării față de 15-25% în țările capitaliste dezvoltate). Cel puțin 1/2 din PNB al URSS este destinat pentru investiții în producție şi înarmare față de maximum 25-30% în țările capitaliste dezvoltate. În producția industrială, grupa A reprezintă minimum 85% (față de 55-65% în țările capitaliste dezvoltate - cea mai mare pondere a fost înregistrată în Japonia la mijlocul anilor '70, respectiv 75%, dar în prezent această pondere a scăzut la 65%).

Disproporționalitatea economiei URSS se adânceşte şi în prezent, în două direcții importante:

a) în volumul tot mai insuficient de produse agroalimentare, în ciuda unor investiții uriaşe în această ramură (în agricultura URSS, timp îndelungat s-au alocat până la 30% investiții de stat, față de 5-7% în SUA);

b) megalomania în construirea întreprinderilor, practic în toate ramurile economiei naționale, şi neglijarea întreprinderilor mici şi mijlocii, a căror eficiență este atestată de practica mondială.

Ponderea fondului de consum în PNB este în URSS de 25-30%, față de 60-65% în țările capitaliste, ceea ce a condus la limitarea drastică a cererii de consum, în principal prin îngrădirea creşterii salariilor. În acest sens, în URSS, timp îndelungat a acționat principiul potrivit căruia creşterea salariului trebuie să nu devanseze creşterea productivității muncii (variantă originală a politicii drastice a veniturilor). În consecință, ponderea salariului în venitul național al URSS a reprezentat 1/3, față de 2/3 în țările capitaliste dezvoltate.

În scopul diminuării dezechilibrului absolut şi relativ dintre volumul veniturilor băneşti şi masa de bunuri de consum, a fost creat şi a funcționat cu succes mecanismul de „absorbție” a banilor fără acoperire din circulație. Acest mecanism s-a realizat şi se realizează cu concursul a două elemente mai importante: ICM-ul şi economiile populației la CEC. ICM-ul asigură creşterea accentuată a prețurilor cu amănuntul, canalizând o parte din banii de prisos spre veniturile bugetului. Economiile băneşti în creştere, fiind într-o măsură însemnată fără acoperire în mărfuri şi servicii şi având un caracter forțat, sporesc, de asemenea, veniturile bugetului.

Inflația, ca reflectare a cererii mai mari decât oferta de mărfuri şi servicii, s-a manifestat de mult timp în economia sovietică sub forma deficitului la anumite grupe de produse şi prin creşterea prețurilor medii cu amănuntul, cca 4% pe an (pe seama renunțării la sortimentele ieftine şi reducerii calității produselor fără modificarea corespunzătoare a prețului).

Un caracter deosebit a început însă să-l aibă inflația în ultimul timp. Deficitul de produse s-a generalizat, extinzându-se şi asupra produselor care în trecut erau în exces, au crescut sensibil prețurile cu amănuntul - până la 14% în anul 1988. A apărut un mare deficit al bugetului de stat.

Se apreciază că în lupta antiinflaționistă problema restabilirii stabilității financiare interne trebuie să ocupe un loc central. Însănătoşirea financiară se va putea realiza nu numai prin măsuri pe termen scurt, vizând atenuarea deficitului bugetar, ci şi urmărind normalizarea proporțiilor în economie. Numai în acest fel vor putea fi înlăturate cauzele adânci ale inflației.

Un pas hotărâtor în realizarea acestor obiective se consideră a fi reducerea şi raționalizarea capitalului de cheltuieli ale bugetului, care constituie cauza principală a deficitului şi, totodată, sursă de alimentare a disproporției economiei URSS.

Autorul subliniază că una dintre direcțiile hotărâtoare ale restructurării este reducerea investițiilor de producție în construcțiile gigant în industria grea. Volumul de investiții eliberat trebuie îndreptat atât spre crearea de întreprinderi mici şi mijlocii, cât şi pentru modernizarea şi reconstrucția celor existente, acordându-se prioritate producției bunurilor de consum.

INSTITUTUL DE ECONOMIE MONDIALĂ

CONVERTIBILITATEA RUBLEI

Serghei MĂRGULESCU

Trecerea treptată la convertibilitatea rublei este una dintre direcțiile de primă importanță ale politicii economice a URSS Dacă necesitatea convertibilității nu se mai pune în discuție, căile de transpunere în practică sunt în continuare viu disputate, soluțiile avansate fiind de multe ori chiar contradictorii. Ele au în vedere scopurile şi formele de convertibilitate a rublei, implicațiile lor social-economice şi politice, condițiile necesare şi termenele de realizare. Necesitatea accelerării luării unei decizii privind statutul şi rolul rublei este localizată în perimetrul măsurilor de politică economică ce se revendică a fi implementate într-un timp mai scurt şi cu mai multă hotărâre, ca de altfel şi întregul proces al restructurării. Totuşi mulți economişti sovietici atrag atenția asupra necesității de a nu adopta măsuri pripite, insuficient fundamentate ştiințific şi de a nu merge pe calea experimentelor.

Sunt conturate în prezent cel puțin patru scenarii de realizare a convertibilității rublei:

1. Abordarea pas cu pas a convertibilității, susținută de Aganbegyan. Elementul-cheie în acest scenariu este resorbirea excedentului de ruble de pe piața monetară internă, estimat la 165-200 miliarde ruble, prin legalizarea şi stimularea investițiilor individuale în proprietăți (pământ, imobile) şi amanetarea dreptului de a cumpăra la termen bunuri de consum de valori ridicate (automobile etc.). Calea către convertibilitate trebuie pregătită, de asemenea, prin crearea unui regim monetar credibil şi renunțarea la cea mai mare parte a prețurilor ce sunt în prezent subvenționate de stat şi care trebuie lăsate să se ridice la nivelul dictat de piață.

2. Un alt plan are în vedere inițierea unei reforme monetare şi introducerea în circulație a unei noi ruble. Ea este mai radicală chiar decât unele modele ce se au în vedere în realizarea uniunii monetare germane şi este promovată de unii politicieni de orientare naționalistă, dar şi de reformişti radicali de stânga, între care redactorul periodicului „Voprosî economiki”, Gavril Popov.

Într-un scenariu asemănător reformei monetare din 1947, se propune schimbarea rublelor deținute în conturi de economii la paritatea de unu la unu până la o anumită limită (10.000 ruble), sumele ce o depăşesc fiind definitiv

pierdute pentru deținător (o altă variantă prevede schimbarea lor într-un raport de 1:10).

3. Introducerea pentru început în paralel a rublei convertibile, care să fie utilizată în zonele economice speciale şi de către societățile mixte. Ea ar urma să aibă acoperire în aur, pe baza rezervelor oficiale, în mod similar cu emisiunea de cerveni inițiată în 1922. Această variantă e susținută între alții şi de Oleg Bogomolov, directorul Institutului pentru Economia Sistemului Mondial Socialist.

4. Varianta rublei universal convertibile, susținută cu rezervele de aur, avansată şi susținută de o serie de economişti occidentali.

În Comisia guvernamentală pentru reforma economică, se studiază cu atenție propunerile privind introducerea rublei convertibile paralele, idee care se bucură mai nou şi de sprijinul lui Nikolai Petrakov, recent desemnat consilier economic personal al lui Gorbaciov, şi este reclamată puternic de oamenii de afaceri străini care în prezent au dificultăți majore cu transformarea profiturilor obținute din ruble în valută convertibilă. Compromisul avansat este utilizarea asiguratorie a rezervelor valutare, şi nu a celor în aur.

Linia de acțiune propusă de Aganbegyan este mai apropiată de programul economic actual, inițiat de guvern la sfârşitul anului trecut ca un compromis între reformişti şi antireformişti. Ea militează însă pentru accelerarea sensibilă a introducerii mecanismelor de piață în economie ca premisă importantă pentru trecerea la convertibilitate. Premise importante trebuie să fie reforma prețurilor, creşterea la niveluri economic fundamentate a ratelor dobânzilor, reducerea deficitului bugetar, reforma sistemului bancar, extinderea licitațiilor valutare şi crearea unei piețe interne a hârtiilor de valoare. Se atrage atenția că introducerea unei ruble convertibile paralele ar putea submina şi mai mult valoarea actuală a monedei naționale, iar în ce priveşte reforma monetară propusă de radicali, Aganbegyan consideră că efectul ei asupra „pieței negre” şi a unei categorii a cooperației ar fi derizoriu.

Profesorul I. Konstantinov, doctor în economie, este unul din susținătorii trecerii treptate la convertibilitatea rublei. Premisele pentru aceasta se vor ivi doar în a doua jumătate a actualului deceniu. În acelaşi timp, el consideră că, în perspectiva previzibilă, problema convertibilității nu se poate pune în mod global, cu aplicabilitate față de întreaga economie mondială. Ea va trebui abordată separat pentru zona CAER şi pentru contactul cu piața mondială extra-CAER. Chiar şi pentru zona CAER, Konstantinov e de părere că regimul convertibilității rublei, ca şi al altor monede naționale, nu poate fi deocamdată identic pentru fluxurile comerciale şi necomerciale, în virtutea existenței pe piața mijloacelor de producție şi pe piața bunurilor de consum a două niveluri substanțial diferențiate de prețuri, a două raporturi de schimb ce reflectă aceste niveluri şi a două sisteme de decontare.

Scopurile urmărite prin trecerea la convertibilitate trebuie suficient de clar precizate pentru fiecare etapă de dezvoltare economică a URSS. Konstantinov

consideră că în etapa inițială nu pot fi avute în vedere ca obiective ale convertibilității rublei transformarea acesteia într-o valută mondială similară dolarului sau crearea unei contraponderi celui din urmă şi nici încercarea de a obține un avantaj decisiv în lupta de concurență de pe piața internațională. De asemenea, ar fi o iluzie să se creadă că introducerea convertibilității ar rezolva automat unele probleme pentru participanții sovietici la comerțul internațional, ca, de exemplu, asigurarea contra riscurilor valutare. Obiectivele principale trebuie să fie amplificarea interdependențelor economiei sovietice cu celelalte piețe naționale şi cu economia mondială în ansamblu, creşterea pe această bază a eficienței utilizării resurselor valutare şi a producției sociale.

Referitor la condițiile ce trebuie asigurate pentru trecerea la convertibilitatea valutară națională, nu numai în URSS, dar şi în alte țări est-europene, acestea pot fi generale (macroeconomice) şi specifice (valutar-financiare). Principala măsură macroeconomică trebuie să o constituie descentralizarea planificării şi conducerii economice în paralel cu tranziția şi implementarea largă a relațiilor marfă-bani la nivel național şi internațional. Dintre condițiile de ordin valutar-financiar, deosebit de importante sunt: echilibrul balanței de plăți, al bugetului de stat şi cursul valutar real.

Deosebit de acută pentru URSS este, alături de stabilizarea situației economice, asanarea sistemului financiar şi a circulației monetare interne. Până când nu se va crea o astfel de bază şi sistemul financiar al țării va continua să fie supraîncărcat cu o masă monetară neacoperită, trecerea la convertibilitate nu ar face decât să amplifice şi mai mult procesul inflaționist, riscând să-l facă incontrolabil.

Într-un interviu acordat revistei „Bussinesweek”, premierul Rîjkov enumera patru premise importante pentru trecerea la convertibilitatea rublei, respectiv:

1. Stabilizarea şi însănătoşirea situației financiare a țării, aprovizionarea corespunzătoare cu mărfuri a pieței interne, stăpânirea inflației şi restabilirea încrederii în rublă.

2. Realizarea reformei prețurilor şi apropierea lor de nivelul prețurilor mondiale la cele mal importante grupe de mărfuri.

3. Restabilirea tuturor funcțiilor rublei pe plan intern, ceea ce presupune şi extinderea comerțului cu ridicata, transformarea lui în principala formă a realizării mărfurilor pe piața internă.

4. Crearea unei baze de export competitive necesare pentru susținerea balanței de plăți externe şi a cursului stabil al rublei pe piețele valutare internaționale.

Este de reținut opinia destul de tranşantă a unor specialişti sovietici, apropiați prin formație şi activitate de sfera financiar-bancară, conform căreia convertibilitatea este un fenomen propriu economiei de piață. Atât timp cât se menține planificarea economică centralizată, problema convertibilității nici nu

mai trebuie pusă. Este şi opinia directorului Institutului de Cercetare al Băncilor din URSS, Handruev, care consideră că ar fi oportună adoptarea în URSS a unui plan de acțiune asemănător cu planul Bolcerowicz din Polonia. Ideea este că fără accelerarea introducerii mecanismelor de piață în economie nu se va putea trece nici la convertibilitate şi deci adâncirea reformei economice constituie principala premisă a convertibilității. Aceasta înseamnă refuzul sistemului de prețuri stabilite centralizat, crearea infrastructurii financiare şi restructurarea sistemului de credit, funcționarea pieței mijloacelor de producție, creşterea potențialului de export etc. Se pune însă îndreptățit şi întrebarea privind raportul invers de determinare între restructurarea economică şi convertibilitatea rublei, respectiv în ce măsură prima poate fi efectiv promovată şi accelerată în absența celeilalte.

Se conturează două poziții conceptuale privind etapizarea trecerii la convertibilitate. Pe de o parte, se argumentează necesitatea creării prealabile a tuturor condițiilor necesare, prin adâncirea reformelor economice, ceea ce presupune un proces de durată, iar pe de altă parte, se susține imperativul instaurării regimului de convertibilitate de pe o zi pe alta.

Handruev optează pentru o cale de mijloc. Principalul pericol al terapiei de şoc ar fi antrenarea cursului rublei pe o traiectorie cronic descendentă şi amplificarea procesului inflaționist; or, nu este deloc momentul ca economia națională să fie lăsată neprotejată.

În acelaşi timp, etapa pregătitoare poate fi redusă temporal şi ca arie de cuprindere, cu accent pe o politică monetară strictă, susținută de reforma prețurilor şi sistemului de impozite şi de refacerea rezervelor valutare. S-ar impune, de asemenea, susținerea trecerii la convertibilitate prin acorduri internaționale, inclusiv cu FMI.

Pe această bază, Handruev propune a se începe cu o convertibilitate limitată a cărei sferă de cuprindere să fie lărgită condiționat de succesul măsurilor de susținere al cursului de schimb al rublei.

Adepți ai trecerii etapizate la convertibilitatea rublei sunt şi o serie de cercetători de la Institutul pentru Relații Economice Externe din Moscova, între care şi Dumnov.

Încadrând problematica convertibilității rublei în contextul modalităților de restructurare a sistemului financiar-valutar internațional, aceştia constată că nu ființează pe lista lor de prioritate avansarea unor proiecte de reformă a celui din urmă. Prioritară este restructurarea sistemului monetar intern şi integrarea lui ca atare în sistemul internațional, nu experimentarea şi forțarea integrării rublei în sistemul plăților internaționale, ci stabilirea unor legături organice. Dumnov repudiază ideea unor noi experimente ca cel privind acordurile de utilizare a valutelor naționale în mijlocirea relațiilor directe dintre subiecții economici din URSS, Bulgaria şi Cehoslovacia, care nu pot depăşi postura de surogat al unei convertibilități efective, atât timp cât valutele implicate nu îşi pot îndeplini complet în primul rând funcțiile interne (de altfel, Cehoslovacia a şi anunțat că

se va retrage într-un termen de 3 luni din acordurile privind stabilirea multilateral convenită a cursurilor de schimb).

Dumnov nu subscrie la teoriile ce abordează convertibilitatea ca pe un fenomen pur monetar şi pe această bază militează pentru introducerea ei imediată. În opinia lui, convertibilitatea este un element esențial al mecanismului economic de piață, asigurând legătura mai facilă şi obiectivă a economiei naționale cu economia mondială. De aceea, trecerea la convertibilitate nu se poate face decât prin renunțarea la centralismul economic.

Asigurarea premiselor economice trebuie să aibă drept coordonate balansarea pieței interne şi însănătoşirea finanțelor.

Valuta națională trebuie să-şi îndeplinească în primul rând funcțiile băneşti pe plan intern. Desigur, această condiție nu este suficientă. Este necesară o piață internă de mărfuri efectivă şi o piață a mijloacelor de producție care să realizeze repartizarea pe criterii economice, şi nu administrative, a resurselor materiale din economie.

Este necesară, de asemenea, o reformă a prețurilor care să asigure nu numai stabilitatea acestora, dar şi stabilirea liberă a lor. Stabilizarea sistemului bănesc trebuie să preceadă instituirea convertibilității. Premise importante sunt în acelaşi timp crearea unui piețe monetare eficiente, a pieței valutare şi de capital, deoarece convertibilitatea presupune nu numai posibilitatea transformării libere a sumelor din valută națională în alte valute, dar şi posibilitatea utilizării libere a mijloacelor de plată, atât pe plan intern, cât şi în exterior.

Ar fi nerealist să se creadă că poate fi implementat un asemenea regim valutar într-un interval scurt de timp. El trebuie susținut şi printr-o serie de condiții materiale, precum competitivitatea externă, echilibrul balanței de plăți, acumularea unor rezerve valutare. Necesitatea celor din urmă va rezulta nu din intenția de susținere a cursului valutar la un nivel nejustificat, ci din imperativul protejării contra fluctuațiilor economic nefundamentate.

Ce formă de convertibilitate prezintă mai mare interes pentru URSS în momentul de față?

După cum se cunoaşte, Europa Occidentală a demarat procesul de trecere la convertibilitatea deplină cu segmentul nerezidenților. Aceasta a rezultat obiectiv din nevoia deblocării conturilor bancare şi activarea fluxurilor de capitaluri după încheierea celui de-al doilea război mondial.

În URSS, problema investițiilor străine şi a transferului de profituri nu pune încă stringent necesitatea convertibilității, deşi investitorii străini o ridică tot mai insistent. Prioritar, convertibilitatea este reclamată de participanții sovietici la derularea schimburilor economice externe şi deci prima formă de convertibilitate va trebui să fie cea internă. Se apreciază că introducerea chiar a celor mai simple forme de convertibilitate internă care să dea posibilitatea întreprinderilor de a obține valută liber convertibilă la prețuri de piață va permite o mai eficientă formă de repartizare a resurselor valutare disponibile în economie şi o atitudine mai responsabilă față de importuri.

Care sunt termenele posibile pentru realizarea convertibilității rublei?

Aceiaşi specialişti sovietici, pornind de la constatarea că Europa Occidentală a avut nevoie de circa 15 ani pentru realizarea convertibilității valutare şi aceasta în condițiile funcționării economiei de piață şi având în vedere că în URSS este vorba de crearea unui mecanism complet nou, apreciază că trecerea la o formă complexă de convertibilitate a rublei poate necesita câteva decenii. Implementarea unei convertibilități limitate la rezidenți şi nerezidenți, pentru operațiuni curente, se poate realiza mai devreme, dar oricum nu înainte de finalul deceniului în curs şi în ipoteza redresării rapide a economiei şi creării tuturor premiselor menționate.

Este deci vorba de realizarea convertibilității în etape. S-a trecut deja la etapa pregătitoare, care este menită ca într-un interval de 2-5 ani să creeze premisele tehnico-organizatorice şi legislative ale procesului de trecere la economia de piață. Acelaşi interval de timp va fi necesar şi pentru refacerea sistemului financiar în ansamblu, un program guvernamental special fiind deja adoptat în acest sens. Se fac paşi în direcția creării pieței mijloacelor de producție prin diminuarea substanțială a repartiției centralizate. Din 1991, se va inița reforma prețurilor, care se va concretiza nu atât în schimbarea mecanismului intern de formare a acestora, dar mai ales în apropierea lor de nivelul prețurilor mondiale. Controlul statului asupra prețurilor se va menține.

În aceeaşi perioadă se va demara şi crearea pieţelor monetare şi de capital. S-au creat deja peste 200 de bănci comerciale, a început emisiunea de acțiuni ale întreprinderilor şi se aşteaptă emisia de hârtii de valoare guvernamentală. S-au desfăşurat deja două licitații valutare, antrenând un volum deocamdată moderat, de circa 8 milioane ruble echivalent valutar, dar intervalul de desfăşurare se va diminua odată cu creşterea rapidă a numărului participanților, aşteptându-se, de asemenea, participarea mult mai consistentă a statului ca ofertant de mijloace valutare (aceasta în prima etapă, deoarece funcționarea corectă a acestei piețe presupune în primul rând afluxul de mijloace valutare de la exportatori).

Este aşteptată, de asemenea, o mai mare liberalizare a acestor licitații care să permită trecerea în viitor la organizarea de burse valutare. Este vorba, pe de o parte, de eliminarea restricțiilor de participare prin care deocamdată persoanele juridice, ca societățile mixte, cooperativele şi organizațiile bugetare, nu au acces la aceste licitații. Se prevede eliminarea treptată a acestor restricții şi admiterea tuturor persoanelor juridice şi fizice, rezidente şi nerezidente, la aceste tranzacții.

În al doilea rând, vor trebui eliminate restricțiile de utilizare a mijloacelor valutare procurate în cadrul licitațiilor. Deocamdată ele pot fi destinate în principal importurilor de maşini şi utilaje necesare modernizării proceselor de producție.

O premisă la fel de importantă pentru trecerea la convertibilitate a rublei este şi adoptarea unui curs valutar real al acesteia, această problemă fiind la

fel de viu disputată în prezent în cercurile de specialişti şi în literatura de specialitate sovietică, cu atât mai mult cu cât soluționarea ei practică este programată pentru începutul anului următor (ultimele informații arată ca fiind posibilă introducerea încă de la jumătatea anului în curs a unui curs unic al rublei, împreună cu un întreg pachet de reglementări economice şi financiar-bancare care să faciliteze o mai rapidă implementare a principiilor economiei de piață).

CENTRUL DE INFORMARE ŞI DOCUMENTARE ECONOMICĂ

MODIFICĂRI ALE SISTEMULUI FISCAL CANADIAN[1]

Vladimir VIŞINESCU

Considerând că actuala taxă federală asupra vânzărilor (TFV) este desuetă, nemaicorespunzând situației economice reale a Canadei, guvernul a propus înlocuirea acestui instrument fiscal cu taxa asupra produselor şi serviciilor (TPS) la o rată de 7%.

TFV, care datează din 1927 şi incumbă circa 22.000 de dispoziții şi modalități de aplicare, vizează toate produsele fabricate, fie că intră în componența altor produse fabricate sau sunt destinate consumului final ori exportului; în toate cazurile, TFV afectează, până la urmă, formarea prețurilor de vânzare cu amănuntul. Se afirmă că TFV are 6 carențe principale:

- face ca investițiile şi formarea fondurilor fixe să fie mai costisitoare;
- obligă pe fabricanți să suporte taxarea produselor canadiene destinate exportului, ceea ce conduce la slăbirea pozițiilor lor concurențiale;
- afectează produsele importate în funcție de valoarea impozabilă (prețul plătit de importatori), înainte de distribuția şi comercializarea lor pe piața canadiană;
- afectează produsele canadiene la prețurile de vânzare ale fabricanților, ceea ce include deseori, total sau parțial, şi costurile de distribuție şi comercializare;
- fiind aplicată de regulă în amonte de vânzarea cu amănuntul, ea afectează în mod direct costurile de producție;
- se bazează pe o arie restrânsă de acțiune (1/3 din încasări provin din consumul final a 5 articole: tutun, alcool, automobile, piese de schimb pentru acestea şi carburanți).

O motivație fundamentală a introducerii TPS este aceea că ea constituie pentru stat o sursă de venituri fiabilă şi stabilă, axându-se pe o bază mult mai largă decât TFV. Ea posedă un randament fiscal înalt, pe măsura activităților economice actuale din Canada, întrucât este o taxă asupra valorii adăugate, servind astfel drept pilon de susținere a guvernului în acțiunea sa de redresare

---

[1] *Din: Le banquier, Canada, nr. 2, martie-aprilie 1990, p. 30.*

a finanțelor țării, în special reducerea deficitului bugetar (29 miliarde dolari[1]) şi a datoriei publice (321 miliarde dolari).

Conform calculelor Ministerului Federal al Finanțelor, aplicarea TPS va majora, în 1991, cu 5,5 miliarde dolari, veniturile bugetare estimate la 5,5 miliarde dolari, care s-ar obține prin prelevarea TFV.

Se apreciază că introducerea TPS incumbă riscul apariției de tensiuni inflaționiste, taxa respectivă exercitând, în acelaşi timp, presiuni atât asupra prețurilor, cât şi asupra salariilor. Astfel, Ministerul Federal al Finanțelor prevede oficial că TPS va suscita o creştere medie a prețurilor bunurilor şi serviciilor cu circa 2,25%, pe care autorul o consideră drept proiecție optimistă, deoarece, de fapt, această creştere poate fi mai mare, având în vedere diversele complicații, adică reacții negative care ar rezulta din tranziția de la TFV la TPS.

Ei afirmă, totodată, că, prin aplicarea TPS, canadienii urmează să suporte o reducere a puterii lor de cumpărare. În context, se arată că guvernul federal a prevăzut deja, în cadrul aplicării TPS, o scădere medie cu 1% a veniturilor disponibile ale populației în cursul unei „perioade de sacrificiu" de un an, previziuni pe care autorul le califică, de asemenea, ca fiind optimiste, luând în considerație realitățile situației economico-sociale a țării, adică mai ales nemulțumirile ce se vor ivi cu siguranță, ca urmare a constrângerii cetățenilor de a cheltui mai puțin într-un răstimp greu de evaluat în prezent cu precizie.

TPS funcționează deja în 48 de țări ale lumii, din care în 19, din cele 24 de țări cu gradul cel mai ridicat de industrializare. Ea este prelevată în toate etapele producției şi distribuției, deci de fiecare dată când o activitate economică conduce la creşterea valorii bunurilor şi serviciilor; ea este deci practic un impozit asupra consumului, fie el inițial, intermediar sau final.

În încheiere se subliniază că, pentru stimularea dezvoltării economice a Canadei, de pe urma căreia virtual vor beneficia, pe termen lung, toți canadienii, avantajele introducerii TPS sunt net superioare dezavantajelor: soluționarea problemei marelui deficit bugetar, scăderea sensibilă a considerabilei datorii publice, în general asanarea finanțelor statului şi întărirea competitivității economiei naționale.

---

[1] *Dolari canadieni (n.n.).*

CENTRUL DE INFORMARE ŞI DOCUMENTARE ECONOMICĂ

CREŞTEREA NUMĂRULUI LOCURILOR DE MUNCĂ DIN SECTORUL SERVICIILOR DIN SUA: AVANTAJE ŞI INCONVENIENTE[1]

Silviu TOMA

Economia Statelor Unite ale Americii a creat, oricare ar fi etalonul după care s-ar face comensurarea, un volum deosebit de important de locuri de muncă, mai ales după începutul anilor '70. Astfel, între 1973 şi 1986, creşterea numărului locurilor de muncă din sectorul civil a fost de 28% în SUA, față de 11% în Japonia şi o stagnare în cadrul CEE. Dezvoltarea puternică a posibilităților de lucru în SUA a compensat sporirea sensibilă a forței de muncă şi a împiedicat creşterea şomajului.

Făcând însă abstracție de această comparație, care ar putea da motive de optimism, există cel puțin patru factori care au suscitat preocupări deosebite din partea analiştilor, mai ales în ce priveşte calitatea noilor locuri de muncă şi consecințele evoluției recente a situației.

În primul rând, ritmul de creştere a numărului locurilor de muncă în SUA, ridicat în raport cu cele din alte zone analizate[2], a fost însoțit de creşteri mult mai reduse ale productivității. Astfel, între 1973 şi 1985, creşterea medie anuală a PIB - 2,4% - s-a datorat în proporție de 1,9% creşterii medii anuale a numărului locurilor de muncă şi în proporție de 0,5% sporirii productivității. În CEE, dimpotrivă, creşterea medie anuală a PIB de 1,9% se explică în întregime prin sporirea productivității, numărul locurilor de muncă rămânând, practic, staționar. Pe termen lung, creşterea salariului real şi, în general, ameliorarea nivelului de trai sunt, aşadar, limitate, datorită ritmului de creştere a productivității. Este de subliniat faptul că anii 1973-1987, care au reprezentat o perioadă de accelerare a creării de locuri de muncă în SUA, au fost marcați de o bruscă nivelare a creşterii câştigurilor orare medii reale: astfel, în 1987, acestea se situau practic la acelaşi nivel ca în 1973.

În al doilea rând, a crescut ponderea locurilor de muncă cu timp parțial de lucru în numărul total al locurilor de muncă după 1970. Independent de

---

[1] *Din: Revue internaționale du travail, BIT, Geneva, nr. 5/1988, p. 667. Autorii sunt Gary Loveman şi Chriss Tilly, de la departamentele economice ale Institutului de Tehnologie din Massachusetts (MIT) şi respectiv al Universității din Lowell.*

[2] *CEE şi Japonia - n.n.*

caracterul ciclic previzibil al ocupării cu timp parțial a locurilor de muncă, se observă că importanța acesteia sporeşte de la un ciclu la altul, datorită, în principal, dezvoltării fenomenului muncii involuntare cu timp parțial, care nu ține de opțiunea lucrătorilor, ci de situația reală de pe piața muncii.

Cel de-al treilea aspect decurge din faptul că se remarcă tot mai mari inegalități în repartiția veniturilor în SUA. Între 1973 şi 1984, clasa cu venituri medii din SUA, care reprezenta 53% din totalul familiilor la începutul perioadei, nu mai reprezenta decât 48% la sfârşitul acesteia, scăderea cu între 4 şi 5 puncte procentuale explicându-se prin aceea că unele dintre aceste familii nu au mai putut atinge nivelul mediu.

În fine, cel de-al patrulea aspect decurge din faptul că expansiunea numărului locurilor de muncă a coincis cu o vastă modificare, pe sectoare, a structurii forței de muncă în SUA. În acest sens, este de subliniat că, între 1960 şi 1973, ponderea locurilor de muncă din industriile producătoare a scăzut de la 37,7% din total la 32,4%, pentru ca în 1986 această cifră să nu mai reprezinte decât 24,8%. Acest fenomen nu a fost provocat nici de o scădere a producției de bunuri şi nici de una a nivelului global al locurilor de muncă pe care le presupune o astfel de producție, ci de creşterea considerabilă a numărului locurilor de muncă în servicii, această tendință de deplasare către terțiar conducând la recentele preocupări ale analiştilor față de calitatea locurilor de muncă.

Pe ansamblu, în ciuda diverselor dezacorduri care apar în domeniu între specialiştii americani, dezacorduri care izvorăsc mai ales din metodologia de studiu aplicată, se desprind totuşi anumite concluzii asemănătoare. Dintre acestea, sunt subliniate, în principal, următoarele:

- numărul locurilor de muncă din SUA a cunoscut o creştere semnificativă în perioada analizată, datorată în totalitate sectorului servicii;
- sporirea câştigurilor şi a retribuțiilor orare medii reale s-a încetinit, câştigurile reale situându-se în 1987 la acelaşi nivel ca în 1973;
- locurile de muncă cu timp parțial, mai ales cele involuntare, s-au dezvoltat mai rapid decât cele cu timp deplin;
- pentru salariații ocupați cu timp deplin şi întreg timpul anului, precum şi pentru lucrătorii de sex masculin, ponderea locurilor de muncă cu câştiguri anuale reduse a crescut;
- factorii ciclici ai economiei au acționat atât asupra proporției locurilor de muncă cu timp parțial, cât şi asupra celei a locurilor de muncă slab remunerate;
- cei mai mulți dintre cercetătorii americani, deşi nu toți, admit că inegalitatea dintre venituri s-a accentuat după sfârşitul anilor '70;
- evoluția structurii pe sexe a locurilor de muncă nu explică creşterea numărului de locuri de muncă slab remunerate şi nici inegalitățile marcante dintre venituri;

- modificarea repartiției locurilor de muncă pe vârste a contribuit, într-o anumită măsură, la expansiunea locurilor de muncă slab remunerate;
- repartiția veniturilor în cadrul diferitelor ramuri de activitate şi profesiuni devine tot mai inegală, diferențele de salarii sporind între diferitele ramuri de activitate şi profesiuni;
- schimbările intersectoriale intervenite în activitatea economică au contribuit la sporirea numărului locurilor de muncă slab remunerate.

CENTRUL DE INFORMARE ŞI DOCUMENTARE ECONOMICĂ

OBIECTIVELE ŞI TRĂSĂTURILE LEGII PENTRU OPERAŢII DE COMERŢ EXTERIOR A IUGOSLAVIEI

Marilena IVAN

Unul din obiectivele strategice ale Iugoslaviei în următorii ani este de sporire a ponderii sale în comerţul mondial şi de creştere considerabilă a ponderii exporturilor în produsul social şi a importurilor în vânzările de pe piaţa internă prin obţinerea unor creşteri anuale ridicate ala ritmurilor importurilor şi exporturilor, atât de mărfuri, cât şi de servicii. O atare orientare a comerţului exterior trebuie să permită o intensificare a concurenţei pe piaţa internă, precum şi să contribuie la pregătirea acestei pieţe pentru a se integra în piaţa mondială, caracterizată printr-o concurenţă acerbă.

Realizarea acestei sarcini ambiţioase coincide perfect cu cerinţele reformelor economice care se bazează pe iniţiativa liberă a subiecţilor economici în condiţii de piaţă, inclusiv pe intercomplementaritatea tuturor formelor de proprietate. Un astfel de concept indică influenţa ponderată, indirectă, de dirijare şi de îndrumare exercitată de către guvern în adoptarea deciziilor economice.

Legea de comerţ exterior exprimă în esenţă aceste angajamente. În acest scop, liberalizarea condiţiilor şi modalităţilor de efectuare a operaţiunilor internaţionale, precum şi descentralizarea şi crearea unui cadru juridic larg (cinci legi în vigoare până în prezent în acest domeniu sunt modificate) sunt în deplină concordanţă cu modificările esenţiale din sistemul economic. Prin conţinutul său, această lege este strâns legată de Legea investiţiilor străine, care a primit aprecieri pozitive în cercurile de afaceri străine. Legea privind zonele libere şi Legea[1] privind operaţiunile valutare urmau a fi adoptate până la sfârşitul anului 1989 pentru completarea cadrului instituţional care reglementează operaţiunile externe.

Legea adoptată în prezent înlocuieşte legile care au fost adoptate în condiţiile existenţei unei datorii externe considerabile şi a unor importuri insuficiente, care au provocat serioase probleme balanţei de plăţi. Totuşi, se apreciază că aceste legi au fost de natură să asigure o creştere a exporturilor

---

[1] *Traducerea selectivă a opiniilor exprimate de Sardan Savis (de la - Secretariatul Federal pentru Relaţii Economice Externe al RSFI) în prefaţa la textul legii, publicat în trimestrialul „Iugoslav Survey" - ed. „Jugoslovenski Pregled", Belgrad – 1989.*

şi o armonizare a lor - la nivel de întreprindere - cu rezultatele exportului. Totuşi, prin accentuarea funcției de protejare a balanței de plăți, s-a plasat oarecum pe un plan secundar crearea pe piața internă a unor condiții similare cu cele existente pe plan mondial, integrarea acestei piețe în fluxurile economice internaționale, precum şi conceperea exporturilor ca o condiție pentru supraviețuirea pe piața internă.

Noua lege stabileşte un echilibru în această privință, fapt confirmat de o serie de inovații esențiale:

1) Statutul juridic al întreprinderilor cu proprietate socială, mixtă şi privată devine egal, inclusiv al celor constituite în domeniul comerțului exterior de către firme străine. În loc de Secretariatul Federal pentru Relațiile Economice Externe - care le autoriza sfera lor de activitate - în viitor întreprinderile vor fi îndrumate spre tribunalele comerciale, iar condițiile pe care le vor avea în prealabil de îndeplinit sunt simplificate şi reduse la minimum.

2) modificările privind regimul operațiunilor cu mărfuri se referă la suspendarea aşa-numitelor „importuri libere în mod condiționat", care sunt menținute numai ca măsură de condiționare a importurilor de exporturile realizate, în cazurile de diminuare a exporturilor şi când rezervele valutare scad la un nivel care nu asigură efectuarea operațiunilor pe o piață valutară, care este integrată pe plan internațional. În concordanță cu aceasta, Consiliul Executiv Federal a redus considerabil (la numai 13,5% din totalul importului) ponderea mărfurilor considerate contingentate. Modificarea modului de repartizare a cotelor şi de selectare a participanților la import permite o mai mare concurență şi împiedică comportamentul monopolist al producătorilor care beneficiază pentru mărfurile lor de un regim protecționist.

3) Importurile de mărfuri care reprezintă investiții ale entităților străine sunt nelimitate. Importurile şi exporturile în zonele libere sunt nerestricționate.

Închirierea de echipament este stabilită în mod flexibil şi se conferă, de asemenea, străinilor posibilitatea de închiriere a unor capacități economice complete, existente în țară.

4) Nu sunt modificări esențiale în ceea ce priveşte reglementarea comerțului local de frontieră şi a operațiunilor în compensație efectuate în cadrul târgurilor comerciale. Încheierea de acțiuni de cooperare în producție pe termen lung între întreprinderi interne şi străine este lăsată la latitudinea întreprinderii, iar autoritatea organelor administrative în domeniu este considerabil îngustată (practic numai la acordarea aprobării importului de mărfuri care sunt considerate ca fiind contingentate sau care necesită o autorizație).

5) Condițiile pentru încheierea de operațiuni externe în compensație sunt adaptate la uzanțele internaționale şi trebuie să permită plata creanțelor la finalizarea operațiunilor de export, adică continuarea şi extinderea cooperării cu partenerii şi țările care nu sunt în măsură să plătească importurile în numerar.

6) Întreprinderile, formele lor de asociere, băncile şi companiile de asigurare vor putea să se angreneze în activităţi economice cu alte ţări în cadrul unor condiţii mult mai generoase şi pot înfiinţa în acest scop propriile lor întreprinderi sau întreprinderi mixte, să deschidă oficii de reprezentanţă sau să iniţieze alte forme de operaţiuni comerciale şi să investească resurse în întreprinderi străine.

Numai întreprinderea decide dacă şi ce parte din profit doreşte să transfere înapoi în Iugoslavia.

Aceste prevederi noi din lege, cât şi altele din sistemul relaţiilor economice externe asigură un cadru mult mai larg şi o multitudine de forme de organizare pentru desfăşurarea relaţiilor de afaceri cu Iugoslavia. Prin eliminarea barierelor la import şi a monopolului asupra pieţei interne, importurile şi exporturile liberalizate au devenit regula, iar restricţiile au devenit excepţiile. Se apreciază că, din momentul aplicării sale, noua lege va conduce la creşterea numărului de entităţi din comerţul exterior, la majorarea volumului comerţului exterior, la îmbunătăţirea aprovizionării pe piaţa internă şi va exercita o presiune asupra preţurilor produselor interne. În mod indirect, pe termen lung, aceasta va trebui să ducă la accelerarea modificărilor structurale şi a ritmului investiţiilor în economie şi va exercita o presiune suplimentară asupra întreprinderilor interne, determinându-le să ridice nivelul tuturor componentelor competitivităţii.

Datorită acestor trăsături ale legii, apreciem că vor spori considerabil motivaţiile întreprinderilor străine de a se angrena în mai mare măsură în activităţi economice în Iugoslavia.

INSTITUTUL DE FINANȚE, PREȚURI ŞI PROBLEME VALUTARE

UNELE PROBLEME ALE APLICĂRII PRINCIPIULUI LEGĂTURILOR DIRECTE DINTRE ÎNTREPRINDERI ÎN URSS

Alexandru ORASCU

Era de aşteptat ca activitatea - atât a întreprinderilor socialiste de stat, cât şi a cooperativelor - în cadrul noilor reglementări privind legăturile de producție şi comercializare directe, pe care ele le pot promova independent, să ridice - dată fiind lipsa de experiență a acestora, lipsa unui precedent în domeniu, ca şi insuficientele precizări ale noilor acte legislative - o serie de probleme inerente oricărui început. Însă nimeni nu se aştepta, se pare, la o asemenea complexitate şi chiar gravitate a unor probleme legate în special de activitatea externă independentă a acestor unități imediat ce ele au căpătat dreptul de a ieşi pe piața externă cu propriile produse şi de a achiziționa cu valuta încasată acele mărfuri care le erau lor necesare (din punctul lor de vedere, asupra desfăşurării propriei lor activități).

După cum atestă organele vamale, s-au întâlnit situații când containere - care, conform declarației vamale, serveau la transportul unor echipamente industriale şi piese de schimb - erau folosite în realitate pentru introducerea în URSS de instrumente muzicale şi echipament radio-TV în valoare totală de 25.000 mărci RFG. În alte cazuri, camioane reținute de organele vamale transportau 40 tone de dioxid de titaniu (material strategic, deficitar în URSS şi dificil de produs), deşi în documentele însoțitoare ale transportului era vorba de pulbere abrazivă. Firma străină destinatară se obliga în schimb să livreze generoşilor parteneri din URSS televizoare color şi videocasetofoane.

Şi, în sfârşit, picătura care a umplut paharul - scandalul legat de intențiile (dejucate în final de autoritățile vamale sovietice) unei cooperative de a livra unor parteneri occidentali un lot de câteva tancuri sovietice din ultimele tipuri (T-72) - achiziționate şi ele ilegal de la o întreprindere de producție militară reorientată (prin conversiune) spre producția civilă, căreia îi rămăseseră în stoc câteva asemenea „produse” pe care a căutat să le valorifice cât mai bine pentru ea. În schimbul tancurilor, cooperativa urma, desigur, să primească un lot de produse occidentale din gama celor mai sus smintite.

Un episod în acelaşi gen era pe punctul de a se consuma între o firmă japoneză şi o cooperativă sovietică, ultima fiind gata să livreze partenerului său străin nici mai mult, nici mai puțin decât cazmale şi lopeți a căror parte activă era confecționată din titan (materialul care stârnise interesul japonezilor şi nicidecum lopețile sau cazmalele, din cere avea, suntem siguri, cantități suficiente şi de calitate corespunzătoare pentru a nu se justifica un import tocmai din URSS).

Aceste cazuri şi altele în acelaşi gen au provocat vii luări de poziție în presa (nu numai de specialitate) sovietică. Întrebarea legitimă pe care mulți şi-au pus-o a fost: oare ar putea un producător japonez, de exemplu, să fie atât de inconştient încât să semneze un contract cu un partener american căruia să-i livreze maşini şi să-i trimită, în realitate, containere cu aparate de fotografiat, chitare electrice sau cutii cu ciocolată? Sau un exportator arab de petrol ar putea el să vândă petrol de cea mai bună calitate etichetat drept „reziduuri"?

Asemenea lucruri însă nu se întâmplau decât în anumite condiții economice - ieşite din comun, să zicem. Astfel de condiții oferă însă piața socialistă sovietică subiecților săi economici care devin în felul acesta capabili de tot felul de tertipuri doar pentru a-şi atinge interesele.

Când oficialitățile sovietice au permis întreprinderilor industriale şi cooperativelor să întrețină legături directe, independente, cu parteneri din străinătate, ele sperau că vor fi semnate contracte avantajoase pentru achiziționarea de echipament care să fie apoi utilizat pentru producerea unor bunuri dintre cele mai variate, inclusiv bunuri de consum de tipul videocasetofoanelor, chitarelor electrice etc. Reacția subiecților economici a fost însă total diferită. De îndată ce li s-a oferit acces liber pe piața externă, aceştia au început să vândă tot ce puteau vinde: de la materiile prime, ca petrol, lemn, până la titaniu şi plante medicinale care puteau fi folosite pe plan intern, unele chiar deficitare, până la conducte şi tancuri, ca să cuprindem întreaga varietate, de la o extremă la alta. Nimeni sau prea puțini (şi degeaba) şi-au pus problema că aceste bunuri – componente ale avuției naționale, în ultimă instanță - vor fi vândute aproape pe nimic.

Motivația este simplă, valuta obținută va fi oricând mai de preț decât rublele. Dacă adăugăm la aceasta şi „vizitele" în interesul serviciului efectuate în Occident de „oameni de afaceri" sovietici, avem argumente suficient de puternice pentru a înfrunta responsabilitatea îndeplinirii unor indicatori economici sau chiar legea penală.

În goana lor după valută forte, unitățile sovietice (fie ele de stat, fie - sau, mai bine zis, mai ales - cooperativele) au încercat să copieze activitatea întreprinzătorilor privați occidentali.

Însă nodul în care operează aceştia este altul: mai simplu, firesc. Abia după saturarea pieței interne (în cadrul unei competiții pentru câştigarea consumatorului - ceea ce denotă şi un anume respect pentru acesta, chiar dacă acest respect trece prin interesul propriu al producă-
torului) îşi va extinde acesta sfera de activitate la piața externă, lucru pe care-l face nu oricum, ci cu multă grijă şi competență. Aceasta deoarece pentru el piața externă nu este un scop în sine, ci oarecum o prelungire (în condiții specifice) a activității sale pe piața internă – un pământ care trebuie cultivat cu grijă pentru ca el să rodească.

Diferența între omul de afaceri occidental şi cel (nu doar) sovietic nu se opreşte însă aici. Primul operează în mod curent cu valută (de exemplu, dolari SUA) pe care îi câştigă atât pe piața sa internă (a producătorului american, în

acest caz), cât şi pe cea externă (dolari SUA sau alte valute convertibile). Dintr-o dată, aceasta înseamnă ceva față de (nu numai) sovietici, care, de multe ori, nu au ce face cu rublele (sau alte monede naționale est-europene pe care fiecare le câştigă pe piața lor internă). În plus, gândind cu termeni de profit-pierdere, întreprinzătorul occidental acceptă şi riscul de a-şi pierde (sau recupera integral) banii investiți într-o afacere care nu a dat roadele scontate.

Spre deosebire de colegul său, „industriaşul" socialist sovietic încheie un contract gândindu-se în primul rând cât de mare va fi cadoul pe care-l va primi de la partenerul străin şi abia apoi la mărimea profitului care, indiferent câte zerouri va avea (dacă va fi), îi va fi luat de Ministerul Finanțelor, Consiliul de Miniştri sau ministerul său tutelar.

Desigur că el nu acționează aşa numai din interes personal; comportamentul îi este condiționat în mare măsură de restricțiile actualului sistem economic pe care el îl resimte ostil şi instabil. De aici şi dezinteresul lui pentru ziua de mâine la nivel macroeconomic național.

Şi atunci, la vânzările necontrolate de bunuri din avuția națională a URSS, sistemul administrativ, prin organele sale atotcompetente, a reacționat poate nu atât de prompt, dar, oricum, atât de dur şi de simplu pe cât era de aşteptat: subiecților economici li s-a luat dreptul de a încheia contracte pentru exportul de bunuri fără a avea aprobarea Ministerului pentru Relații Economice Externe al URSS. De asemenea, Consiliul de Miniştri al URSS emite liste cuprinzând câteva zeci de produse interzise la export.

Astfel, planificarea economică strictă s-a întors la ea acasă. În acest fel, cum comentează presa, „cooperativele nu vor mai putea scoate la mezat pe mica Rusie, Consiliul de Miniştri fiind singurul organ care poate face acest lucru, la aprecierea sa".

O parte din specialişti sunt însă mulțumiți de turnura evenimentelor, argumentând că şi comerțul exterior trebuie să fie reglementat cumva. Ei arată că „în societățile civilizate" regulile respective sunt stricte, amintind, de exemplu, de amendamentul Jackson-Vanik, care a creat obstacole uriaşe în calea comerțului dintre URSS şi SUA, sau aduc în discuție regulile COCOM, subliniind că, deşi sovieticilor nu le convine acest lucru, firmele occidentale respectă cu sfințenie aceste restricții ale activității lor comerciale.

În URSS însă, actele legislative oferă doar o interpretare nebuloasă a condițiilor în care se poate pătrunde pe piața externă. Ca urmare, „ministerele jefuiesc întreprinderile, acestea la rândul lor jefuiesc țara şi împreună jefuiesc poporul".

Şi s-a ajuns în URSS înapoi, de unde s-a pornit. Desigur, există speranța că într-o bună zi se va putea vorbi de industrii libere şi independente, care să poarte răspunderea pentru activitatea lor. Dar, deocamdată, neexistând nici independență, nici responsabilitate pentru ceea ce fac, întreprinderile sovietice socialiste au primit noile (vechi) interdicții cu resemnare, conducătorii lor au renunțat (oare?) la gândul călătoriilor în străinătate pe banii statului şi acum aşteaptă răbdători alte indicații.

INSTITUTUL NAȚIONAL
DE
CERCETĂRI ECONOMICE

PROBLEME ECONOMICE
NR. 24-25/1990

- săptămânal de informare economică -

CENTRUL DE INFORMARE
ŞI DOCUMENTARE ECONOMICĂ
BUCUREŞTI

SUMAR

ESTUL EUROPEI SPRE ECONOMIA DE PIAȚĂ

INSTITUTUL DE ECONOMIE NAȚIONALĂ

Bulgaria: Calea spre Europa şi privatizarea (Reghina CREȚOIU) 299

CENTRUL DE INFORMARE ŞI DOCUMENTARE ECONOMICĂ

Republica Cehă si Slovacă – Un pas către o eficiență sporită – Privatizarea economiei (Romanița GÂDINCEANU)..... 303

INSTITUTUL DE ECONOMIE NAȚIONALĂ

Legislația privind investițiile de capital străin în unele țări est-europene (Dorin ALDEA) 316

Schimbarea climatului economic în țările în curs de dezvoltare (Astridel RĂDULESCU) 326

EXPERIENȚE INTERNAȚIONALE

INSTITUTUL DE CERCETARE A RELAȚIILOR INTERRAMURI

Grecia – din experiența unei economii de piață (Alexandru MIHĂILESCU)..... 339

DOCUMENTAR. NOTE. PUNCTE DE VEDERE

INSTITUTUL DE FINANȚE, PREȚURI ŞI PROBLEME VALUTARE

Bugetul de stat al Bulgariei pe 1990 (Mariana ABABI) 347

Bugetul de stat al Republicii Federative Cehă şi Slovacă, pe anul 1990 (Mariana ABABI) 348

Bugetul de stat al Poloniei în anul 1990 (Mariana ABABI)..... 351

Bugetul de stat al URSS pe anul 1990 (Mariana ABABI) 353

INSTITUTUL DE ECONOMIE NAȚIONALĂ

Conferința „Reformele economice în țările est-europene”, Helsinki, 27-29.03.1990 (sub auspiciile ONU) (Daniel DĂIANU)..... 356

CENTRUL DE INFORMARE ŞI DOCUMENTARE ECONOMICĂ

Comerțul est-vest, 1986-1990: condiții favorabile dezvoltării în continuare a acestuia (Mariana STĂNCESCU) 360

INSTITUTUL DE ECONOMIE NAȚIONALĂ

BULGARIA: CALEA SPRE EUROPA ŞI PRIVATIZAREA

Reghina CREȚOIU

„Calea spre Europa şi privatizarea”– sub acest titlu săptămânalul bulgar „Ikonomiceski Jivot” publică studiul lui Jivka Saracinova cu privire la problemele privatizării în Bulgaria, pornind de la experiența țărilor cu economie dezvoltată. Ce arată geneza procesului de privatizare în țările vest-europene? Trecerea reală în atributele întreprinderii private a acelor activități care se aflau în competențele statului în Franța, de exemplu, a fost consfințită juridic în **anul 1986**. Legea specială din 2 iulie 1986 privind privatizarea unor întreprinderi de stat a fost adoptată, însă nu ca o măsură anticriză, ci **după criză**. Rolul unei măsuri anticriză în problema proprietății l-a jucat mai curând legea nr. 82155 din 11 febr. 1982 privind naționalizarea. Alături de sferele tradiționale ale sectorului de stat: energetică, transporturi, telecomunicații, sistemul financiar şi de credit, **naționalizarea a cuprins ramuri cu tehnologii înalte: industria extractivă, de automobile, chimică, construcții de maşini, construcții de avioane şi rachete, metalurgie.**

Din comparația ponderii pe care o ocupă sectorul de stat în economia țărilor membre CEE (conform indicatorului agregat calculat după numărul de ocupați, valoarea adăugată şi ritmul de acumulare a capitalului constant), reiese că pe primul loc se află Austria – 25%, apoi urmează Franța – 22,8%, Grecia – 22,3%, Italia – 20%, Marea Britanie – 16,7%, Irlanda şi Portugalia – 15,0%, RFG – 14%. RFG are însă cea mai mare pondere în sectorul de stat total al țărilor CEE (27,9%), apoi Franța – 27,1% şi Marea Britanie – 20,4%.

Desigur, criza economică în țările vest-europene la începutul anilor ’80 a avut cu totul alt caracter decât în țările din est, fiind o criză de supraproducție. În afară de aceasta, în Marea Britanie, în aceeaşi perioadă, se realiza Programul de dezetatizare al guvernului Thatcher. Concluzia pe care putem să o tragem din experiența europeană în acest domeniu se referă la rolul statului în ieşirea din criza economică. Cea de-a doua concluzie se referă la faptul că sectorul de stat poate fi eficient numai dacă este realmente democratizat, adică dacă dirijarea de stat nu se contrapune autonomiei unităților economice, ci stimulează inițiativa lor şi elasticitatea de piață, dacă ea nu este atotcuprinzătoare, ci funcționează în condițiile economiei mixte. A treia concluzie este aceea că, chiar în economiile de piață dezvoltate, tot mai

insistent se impun şi se aplică prin lege principiile sociale în relațiile de proprietate. Reflectare a acestor principii sociale sunt diferitele forme de însuşire socială, de participare a maselor la conducerea proprietății, ponderea crescândă a producției sectoarelor socializate ale economiei în formarea produsului național brut.

Problema principală este aceea dacă pentru apropierea față de partenerii din Europa Occidentală trebuie pusă la baza măsurilor anticriză privatizarea în înțelegerea primitivă a acestui proces, adică în sensul parcelizării pământului şi vânzării întreprinderilor de stat unor proprietari individuali.

Privatizarea proprietății nu este o simplă denaționalizare, ea cuprinde înainte de toate schimbări în relații de dispoziție şi în cele de însuşire. Drepturile de dispoziție şi de însuşire ale întreprinderii private sporesc pe seama funcțiilor de dispoziție ale statului, înstrăinate în mod legal. În toate cazurile însă, este vorba de schimbări în structura proprietății. Modul în care s-a efectuat privatizarea în Europa Occidentală nu poate fi aplicat în limite largi în Bulgaria, din cauza posibilităților materiale şi financiare limitate ale eventualilor cumpărători. Ea poate fi aplicată într-o etapă mult mai târzie, când se vor acumula datele profesionale şi financiare necesare şi dacă apare necesitatea obiectivă. Spre privatizarea parțială se poate trece deja de azi în întreprinderi mixte cu participarea străină, în comerț, în alimentație publică, servicii, în unele raioane agricole. Dar în aceste sfere ea este oportună numai dacă productivitatea muncii nu scade, iar calitatea producției realizate creşte şi nu va fi mai scăzută decât în sectorul public.

Ținând seama de condițiile social-economice, pregătirea nemijlocită şi necesitatea obiectivă, limitarea monopolului de stat în economie poate fi efectuată în trei variante: realizând o denaționalizare parțială, statul păstrând cel puțin 50% din patrimoniul întreprinderii de stat, restul de 50% putând trece în proprietatea acționară a unor persoane sau a altor întreprinderi (acționare, particulare, mixte, cooperatiste); menținând proprietatea de stat asupra întreprinderilor, dar sporind autonomia lor prin reglementarea juridică a intervenției statului; în unele întreprinderi se poate trece la o liberalizare deplină şi lichidarea monopolului de stat într-o anumită perioadă.

În condițiile existenței monopolului de stat asupra proprietății în Bulgaria şi a unui sector de stat larg cuprinzător, trecerea spre o denaționalizare totală poate duce la un nou monopol – privat – care în nici un caz nu democratizează economia. Garanția unei democratizări adevărate o reprezintă şi umplerea diferitelor şi mixtelor forme de proprietate cu un conținut social-economic corespunzător, ca unicul criteriu al viabilității adoptându-se competitivitatea producției realizate. Guvernele țărilor CEE au recurs la denaționalizare după ce au realizat restructurarea, atunci când în fața lor stătea sarcina limitării supraproducției.

Cercetarea mecanismelor anticriză utilizate în țările CEE pentru ieşirea din crize, prin care ele au trecut în urma unei profunde depresii în anii ’30,

arată o tendință comună care se manifestă şi până azi – socializarea şi transnaționalizarea proprietății.

În timp ce procesul socializării cuprinde proprietatea privată nemonopolistă, transnaționalizarea se referă la proprietatea privat-monopolistă şi statal-monopolistă. Unul din rezultatele directe ale socializării proprietății îl constituie crearea unui puternic sector cooperatist în Europa Occidentală. În sectorul cooperatist din țările CEE se formează 2,5% din venitul național şi 60% din totalul producției agricole. În prezent, sectorul cooperatist din Europa Occidentală cuprinde cca 120.000 de întreprinderi ce intră în componența diferitelor asociații, uniuni şi 100.000 de cooperative de producție autonome. Membrii cooperatori numără cca 60 milioane de persoane, adică 19% din întreaga populație a țărilor membre CEE, reprezentând 45% din populația aptă de muncă.

Aceste cifre arată că nu proprietatea privată individuală şi mică se află la baza producției agricole, ci cea cooperatistă.

Din cercetarea capacității formei cooperatiste de proprietate de a funcționa cu succes în condițiile unei economii orientate spre piață, rezultă concluzia că cele mai competitive sunt complexele şi uniunile cooperatiste. Astfel se dovedeşte a fi marele complex cooperatist „Mandragan" din Spania, 17 cooperații de marketing în Marea Britanie, cooperativele de credit în RFG şi Franța care joacă un rol determinant în structura creditelor în aceste țări, cooperativele de lucrători italiene, datorită dezvoltării dinamice a cărora Italia s-a plasat pe locul 4 printre țările europene.

Forma de proprietate cea mai stabilă, în condițiile concurenței de piață şi ale manifestărilor de criză, atât în țările vest-europene, cât şi în SUA şi Japonia, a fost cea corporatistă. În funcționarea ei, care se caracterizează prin procesele tot mai accentuate de transnaționalizare, se utilizează avantajele ciclicității diferite în economia diverselor țări. Această deosebire în cadrul ciclurilor economice oferă corporațiilor posibilitatea de a evita şocurile puternice ale crizelor naționale, parând acțiunea (influența) lor directă prin accentuarea activității şi concentrarea operațiunilor financiare în filialele lor de peste graniță, unde economia se află, în aceeaşi perioadă, în avânt. Cca 3 milioane de corporații în SUA formează 90% din venitul total al tuturor întreprinderilor din țară. În anul 198,7 în RFG funcționau 2262 de corporații, cu un capital total de 119,6 miliarde mărci.

Tendința generală a proprietății corporatiste este aceea a reducerii pachetului de control al acțiunilor de la 51% la începutul secolului XX până la 3% în anii '80. Cauza acestei situații rezidă în separarea tot mai profundă a capitalului-funcție de capital-proprietate şi participarea crescândă a maselor la această formă de proprietate.

Adepții privatizării globale ca una din măsurile obligatorii în vederea aplicării „terapiei de şoc" aduc ca argument principal formarea pieței europene unice, ce urmează să aibă loc la sfârşitul anului 1992. Dar ce caracterizează pregătirea ei în țările vest-europene? Înainte de toate, într-un ritm ridicat se

dezvoltă procesul de fuziuni şi înghițiri. Cel mai puternic este atins de acest proces sectorul agricol, în care, în țările CEE, numai în 9 luni ale anului 1989, s-au petrecut cca 80 de fuziuni şi înghițiri, cu suma de 40 mld. franci francezi. Experții occidentali leagă problema fuziunilor cu imposibilitatea de a crea piața europeană unică fără construirea şi funcționarea deplină a pieței interne unice în fiecare țară participantă.

Deci, din faptele prezentate referitor la procesele reale din țările europene, se impune următoarea concluzie:

Calea spre Europa nu impune realizarea totală a privatizării şi dezvoltarea prioritară a proprietății private individuale în Bulgaria. Inițiativa particulară poate fi stimulată prin formele de proprietate cooperatistă, corporatistă, de arendă, mixtă şi – în limite oportune – privată. Pentru activitatea inițiativei private în vederea ridicării productivității muncii, paralel cu activitatea legislativă în problemele de proprietate, în colective interdisciplinare de specialişti din cercetare şi din economie trebuie elaborată o politică puternic diferențiată de impozite, de credite, de prețuri, un sistem închegat de pârghii social-economice.

CENTRUL DE INFORMARE ŞI DOCUMENTARE ECONOMICĂ

REPUBLICA CEHĂ ŞI SLOVACĂ – UN PAS CĂTRE O EFICIENȚĂ SPORITĂ – PRIVATIZAREA ECONOMIEI

Romanița GÂDINCEANU

Noțiunea de privatizare trezeşte reacții diferite, de la interes până la respingere totală. În acelaşi timp, reiese că în cele mai multe cazuri se vorbeşte despre ceva despre care nu există imagini clare şi nici informații suficiente, pentru că proprietatea particulară a mijloacelor de producție, a băncilor, a ziarelor şi a altor forme a reprezentat până nu demult o excepție. Cu toate acestea însă, mai mulți economişti au înclinat către ideea conform căreia, printre cauzele principale ale unui randament şi ale unei eficiențe reduse, se numără şi forma actuală de proprietate, unde totul aparține tuturor şi de fapt nimănui şi oamenii se comportă față de valori ca atare. De aceea am folosit concluziile unui seminar de trei zile cu tema „Capitalul străin şi internaționalizarea întreprinderilor cehe şi slovace". Seminarul a avut loc la începutul lunii martie şi a fost organizat de Ministerul Industriei din Cehia, firma Plan Econ din SUA, precum şi de Impuls Praga. La seminar au participat mai mulți invitați din țară şi din străinătate care au abordat aspecte legate de privatizare.

La discuțiile referitoare la posibilitățile şi condițiile privatizării în Republica Federativă Cehă şi Slovacă au participat:

Dr. Andrew B. Jonas, vicepreşedinte, Salomon Brothens International Londra; doc. ing. Karel Kouba, Institutul de Prognoză al Academiei de Ştiințe din Cehia; ing. Stanislav Nosek, director adjunct economic Textilana Liberec; ing. Jiri Oubrecht, director, Sport Praga; Stanislav Rudcenko, vicepreşedinte Bankens Trust, Londra; dr. Jan Svejnar, profesor în economie, Universitatea din Pittsburgh SUA; Jan Vanous, preşedinte, Plan Econ, Washington.

• Sunt destul de mulți specialişti care critică forma de proprietate existentă în prezent în RFCS şi cer o privatizare amplă, dacă nu chiar totală. Alți specialişti în domeniu se tem că acesta nu este un fenomen național. Nu trebuie să ne grăbim, a recomandat Lionel Stoleru, secretar de stat pentru problemele planificării de pe lângă Preşedinția guvernului francez, precum şi Pedro Pick, vicepreşedinte al firmei Arthur D. Little din SUA.

Rudcenko: Ne preocupă modalitatea prin care putem obține o creştere a eficienței economiei naționale. Şi atunci ne întrebăm care este o altă alternativă decât privatizarea. Această alternativă este proprietatea socialistă. Numai că noi ne-am întâlnit aici, pentru că această alternativă nu funcționează. Şi a fost verificată un timp destul de îndelungat, nu numai în țările cu un socialism real, dar şi în țările capitaliste. Peste tot în lume s-a constatat că acolo unde nimeni nu dă nimic nimănui, unde popoarele trebuie să se întrețină singure, unde eficiența nu este o noțiune abstractă, cele mai bune rezultate le obține întreprinderea privată. S-ar putea găsi şi o exprimare mai frumoasă, dar ştim că altfel nu se poate. Se pare că privatizarea nu este cea mai plăcută alternativă, dar altă alterna-
tivă practică nu există.

Şvejnar: Important este să ne dăm seama că privatizarea se face în scopul ca întreprinderea şi întreaga economie să funcționeze mai bine față de sistemul alternativ.

• Cu toate acestea cred că există o teamă față de privatizare

Nosek: Sunt convins că trebuie să depăşim o anumită sfială sau temerile poporului nostru față de privatizare. Este logic, pentru că oamenii au fost educați în spiritul unor garanții, ştiau că vor avea minimul necesar, dacă se vor strădui „normal".

• Procesul va fi puțin mai complicat. Oamenii trăiau din ceva. Pentru mulți dintre ei este de neimaginat că întreprinderea Skoda va fi întreprindere particulară.

Rudcenko: Aşa a fost şi în Anglia, când a început privatizarea, când a avut loc revoluția Thatcher, la sfârşitul anilor '70, pentru cei mai mulți dintre englezi a fost un şoc. Eu şi acum, după atâta timp, mă cert cu soția mea. Oamenii ştiau un lucru: aceste întreprinderi trebuie să fie naționalizate, reprezintă o bogăție națională, nu se pot vinde. Ba chiar însăşi fostul pre-şedinte ministru al conservatorilor a apărut la televiziune şi a spus: „de fapt nu faceți altceva decât să vindeți bijuteriile de argint ale familiei", ceea ce pentru englezi este de neconceput şi a durat ceva până s-au obişnuit cu gândul. Să luăm de exemplu poşta şi telecomunicațiile. Omul se naşte cu ideea şi crede că acestea trebuie să fie ale statului. Dar, de exemplu, în Anglia, cabinele telefonice erau puține, omul străbătea jumătate de kilometru pentru a găsi o cabină şi apoi constata că telefonul este distrus de vandali. Acum cabinele de telefon sunt particulare şi pot fi întâlnite la tot pasul, pe strada mea sunt şase cabine de telefon.

• Dar ce a făcut societatea particulară față de alte firme de stat, că acum, peste tot sunt cabine de telefon?

Rudcenko*:* Problema cu sectorul de stat în Anglia sau în altă parte constă în faptul că statul s-a amestecat prea mult. Statul nu a dat managerilor posibilitatea de a decide. De cele mai multe ori veniturile întreprinderilor au

devenit o parte a bugetului de stat. Şi unii politicieni nu au în vedere decât perioade scurte de timp. Limitează, cu foarte mult calm, investiţiile, de exemplu, în domeniul comunicaţiilor. Pe o perioadă scurtă de timp, acest fapt nu doare pe nimeni şi ei devin populari, pentru că nu trebuie să limiteze cheltuielile, acolo unde se cunoaşte imediat. Dar după 10 sau 15 ani vor constata dintr-o dată că nu s-a investit nimic şi totul este anulat. O organizaţie privată nu poate gândi astfel, pentru că nu are altă posibilitate. Regulamentul de funcţionare este determinat de interesele pe termen scurt ale politicienilor. Parţial, acest fenomen are o tentă ideologică, dar, după părerea mea, principal este dacă ceva funcţionează sau nu.

Kouba: La noi, despre privatizare a început să se vorbească de curând şi se amestecă prea mult cu discuţiile ideologice. Prin aceasta se învăluie în ceaţă de ce vrem să întroducem privatizarea. Din păcate, publicului nostru şi grupării economice le-a scăpat înţelegerea procesului greu al privatizării în lume la răspântia anilor ’70-’80, proces legat direct de lipsa de eficienţă a formei de proprietate. Greutăţile au apărut mai ales în cadrul economiilor de piaţă, unde sectorul public de stat este cu mult mai redus decât la noi.

• Sunt convins că aceste temeri sunt faţă de capitalul străin, să nu aibă loc o vânzare a ţării noastre.

Oubrecht: După toate discuţiile pe care le-am avut cu firmele străine, astfel de temeri am şi eu, mai ales că aici se desfăşoară foarte rapid. Nu am însă temeri faţă de capitalul străin, ci numai faţă de unele firme din străinătate; cu cât înaintăm mai mult în acest domeniu, cu atât firmele cu care am stabilit contacte mi se par mai neserioase.

Vanous: Cred că cel mal mult sperie ideea că Cehoslovacia va fi cumpărată. De altfel, acest proces va fi foarte lent.

Dacă privatizăm întreprinderile care sunt într-o stare critică, nu obţinem prea mult pentru ele. Dacă însă întreprinderea se reconstruieşte parţial şi situaţia ei se ameliorează, se poate obţine un preţ mai bun. Dar rămâne la latitudinea statului în ce măsură doreşte să privatizeze şi ce doreşte să privatizeze. Acest proces nu se desfăşoară aşa: vin străinii şi cumpără tot de la stânga la dreapta.

Kouba: În cazurile concrete pot fi motive diferite pentru ce se privatizează o întreprindere sau alta. O întreprindere concretă îşi poate analiza situaţia şi apoi să hotărască dacă are nevoie de privatizare şi în ce direcţii. Şi chiar dacă ideea dominantă este administrarea eficientă a proprietăţii, ca oamenii să fie legaţi de proprietate, unele întreprinderi pot fi privatizate şi pentru faptul că nu au capital suficient. Şi atunci eliberează o serie de acţiuni adiţionale, suplimentare, sau vor găsi un partener extern. Aş dori să subliniez: întreprinderea găseşte parteneri şi alege. Dacă va aştepta ca din întâmplare să apară un factor străin şi să încheie cu el un contract, atunci rezultatele nu pot fi dintre cele mai bune, întotdeauna. Cunosc cazuri în care întreprinderile noastre

procedează raţional. Îşi caută singuri partenerii, singuri fac o cercetare a pieţei. Motivele concrete pentru privatizare şi participare externă pentru o anumită întreprindere ar trebui să pornească de la situaţia întreprinderii şi de la strategia generală a întreprinderii.

• Întreprinderile, după informaţiile pe care le deţin eu, doresc să găsească un partener străin, care să le ajute la activitatea de export, cu valută liber convertibilă.

Kouba: Cred că nu îmbracă un aspect real ideea conform căreia privatizarea, prin forma participării externe, poate fi o ieşire din situaţia precară a exportului. Pieţele sunt ocupate şi partenerii externi nu vor apela la noi, pentru ca prin intermediul nostru să concureze pe pieţele străine deja ocupate. În primul rând, trebuie ca unele întreprinderi să-şi însuşească tehnologii noi, management, o nouă disciplină. Nu este o modă, privatizarea nu este un fenomen ideologic, dar prin excelenţă este legată de o problemă principală: să modifice tendinţa nedorită în dezvoltarea economiei noastre şi să întoarcem economia cehoslovacă în lume şi pe pieţele mondiale, în postura unei economii viitoare, prospere.

Nosec: Sunt de acord cu dv., domnule docent, că nu se poate face aceeaşi greşeală, pe care am făcut-o în trecut, anume aceea de a trece toate organizaţiile, conform unei reţete unice. Acest model nu s-a verificat în practică şi mă tem ca şi în cazul privatizării să nu se meargă pe un drum asemănător – repede şi conform unui model unic. Organizaţiile trebuie să-şi găsească singure partenerii şi să rezolve singure problema privatizării.

Kouba: Privatizarea nu poate fi o campanie, nu poate fi fenomenul unui şablon. În mod natural, este un proces care va fi condus de parlament, va fi controlat de guvern, va avea deci un aspect democratic.

Oubrecht: Pentru privatizare, în primul rând, trebuie să ştim ce se petrece pe piaţa noastră. În zona bunurilor de consum începe să ne concureze o serie de mici meseriaşi – cu regii mai mici, cu o productivitate a muncii mai mare. Nu ştim să ne orientăm pe piaţa noastră şi vrem să stabilim contacte cu firme din străinătate. Acest lucru se poate numai prin cooperare şi în acest domeniu avem numai experienţe de început. Numai aşa suntem capabili să atragem capitalul străin în avantajul nostru. Nu avem un material de calitate, dar uneori avem tehnologia optimă. Acest fapt se rezolvă prin aceea că în prima rundă acceptăm prestări de activităţi salarizate cu valută pentru clientul din străinătate. Interesul pentru această formă de colaborare este mai mare la graniţa cu Austria, unde nu sunt lucrători suficienţi. De exemplu: am cumpărat licenţa pentru rachetele de tenis Fischer. S-a interzis exportul acestor rachete în Vest. După ultimele discuţii s-a dat posibilitatea de a fi exportate prin intermediul firmei lor pe pieţele din Vest. Iernile sunt blânde, se vinde mai ales echipament de sport pentru vară şi noi avem posibilitatea de a ne adapta rapid pentru a înlocui capacitatea care le lipseşte. Avem capacitate de rezervă pentru schimbul trei, cel puţin.

Kouba: Cooperarea se extinde foarte rapid, există peste 600 de contracte de cooperare şi întreprinderile au înregistrat unele succese.

Vanous: Şi încă ceva despre investiţiile străine în privatizare. Bineînţeles că este vorba despre poziţii-cheie şi nu este un fenomen unilateral. O parte componentă a privatizării este internaţionalizarea economiei. Nicăieri în lume, în afară de statele est-europene şi Uniunea Sovietică, statul nu deţine 100% din capitalul ţării respective. Peste tot există conexiuni cu străinătatea. Firmele străine deţin întreprinderi naţionale. Într-o economie mică, cum este economia Belgiei sau cea a Ţărilor de Jos, nici un lucrător nu este preocupat de faptul că fabrica în care lucrează în proporţie de 15% aparţine capitalului francez şi 20% capitalului german. La fel nu este pentru el o surpriză faptul că firma la care lucrează are o proprietate în Elveţia sau în Canada. Singurul lucru care îl ştiu este dacă firma este condusă cu competenţă, dacă li se asigură condiţii de muncă avantajoase, li se oferă o anumită garanţie materială şi perspective bune. În perspectivă trebuie să li se permită întreprinderilor din RFCS să concureze în străinătate şi să-şi extindă pieţele prin aceea că pot acţiona în străinătate.

Rudcenko: Lucrătorului din Ţările de Jos îi este indiferent dacă acţionarul străin se comportă pe piaţă după aceleaşi principii ca şi cel care este acţionar intern.

Nosek: Eu promit şi o modificare a motivaţiei privatizării. Pentru a înlătura faptul că lucrătorilor nu le aparţin mijloacele de producţie şi efectele lor, am conceput modalităţi mai complexe de remunerare cu ajutorul a diferiţi indicatori. Dar reuşita a fost exact opusul la ceea ce am dorit. Lucrătorul se concentrează asupra unui indicator concret, dar îi scapă sensul acţiunii lui. Nu înţelege faptul că, dacă nu realizează o sarcină, organizaţia nu-şi creează resursele necesare pentru a-i achita salariul. Acţiunile (nominale) populare şi relaţia directă faţă de rezultatele întreprinderii ar putea contribui la înlăturarea acestui aspect deformat. Dacă organizaţia obţine rezultate bune, este o urmare firească a conlucrării muncitorilor şi invers.

Svejnar: Motivaţia este o problemă foarte importantă. Am elaborat studii ample despre motivaţia lucrătorilor în cadrul privatizării. Rezultă că deţinerea propriu-zisă de acţiuni de către lucrători nu are un efect deosebit. Dacă însă este însoţită de o participare la luarea deciziei, chiar dacă lucrătorii au un vot minoritar, efectul motivaţional capătă valori pozitive.

Rudcenko: Cea mal bună motivaţie este activitatea în întreprinderea care câştigă şi poate plăti salarii corespunzătoare. Nu mai este valabil principiul conform căruia, pentru aceeaşi profesiune, într-un anumit domeniu, salariile să fie asemănătoare. Întreprinderea care câştigă mai mult va plăti salarii mai mari.

• Până acum nu ne-am referit la ritmurile privatizării. Eu personal nu înclin către ritmuri rapide şi argumentez această părere prin necunoştinţa noastră sau prin lipsa unor premise instituţionale şi a unor alte premise.

Svejnar: Cu cât privatizarea este mai rapidă cu atât eficiența este mai redusă.

Kouba: Se aud unele voci care susțin necesitatea unei privatizări rapide. Ar trebui să manifestăm un anumit grad de prudență, pentru că ne aflăm în fața unei sarcini fără precedent. Ne aflăm în fața unei economii predominant de stat, ba în cele din urmă chiar şi cooperativele sunt semicooperative, care suportă o mare presiune din partea statului, sub forma unor măsuri limitative. În lume nu vom găsi experiență în ceea ce priveşte privatizarea unei economii totalitare de stat şi, pe plan mondial, ceea ce s-a făcut foarte repede mai mult a stricat decât să rezolve cu succes problemele.

Vanous: Privatizarea rapidă şi după anumite şabloane duce la rezultatul firesc al unui eşec. Privatizarea conştientă se face treptat. Privatizarea rapidă este posibilă numai în anumite domenii. De exemplu, în domeniul serviciilor, privatizarea se desfăşoară mult mai rapid decât în întreprinderile industriale. În servicii se investeşte mai ales capital uman. Şi, cu toate acestea, privatizarea se poate desfăşura într-un ritm mediu.

Nosek: Nu am spus nimic despre poziția managerilor noştri. Putem conduce, putem răspunde, dar puterea noastră juridică rezultă din faptul că fie că am numit pe cineva sau l-am ales. În amândouă cazurile putem apela la orice tip de decizie pe care am început să-l utilizăm şi care în faza inițială poate îmbrăca un caracter nepopular. Dv., în străinătate, într-o anumită măsură, aveți dreptul de a lua decizii şi împotriva părerilor colaboratorilor şi a subordonaților dv.

• Pentru ca să simplificăm, doriți să subliniați că în nici un caz nu sunteți de acord cu alegerile?

Nosec: Sunt de părere că democrația trebuie să se termine în fața porții de intrare în fabrică. În cadrul organizațiilor trebuie să existe o disciplină mai dură, care să nu admită astfel de manifestări.

Vanous: Poate de aceea în societățile holding se aleg consiliile de administrație, unde sunt reprezentanți ai organizațiilor de stat, experți ai băncilor, ai sindicatelor şi lucrători. Consiliile de administrație numesc managerii şi aceştia răspund numai în fața consiliului de administrație. Dacă lucrătorii, de exemplu, cred că au un director care ruinează întreprinderea, nicăieri în lume nu-l pot destitui. Muncitorii îşi prezintă obiecțiile în fața consiliului de administrație şi consiliul de administrație apreciază oportunitatea măsurilor ce vor fi luate. Dacă constată că lucrătorii au dreptate, atunci îl destituie pe director.

Aceste principii sunt în legătură şi cu alte aspecte. Încă înainte de a trece la privatizare trebuie să se facă comercializarea, deci despărțirea statului de conducerea directă a întreprinderilor. Să luăm, de exemplu, firma de stat Renault din Franța. Funcționează cu o întreprindere comercială. Nimeni nu-şi permite să ridice telefonul şi să-i comande directorului de la Renault ce are de

făcut. De asemenea, directorul de la Renault îşi poate permite numai o dată la câțiva ani să meargă, să zicem, la ministrul de finanțe, în cazul în care are probleme financiare. În prima fază este important ca statul să înceteze să mai conducă direct întreprinderea şi pentru aceasta este necesar să se creeze anumite bariere.

Nosek: Mai multe fabrici de la noi au încercat experiența existenței propriu-zise, cu o intervenție minimă din partea statului. Cu cât se vor reduce mai mult barierele, cu atât va creşte numărul întreprinderilor care nu au nevoie de intervenția statului. Nu cred însă că am putea chiar azi să înlăturăm toate barierele. Mai există o mulțime de funcționari care şi în prezent îşi câştigă existența prin elaborarea unor măsuri represive, a unor hotărâri şi decrete. De aceea sunt pentru comercializare şi cât mai curând.

Rudcenko: În fond, cele mai importante sunt regulile jocului. Conform acestor reguli ar trebui să se comporte toți şi guvernul să joace numai rolul de reglare. Evoluția şi rezultatele capitalismului, începând din anul 1930, au clarificat lumii regulile jocului. Regulile jocului trebuie să existe şi la dv. cât mai curând şi trebuie că fie clare. Formele şi metodele mecanismelor de piață sunt, într-o anumită măsură, anarhice. Numai că s-a demonstrat că această anarhie a pieței nu este nici pe departe acea anarhie pe care o prezintă manualele clasice de economie politică, pe care le cunoaştem cu toții, şi statul nu poate interveni în economie decât pe baza unor reguli.

Kouba: Este un proces în care prin reguli precise creăm un spațiu pentru activitatea spontană a subiecților economici, în funcție de anumite situații concrete şi de motivația pentru o economie eficientă.

Rudcenko: Da, dar guvernul trebuie numai să regleze. Nu se poate admite ca din nou un grup oarecare de economişti sau un oarecare partid politic să decidă pentru întreprinderi ce să hotărască, cum va fi privatizarea, cine va privatiza şi unde. O astfel de încercare nu va avea niciodată succes.

Kouba: Am o experiență de aproape 20 de ani în întreprindere. Bineînțeles că sunt împotriva ideii ca cineva de la centru să decidă. Vrem să delimităm sfera de acțiune a centrului. Decizia trebuie să se ia la nivelul conducerii întreprinderii. Deocamdată nu puține sunt întreprinderile noastre care trăiesc de pe o zi pe alta.

Oubrecht: Nu este adevărat, întreprinderile au directivele trasate pe termen lung, de la centru trebuie numai să se modifice rapid regulile jocului. Nimeni nu ştie dacă peste o săptămână va mai fi plătit. Ne este clar în ce direcție trebuie să orientăm procesul de înnoire. Şi cu toate acestea nu putem produce lucruri care să zacă în depozit. Am verificat şi putem echilibra scăderile din iarnă cu sortimentul pentru vară. Foarte repede, mai repede decât firmele din vest. În aceasta constă forța noastră şi de aceea dorim să evităm automatismele. Deocamdată am reuşit să explicăm oamenilor că întreprinderea îşi poate continua existența. Noi trebuie să ne grăbim cu

privatizarea, pentru că în aceste condiții presupunem că în întreprindere va hotărî consiliul de administrație, şi nu ministerul sau un alt organ de resort. Democrația, într-adevăr, trebuie să existe până la intrarea în întreprindere.

Svejnar: Pentru că la noi nu există piață, înseamnă că lipseşte concurența, trebuie să fim atenți cu aplicarea mecanică a diferitelor reguli ale pieţelor de concurență. Ca să-ți iei în continuare mâinile de pe privatizare şi să o laşi managerilor se poate în condițiile unei piețe cu o concurență puternică, care duce la disciplină. Dar în perioada de trecere economia este destabilizată şi astfel ar fi posibil ca anumiți indivizi sau grupări să-şi însuşească numai pentru ei rente mari. Este un hazard moral. Nu spun că managerii în întreprindere nu ar fi oameni cinstiți. Dar privatizarea spontană din Polonia şi Ungaria arată că aceşti oameni pot influența privatizarea într-un mod care să-i avantajeze pe ei, şi nu societatea. Dar privatizarea trebuie să se facă în folosul întregii societăți, pentru că numai astfel putem trece podul care să ne ducă la creşterea eficienței economiei şi a nivelului de trai.

• În condițiile inexistenței pieței, este greu să se determine prețurile reale ale întreprinderilor în condițiile privatizării.

Vanous: Privatizarea trebuie să fie transparentă, evidentă, să se desfăşoare sub forma unei licitații. Numai astfel se poate ajunge la oferta concurentă. Nu că statul sau organizațiile de stat se înțeleg cu un manager sau cu un grup de oameni şi realizează privatizarea, fără să ştie nimeni altcineva. Licitația publică este o garanție pentru obținerea celui mai bun preț.

Svejnar: Licitația înlocuieşte piața şi permite ca la vânzare să se obțină prețuri avantajoase. Este important să ne dăm seama de faptul că toată situația economică are o mare influență asupra viitoarelor valori. Dacă există o bună politică a guvernului, dacă sunt legi bune, dacă regulamentul jocului este clar, licitația unei întreprinderi aduce o valoare cu mult mai mare decât în condițiile unei nesiguranțe mari sau în condițiile inflației.

Johas: Cred că nu este simplu să găseşti un preț corect, pentru că, de facto, piața nu există. Trebuie să se constituie o bursă, să se organizeze forme de asigurare pentru cei care investesc. În acest context, este deosebit de important de a obliga întreprinderile să publice informații suficiente despre activitatea lor, pentru ca investitorii şi cei care cumpără întreprinderea la licitație să-şi poată face o imagine corectă asupra activității întreprinderii. În prima fază a privatizării este însă vorba despre stabilirea valorii. Nimeni nu poate spune că prețul nu ştiu cărui hotel din Praga este x. Stabilirea corectă a prețului se face numai prin licitație,
într-un grup de mai multe persoane interesate şi numai astfel se poate determina, cu o oarecare probabilitate, prețul corect.

• Dacă ne gândim astfel la privatizare, în condițiile în care cetățenii ar putea să cumpere acțiuni, nu putem să nu avem în vedere prețurile şi posibilitățile poporului nostru. Valoarea fondurilor de bază depăşeşte suma de

trei trilioane coroane şi în această sumă nu sunt calculate terenurile, în timp ce economiile oamenilor noştri au depăşit 300 miliarde. Mai mult decât această sumă oamenii nu pot investi în acțiuni.

Vanous: Privatizarea îmbracă un aspect natural, numai atunci când întreprinderea se vinde parțial. Dar privatizarea poate fi şi populară. Se poate spune că toți oamenii din această țară au un drept (o pretenție) morală față de mijloacele de producție. Asta ar însemna, de exemplu, să întemeiezi 20 de societăți holding. Fiecare societate ar vinde acțiuni şi fiecare cetățean ceh sau slovac ar primi 20 de acțiuni. Bineînțeles că nu se poate privatiza aşa totul. Statul are datorii externe în valută, are nevoie de mijloace pentru îmbunătățirea mediului de trai, pentru telecomunicații, căi ferate, şosele, spitale şi altele. Este necesar să subliniem că investitorii interni nu ar trebui să plătească imediat. Privatizarea trebuie să se desfăşoare astfel încât partea simbolică să fie achitată imediat şi restul să fie de fapt credit din partea statului, pe care apoi investitorul să-l poată plăti statului, treptat.

Svejnar: Am spus că există un capital de 3 trilioane şi economiile oamenilor reprezintă ceva mai mult de 300 miliarde coroane. Prețurile nu joacă un rol deosebit. Prețul acțiunii sau valoarea întreprinderii se stabileşte la nivelul cererii. Dacă ar introduce însă capital străin, valoarea ar sălta mult, ceea ce se şi intenționează.

Kouba: Sunt convins că împărțirea acțiunilor lucrătorilor întreprinderii nu este singura şi cea mai indicată formă de privatizare eficientă a întreprinderilor noastre. Dacă ar predomina, am fi din nou în situația autoconducerii. Această formă este indicată poate pentru unele întreprinderi mai mici. Pentru organizații mai mari, şi acestea predomină la noi, după părerea mea, autoconducerea nu este indicată, trebuie să încercăm să o evităm. Eu, mai curând, aş susține acea formă de privatizare prin care numai o parte din acțiuni îmbracă un caracter voluntar. Din cauză că la noi oamenii nu au bani mulți de investit, nu este exclus să obțină banii necesari pe credit şi numai după ce achită creditul să dispună de beneficii. Emisia majorității acțiunilor însă trebuie să se desfăşoare normal.

Oubrecht: Cred că este nevoie ca poporul nostru să obțină ceva în urma privatizării. Important este să trezească în rândul lucrătorilor noştri sentimentul că 40 de ani au muncit pentru o avere, care acum le aparține numai parțial. Astfel, faptul că oamenii vor obține acțiuni la propria întreprindere se va constitui ca o influență motivațională puternică. Astfel trezim interesul oamenilor de a lupta pentru firma lor, şi nu numai pentru propria existență. Astăzi nu ştim cum să explicăm oamenilor că într-adevăr vor trebui „să muncească în stil capitalist, pentru a putea trăi ca în capitalism”. Mai mulți oameni cred că vom obține rezultate numai dacă vom munci ca până acum, în acelaşi ritm şi atitudinea față de muncă nu se modifică sau se modifică foarte puțin. Cred că, în noile condiții, oamenii se vor preocupa cu mult mai mult de dezvoltarea firmei, atunci când ei vor deține o anumită pondere în conducerea firmei, prin

acțiunile lor. Ar trezi în ei sentimentul de proprietate şi ei ar veni cu propuneri în ce direcție să se orienteze firma, fapt care acum este realizat numai de un grup restrâns de oameni. Nucleul în jurul căruia să apară ideile, în prezent, nu există.

Nosek: Pentru că privatizarea trezeşte oamenilor noştri temeri, sunt de părere că, din punct de vedere psihologic, este bine să ne gândim la asigurarea unor acțiuni – chiar cu împrumut sau altfel – în primul rând lucrătorilor noştri.

Svejnar: Dacă lucrătorii îşi investesc o mare parte din economiile lor în acțiunile întreprinderilor, sunt expuşi unui mare risc. Dacă întreprinderea dă faliment, îşi pierd nu numai veniturile zilnice, dar şi economiile lor. De aceea propun, la fel ca şi dl Vanous, să distribuim acțiunile tuturor oamenilor, nu numai celor din întreprinderi. Riscul îl suportă statul. De exemplu, muncitorii din Pennsylvania au grupat mai multe întreprinderi falimentare şi şi-au investit toate economiile lor, uneori şi fondurile lor băneşti. Întreprinderile au dat faliment şi au fost catastrofe umane, chiar dacă au fost intențiile bune, dar din punct de vedere economic a fost conceput greşit.

• A distribui acțiuni pare, pe de o parte, un fenomen atractiv. Pe de altă parte, a da cuiva ceva gratuit nu este cea mai bună soluție. În cartea „Întreprinzătorul genial", Tomas Bota, acest industriaş, spune că nu este bine să trăieşti cu cineva în holport, dacă nu are ce pierde. Deci omul ar trebui să aibă ce să piardă, numai că acțiunea a primit-o gratuit, deci nu are nici acum. Nimic nu se petrece dacă acțiunea îi vine de undeva, din senin.

Svejnar: Puteți spune deci că oamenii acolo unde au lucrat şi deci, prin această distribuție, obțin ceva, ceea ce lor, de facto, le aparținea, dar nu aveau acte de proprietate. Desigur, oamenilor li s-a spus de multe ori: este proprietatea noastră. Dar nimeni nu putea dispune de nimic, nimeni nu era răspunzător. Nu vorbesc aici despre distribuirea tuturor acțiunilor, ci numai a unei părți. Sarcina principală a privatizării este ca, pentru un termen de timp îndelungat, să se facă o delimitare clară a proprietății şi ca cel care este proprietarul principal să-şi motiveze acțiunile în fața managerului şi a lucrătorilor din întreprindere. Acest lucru nu-l pot face mii de mici proprietari. Oamenii ar obține o proprietate fărâmițată, pe care apoi vor fi obligați să o vândă şi să investească în altă parte.

Vanous: Eu personal nu am nici un fel de temeri că cineva se va comporta astfel. Recomandăm ca o anumită parte dintre acțiuni să se distribuie, să zicem 10-20% din total. Înainte de a începe piața să funcționeze şi acțiunile să capete un preț real, este important ca în oameni să se trezească sentimentul că ele au o anumită valoare. Dacă omul va fi conştient că ceea ce a primit are valoarea de 20 mii, să zicem, atunci mă îndoiesc că va merge în cârciumă şi îşi va juca acțiunea la tabinet. S-ar putea să existe şi astfel de cazuri. Eu, de exemplu, aş recomanda ca părinții să nu poată folosi acțiunile copiilor.

Johas: Eu mă tem că pot să apară pierderi mari de partea celor care fac investiții. Omul care a trăit 40 de ani într-un sistem închis nu poate mânui rațional acțiunile pe care le primeşte. Ieri am vorbit cu o doctoriță. Mi-a spus că ar fi dezorientată, că nu ar şti ce să facă cu ele, că mai bine le-ar vinde cu orice preț, ca să nu fie preocupată tot timpul de gândul ce să facă cu acțiunile.

Svejnar: Ar trebui ca ministrul finanțelor să explice la televizor, că pentru orfani şi văduve, acțiunile nu reprezintă nimic.

Vanous: Eu m-aş întoarce la problema dacă este bine să se distribuie acțiuni în întreprindere. Dacă s-ar distribui într-o măsură mai mare oamenilor în întreprinderile unde aceştia lucrează, mai ales în cazurile când nu este vorba de cumpărare, ar fi un sistem complet irațional. Cum să-i explici unui miner că o oarecare mină are, de facto, o valoare negativă şi el primeşte acțiuni pentru mina respectivă? Pe de altă parte, sunt uzine unde oamenii au pur şi simplu noroc şi fabrica are dotări moderne cu tehnică din vest. Această acțiune ar fi finanțată de stat şi oamenii ar primi acțiuni cu o valoare imensă. De aceea este important ca acțiunile să nu fie gratuite, ci plătite de fiecare lucrător, în fiecare caz. Poate fi ca în Vest. Dacă întreprinderea înregistrează o anumită creştere a producției, beneficiului sau la export, acei oameni pot cumpăra acțiuni mai ieftin.

• Însă privatizarea nu se poate organiza de la sine.

Johas: De privatizare se leagă, de asemenea, şi protecția investitorilor şi ocrotirea integrității întregii piețe, a bursei şi altele. Nu se pot emite acțiuni şi să te aştepți ca spontan să apară şi piața acțiunilor. Este o interpretare cel puțin naivă.

Kouba: Privatizarea se constituie ca o parte integrantă a unei deschideri totale către lume. Privatizarea nu este singurul aspect prin care putem realiza o economie de piață eficientă. Vorbim despre o organizare a raporturilor de proprietate, ceea ce, de fapt, se constituie ca o bază de plecare pentru deschiderea reală a pieței. Acest pas programatic este legat în mod inevitabil de alte măsuri. Pe baza noilor raporturi de proprietate se ascute problema prețurilor. Dacă dorim să stabilim un preț averii şi capitalului nostru, atunci trebuie să rezolvăm problema prețurilor. Mai predomină ideea conform căreia putem ajunge la prețuri raționale prin intermediul unor modificări administrative ale relațiilor de prețuri. Dar relațiile de prețuri sunt un fenomen suveran al pieței. Liberalizarea prețurilor depinde de cursurile reale, cer o demonopolizare şi mai ales o deschidere eficientă către lume. În cadrul acestui concept şi a acestor procese, pe care, din păcate, până acum nici una dintre țările est-europene nu le-a străbătut cu succes, trebuie să vedem şi privatizarea.

Rudcenko: Sunt de acord. Liberalizarea prețurilor, convertibilitatea monedei, deschiderea economiei, acestea sunt regulile fundamentale ale jocului, fără de care nu este posibil succesul privatizării şi considerentele care se fac referitoare la privatizare sunt interesante, dar academice.

Johas: Scopul privatizării nu este de a privatiza, ci de a crea o astfel de economie care să fie eficientă şi competitivă în lume. Ceea ce este mai rău decât monopolul de stat este monopolul particular. Chiar dacă privatizăm organizațiile monopol şi rămâne monopolul, nu văd în asta nici un rezultat deosebit. Înainte de a trece la privatizare trebuie să distrugem monopolul. În modificările economiei, privatizarea ocupă o poziție-cheie, dar este în dependență cu alți paşi.

Kouba: În acest context de gândire, după părerea mea, avem nevoie şi de concepții noi referitoare la strategia întreprinderii. Directorul Oubrecht ne-a spus că are o concepție. Dar astfel de întreprinderi sunt puține. În întreprinderi mai curând s-au înscris în coloanele dinainte trasate sarcinile nerealizate, cât va investi întreprinderea, cum va arăta situația financiară, ba în cele din urmă se înscrie şi dobânda pe 10 sau 20 de ani. Aceasta nu este strategie. Strategie înseamnă căutarea unei baze noi de plecare şi în acelaşi timp căutarea unei poziții noi pe piața internă şi pe piața externă şi se află în legătură cu forma de proprietate.

Oubrecht: La elaborarea fiecărei perspective a întreprinderii noastre ne-am ciocnit de lipsa de unitate a regulilor economice ale jocului. Ne lipseşte relația pe termen lung întreprindere-stat. Avem nevoie ca statul, în măsura în care este posibil, să fi elaborat ieri regulile jocului. O serie de întreprinderi se ridică împotriva acestei idei pentru că nu suntem capabili să suportăm această nesiguranță. Cum să tratezi cu partenerii străini? Spun: nu ştim dacă mâine vom discuta cu dv. sau cu alții, dacă mâine nu vom fi divizați în două sau în patru sau cum vom arăta, de fapt. Pur şi simplu avem nevoie de legi.

Kouba: Sunt perfect de acord. Această sarcină este valabilă sută la sută. Nu este vorba de nici un fel de garanții că nu se va modifica planul sau o serie de indicatori, pe care în general dorim să-i reducem parțial. Este vorba despre regulile care apar pe baza instituției economiei de piață. Regulile însă nu pot fi valabile odată pentru totdeauna. Trebuie să se stabilească cine şi când are dreptul să modifice aceste legi. Trebuie să fie un organ legitim, competent.

Rudcenko: Ne plac simetriile şi clasificările, dar acum este o perioadă a unui haos creativ. De aceea nu se poate aştepta ca toate legile noi să fie perfecte. Trebuie să acceptăm că dinamica evoluției este foarte rapidă. Unele lucruri se pot adopta din mers şi problemele se pot rezolva în momentul în care apar. Cred că nu se pot crea reguli perfecte imediat şi dintr-o dată.

Johas: Viața ne împinge înainte şi în esență nu există o altă posibilitate decât să ne mişcăm în spațiul care este determinat. Cred că nici astăzi nu putem renunța la improvizațiile din ultimul minut. Pentru că, pur şi simplu, situația este aşa cum este.

Se pot elabora legi, dar să nu ne aşteptăm ca ele să surprindă toate eventualitățile.

Nosek: La sfârşit aş vrea să pun şi eu o întrebare. Dacă ați avea de rezolvat problemele noastre, ați încerca singuri sau ați apela la consultanți din sfera întreprinderii?

Svejnar: Managerii şi proprietarii întreprinderilor au o anumită influență asupra acestei politici.

Kouba: Aceasta nu este o întrebare, ci un punct de vedere despre situația de astăzi, care nu este bună. Astfel lipseşte comunicarea guvernului cu întreprinderea. Din nou apare dependența dintre paşii reformei: Cum se privatizează întreprinderea, când, de exemplu, formarea prețurilor nu este cea corespunzătoare? Şi mai mult – dacă nu ştim prea mult despre valoarea şi prețul terenului? De aceea mi se pare că aşteptarea unor regulamente perfecte nu ar trebui să dureze prea mult. Nu ar fi de folos nici o privatizare făcută cu picătura, care ar aduce mai multă pagubă decât folos, dar nu este recomandabilă nici amânarea, mai ales în ceea ce priveşte stabilirea unor reguli. De aceea considerăm oportun argumentul exprimat în discuție de a improviza, atunci când viața impune luarea unor hotărâri diferite. Şi în final: în mulți dintre noi sunt ancorate rezerve față de proprietatea privată, în primul rând datorită faptului că asigură o mare putere economică indivizilor. Dar tocmai din acest motiv nu trebuie să se refuze proprietatea individuală, pentru că, spre deosebire de proprietatea socială, s-a arătat a fi mai mobilă, mai eficientă şi poate duce la rezultate mai bune în domeniul eficienței. Acest aspect, de fapt, ne interesează.

Materialul a fost întocmit de Miroslav Kana şi publicat în „Hospodarske noviny” nr. 14, 1990, Republica Cehă şi Slovacă.

INSTITUTUL DE ECONOMIE NAȚIONALĂ

LEGISLAȚIA PRIVIND INVESTIȚIILE DE CAPITAL STRĂIN ÎN UNELE ȚĂRI EST-EUROPENE

Dorin ALDEA

În serialul care urmează, ne-am propus – schematic, desigur – să prezentăm, comparativ, câteva dintre dispozițiile unora dintre legislațiile țărilor apropiate – dacă nu politic, cel puțin ca problematică economico-socială şi geografic – ca, de exemplu: Iugoslavia, Ungaria, Polonia şi RFCS, într-o materie de acut interes – economic, social şi chiar politic; este vorba despre regimul investițiilor străine de capital în economiile țărilor respective.

I) Legea privind investițiile străine de capital în Iugoslavia[1]

Iugoslavia a deschis uşile investițiilor străine de capital în anul 1967, dar întreprinderile în care era investit capital străin rămâneau în ceea ce în Iugoslavia este denumită „proprietate socială", ceea ce însemna că investitorii străini aveau dreptul să exercite doar „drepturile şi obligațiile lor **contractate**"(s.n.)[2].

Investițiile străine au fost limitate la mai puțin de jumătate (50%) din investiția totală până în anul 1984. Totuşi, chiar atunci când această limitare a fost abandonată, participarea investitorilor străini în conducerea firmelor (sau societăților) a rămas limitată la luarea de decizii comune împreună cu investitorul local şi cu angajații, cu drepturile garantat inalienabile ale acestora de autoconducere.

Numărul contractelor privind crearea de societăți mixte încheiate şi aprobate a fluctuat astfel în perioada 1968-1988:

Perioada	Total	Medie anuală
1968-1972	72	14
1973-1977	92	18
1978-1982	63	13
1983-1987	115	23
1988	29	29
Total general:	371	18

[1] *„Zakon o stranim ulaganjima", sau „Zakon o preduzecima", editată Srbostampa, Dobracina 8, Beograd, Iugoslavia, 1989.*

[2] *s.n. – sublinierea noastră.*

Autorii iugoslavi apreciază că forma atragerii de capital străin pe calea creării de societăți mixte cu investitori străini nu era suficient de atractivă. Astfel, se obişnuia ca valabilitatea contractelor de creare de societăți mixte să fie limitată adesea la perioade de timp scurte, cu repatrierea ulterioară a investiției străine. Acest lucru a făcut ca, în anul 1989, din cca 1 miliard de USD investiții în total în RSFI, mai puțin de jumătate să rămână în continuare investiți în această țară.

Ca un prim pas pe calea introducerii unor reforme radicale în ceea ce priveşte condițiile admiterii capitalului străin în economia iugoslavă, au fost operate modificări în Constituția RSFI.

În art. 15 al Legii privind investițiile străine se precizează în mod expres ca în cadrul viitoarelor investiții străine, indiferent de natura acestora (investiții contractuale sau înființarea de societăți aflate în proprietate unică sau mixtă), investitorii străini vor putea decide ei înşişi asupra duratei unei asemenea afaceri, i.e. dacă durata lor va fi limitată sau nelimitată. Prin înființarea de societăți aflate integral în proprietatea lor sau prin participarea la societăți mixte în Iugoslavia, persoanele străine devin proprietari sau coproprietari ai acestora.

Legea iugoslavă permite investitorilor să înființeze întreprinderi aflate în întregime în proprietatea lor pe întreg teritoriul țării, cu excepția unor zone considerate a fi importante pentru apărarea țării. O întreprindere aflată integral în proprietatea străină în RSFI poate fi o societate anonimă pe acțiuni, o societate cu răspundere limitată, o societate în comandită, cu răspundere limitată sau nelimitată.

În prezent, legea iugoslavă interzice înființarea de întreprinderi 100% în proprietate străină în domeniile fabricării de armament şi de echipament militar, transportori feroviare şi aeriene, comunicații şi telecomunicații, asigurări, editură şi mass-media.

În ceea ce priveşte statutul, drepturile şi răspunderile întreprinderilor aflate în proprietate străină 100%, sunt egale cu cele ale întreprinderilor aflate în „proprietate socială". Ele urmează a fi conduse de către fondatorii lor, care au dreptul să numească şi să-i concedieze pe managerii acestora. În ceea ce priveşte drepturile şi obligațiile angajaților lor, acestea vor fi reglementate prin contracte bazate pe convenții colective, care urmează să fie încheiate, de asemenea, cu participarea Confederației Sindicatelor din Iugoslavia şi a camerelor de comerț respective. O experiență în acest domeniu există deja, având în vedere că drepturile şi obligațiile angajaților locali ai reprezentanțelor străine în Iugoslavia au fost până în prezent reglementate pe baza unor asemenea convenții colective. Ca şi în România (sub condițiile Decretului-lege nr. 96/1990), persoanele străine pot înființa societăți comerciale împreună cu persoane fizice din Iugoslavia. Se permite, de asemenea, combinarea capitalului întreprinderilor aflate în „proprietatea socială" cu capitalul privat al persoanelor din Iugoslavia şi din străinătate, întreprinderile mixte altfel rezultate

fiind societăți anonime pe acțiuni, societăți cu răspundere limitată sau societăți în comandită.

Societățile anonime pe acțiuni pot fi înființate cu un capital nominal minimal de 150 milioane dinari (puțin peste 27.000 USD la cursul din ianuarie 1989). Această limită este majorată o dată pe an, în conformitate cu rata inflației. Acțiunile pot fi obişnuite sau preferențiale şi ele pot fi nominale sau la purtător. O societate anonimă pe acțiuni poate fi înființată pe baza unui statut sau a unor prevederi statutare, iar relațiile dintre fondatorii săi sunt reglementate pe bază de contract. O societate anonimă pe acțiuni este controlată de către adunarea acționarilor săi, care alege consiliile acesteia de conducere şi de control. Consiliul muncitoresc este reprezentat în toate structurile societății în conformitate cu prevederile statutare.

Consiliul de conducere numeşte şi revocă directorul şi ceilalți conducători operativi ai societăți.

Capitalul minim pentru înființarea unei societăți cu răspundere limitată a fost fixat la 20 milioane dinari, ceea ce reprezintă echivalentul a cca 3.600 USD. Acest gen de societate poate fi înființat atât pe baza unui contract care reglementează raporturile dintre fondatori, cât şi prin definirea statutelor sau a unor articole de incorporare. Statutul reglementează, de asemenea, conducerea unei societăți cu răspundere limitată. În afara consiliului de conducere, acest tip de societate poate avea, deşi acest lucru nu este imperativ, o adunare generală şi un consiliu de control. Şi în acest caz sunt aplicabile prevederile referitoare la reprezentanții consiliilor muncitoreşti.

Persoanele străine pot, de asemenea, investi în societăți cu răspundere limitată sau nelimitată. În timp ce în ultimul caz toți partenerii sunt răspunzători cu toate bunurile lor, în primul caz există două feluri de parteneri (tipul de societate corespunde celui în comandită), în care unii au răspundere nelimitată, iar ceilalți răspund doar până la concurența valorii investiției lor. Partenerii cu răspundere nelimitată conduc societatea, cu excepția cazului în care prin contractul de asociere nu a fost numită o altă persoană.

Nici întreprinderilor aflate în întregime în „proprietate socială” nu le-a fost negată posibilitatea de a atrage capital străin sub formă de investiții. Asemenea investiții pot fi făcute pe bază de contract, nicio participare în dreptul de proprietate nefiind implicată, şi ele vor continua să fie reglementate doar prin contract. Investiția contractuală este posibilă atât într-o întreprindere existentă aflată în proprietate socială, cât şi în scopul de a crea o nouă întreprindere. Legea întreprinderilor a introdus, de asemenea, importante noutăți în organizarea întreprinderilor aflate în proprietate socială.

Organizațiile de bază ale muncii asociate îşi vor pierde statutul lor de entități legale şi vor deveni părți interne ale întreprinderilor cel mai târziu până la sfârşitul anului 1991. Organizațiile de muncă au căpătat caracterul de întreprindere. Două sau mai multe întreprinderi aflate în proprietate socială pot investi în scopul înființării unei noi întreprinderi aflate în proprietate socială, în

care funcțiile decizionale urmează să fie exercitate în comun de către propriul său sistem de autoconducere şi de către acelea ale fondatorilor săi. Profitul este, de asemenea, împărțit. Întreprinderea asociată, înființată pe bază de contract, se află, de asemenea, în serviciul integrării întreprinderilor aflate în proprietate socială. Pe baza contractelor de autoconducere, ,,întreprinderile aflate în proprietate socială pot, de asemenea, fuziona în întreprinderi mixte. Investițiile fondatorilor în întreprinderile aflate în proprietate socială pot fi divizate în acțiuni. Pe baza acestor acțiuni nu se poate însă obține un drept de coproprietate, din moment ce ele servesc doar ce mijloc de probă a unei investiții contractuale.

Întreprinderile aflate în proprietate socială pot, de asemenea, colecta capital de la persoane din Iugoslavia şi străine. Investitorii pot dobândi fie drepturi contractuale, fie să devină coproprietari. Atunci când investitorii privați devin coproprietari a mai mult de jumătate din resursele totale ale unei întreprinderi aflate în proprietate socială, având dreptul de a lua parte în conducere, o asemenea întreprindere poate fi transformată într-o întreprindere mixtă.

În cazul unei investiții contractuale, investitorilor li se acordă drepturile specificate în contract; în acest caz, contractul va trebui să prevadă partea lor din profituri şi pierderi, durata şi restituirea investiției, modalitatea de a lua decizii comune şi alte probleme. Organele de autoconducere ale întreprinderilor aflate în proprietate socială iau decizii împreună cu investitorii. În cazul în care o întreprindere aflată în proprietate socială face o investiție contractuală într-o întreprindere mixtă, muncitorii angajați în aceasta sunt îndreptățiți să împartă profiturile, riscurile şi să ia parte la conducere pe baza muncii lor. Totuşi, Legea privind investițiile străine a acordat investitorilor străini, în articolul 5, ca exemplu special, dreptul de a conduce ori de a lua parte în conducere şi de a împărți profiturile şi riscurile în mod proporțional cu investiția lor. Aceasta înseamnă că într-o întreprindere în care s-a făcut o investiție străină într-un aranjament contractual, se pot face în contract stipulații prin care investitorul autohton renunță la o parte din participația sa pentru participarea angajaților la împărțirea profiturilor şi conducere.

Principiul participării investitorilor străini în procesul decizional proporțional cu investiția lor a fost afectat doar de către prevederile articolului 131 al Legii întreprinderilor, care face obligatorie aprobarea anumitor decizii ale adunării generale a acționarilor sau ale organului de conducere al investitorilor de către consiliul muncitorilor. Această aprobare este limitată doar la cele mai importante decizii privind actele generale care reglementează drepturile muncitorilor, schimbările substanțiale în procesele tehnice, tehnologice şi organizaționale, intervenții majore şi micşorarea substanțială a operațiunilor sau lichidarea întreprinderii. Dacă nu este posibil să se ajungă le o asemenea înțelegere, atunci diferendul urmează a fi supus spre soluționare unui comitet de arbitri în care semnatarii contractului colectiv sunt reprezentați. Compoziția

şi procedura menționatului comitet nu sunt încă reglementate. În contract se pot face însă stipulații pentru a reduce într-o anumită măsură necesitatea pentru decizii subsecvente asupra unor asemenea probleme.

Orice investiție străină, indiferent dacă este făcută pe baze contractuale ori prin înființarea unei societăți, poate fi făcută cu valabilitate limitată sau nelimitată. Odată ce durata contractului expiră ori în caz de încetare prematură a acestuia, investitorul străin poate repatria soldul investiției sale în conformitate cu termenii contractului. De asemenea, în cazul lichidării unei societăți, investitorul străin este îndreptățit la o parte din valoarea netă a activelor societății. În ambele cazuri, legea iugoslavă permite repatrierea investițiilor fără vreo limitare. De asemenea, transferul profiturilor rezultate după impozitare este liber şi nerestricționat în vreun fel. În acest scop, valuta străină datorată investitorului străin în conformitate cu termenii contractuali este cumpărată pe piața de schimb valutar cu dinari.

Noua lege permite, de asemenea, investiții străine în comerț, asigurări şi servicii – domenii excluse anterior. „Exercitarea de activități economice şi sociale" este formularea largă a legii iugoslave (art. 1). A fost totuşi lăsată posibilitatea ca legea federală să impună limitări, dar în prezent acestea există doar în cazul întreprinderilor aflate integral în proprietatea străină.

Pe lângă valuta străină, bunuri şi titluri de valoare, persoanele străine pot investi acum şi dinari iugoslavi. S-a pus un accent deosebit pe posibilitatea de a investi dinari prin convertirea datoriei externe în investiții (swap). Acest lucru înseamnă că se pot face aranjamente prin care investitorii străini să poată cumpăra o parte din datoria externă a Iugoslaviei, iar întrucât datoria externă este disponibilă pe piața secundară la o rată de schimb foarte înaltă, în raport cu valoarea nominală, acest lucru este privit ca o măsură de stimulare a investițiilor străine. Tranzacția se încheie cu replata datoriei în dinari şi investirea unor asemenea dinari ca participație a investitorului străin respectiv. În afara anulării datoriei externe, în acest caz este, de asemenea, necesară o reînregistrare a debitorilor interni.

Se prevede, de asemenea, modernizarea sistemului de contabilitate iugoslav, prin adoptarea unei noi legi a contabilității, care preia multe practici recunoscute pe plan internațional în acest domeniu. În proiectul legii sunt prevederi prin care valoarea totală facturată a vânzărilor va fi recunoscută ca venit. În plus, a fost stipulată obligația tuturor întreprinderilor şi societăților de a determina în mod direct profiturile sau pierderile prin compararea venitului total şi cheltuielilor totale, în locul sistemului indirect – prin intermediul venitului net – , cum era până în prezent.

Se lucrează, de asemenea, asupra unui nou sistem de impozitare, prin care se urmăreşte unificarea taxelor federale, republicane, provinciale şi comunale. Prin proiectul noii legi asupra impozitării s-a prevăzut că obiectul impozitelor îl va constitui profitul, şi nu venitul net ca până în prezent. Impozitul pe profit plătibil de către investitorii străini a fost deja unificat în legile

republicilor şi provinciilor, iar nivelul său nu depăşeşte 10%. Dacă profiturile sunt reinvestite sau ținute într-un cont „la termen” la o bancă iugoslavă, impozitul este redus. În conformitate cu art. 8 al legii asupra investițiilor străine, investitorii străini vor avea dreptul la unele reduceri ale impozitului pe profit în perioada de început sau în cazul utilizării profiturilor pentru reinvestiții în Iugoslavia; legea nu precizează însă care vor fi aceste avantaje.

A fost prevăzută, pentru prima dată, posibilitatea acordării de concesiuni investitorilor străini. O persoană străină poate, de asemenea, obține aprobarea pentru construirea şi exploatarea unor facilități, instalații sau uzine în Iugoslavia, care va opera ca o societate aflată în proprietate integral străină, pe o anumită perioadă de timp, după care societatea va fi atribuită unei entități autohtone (secțiunea VI – Forme speciale de investiție, articolele 18-20 ale legii iugoslave).

În scopul de a asigura securitatea investitorilor străini, art. 7 şi legii iugoslave garantează acestora faptul că drepturile lor prevăzute în documentele legal întocmite (contracte, statute etc.) nu pot fi diminuate prin influența unor legi sau alte reglementări ulterioare, dar pot beneficia de eventuale prevederi mai favorabile.

O asemenea garanție este, de asemenea, inclusă în Amendamentul XV la Constituția iugoslavă. A fost simplificată şi procedura de aprobare a investițiilor străine. Contractele trebuie să fie supuse Secretariatului Federal pentru Relații Economice Externe, într-un termen de 30 de zile de la data încheierii lor, împreună cu o descriere a perspectivelor economice ale operațiunii. Scopul procedurii este de a verifica conformitatea operațiunii cu prevederile constituționale şi legale, secretarul fiind dator să ia o decizie în termen de 45 de zile. Dacă în acest termen nu se emite nici o decizie, operațiunea este considerată ca aprobată.

II) Legea cehoslovacă asupra întreprinderilor cu participarea capitalului străin

Este cea mai sintetică dintre cele analizate până în prezent. Conținând în total 31 de articole, legea a întrat în vigoare la 1 ianuarie 1989 şi are drept obiect reglementări relative la constituirea de întreprinderi cu participarea capitalului străin şi la poziția acestora în activitatea economică desfăşurată pe teritoriul RFCS.

Este considerată întreprindere cu participarea capitalului străin cea care se constituie ca urmare a unui acord intervenit între un partener cehoslovac şi un partener străin şi are o personalitate juridică cu sediul pe teritoriul RFCS. Conform alin. 2 al art. (paragrafului) 2 al legii, pot deveni parteneri cehoslovaci doar persoanele juridice în sensul legislației cehoslovace care îşi au sediul pe teritoriul RFCS.

Partenerul străin (alin. 3 al aceluiaşi paragraf) poate fi fie o persoană juridică, fie o persoană fizică care nu îşi are sediul şi domiciliul pe teritorial RFCS.

Art. 3 prevede că societăţile astfel constituite sunt reglementate de către legislaţia cehoslovacă (respectiv Legea nr. 243/1949 asupra societăţilor pe acţiuni şi Legea nr. 101/1963 asupra raporturilor juridice în cadrul schimburilor comerciale internaţionale).

Art. 4 operează distincţia clară între statul cehoslovac şi întreprinderile cu capital mixt (cehoslovac şi străin), arătând că acestea din urmă nu răspund pentru obligaţiile asumate de către stat ori de către altă persoană juridică, după cum nici statul nu răspunde pentru obligaţiile asumate de către întreprinderi; acest lucru nu exclude responsabilitatea în sensul normelor cu caracter general.

Partea a II-a a legii se referă la acordarea autorizaţiei pentru constituirea întreprinderii. Conform art. 5, partenerul cehoslovac poate încheia şi modifica acordul privind înfiinţarea unei întreprinderi cu caracter mixt numai pe baza şi în limitele unei asemenea autorizaţii. Autorizarea pentru semnarea sau modificarea unui acord se acordă de către organul central al administraţiei de stat competente în sectorul în care urmează să opereze întreprinderea respectivă (în cazul activităţilor în domeniul bancar, autorizaţia este dată de Banca Centrală a RFCS). Autorizarea se acordă de către organul central al republicii pe teritoriul căreia îşi va avea sediul viitoarea întreprindere.

Modalităţile de participare ale capitalului străin nu pot face obiectul autorizării prevăzute în normele speciale (alin. 4 al art. 5) (art. 20 din Legea nr. 142/1970 asupra economiei valutare).

Art. 6 enumeră elementele necesar a fi conţinute în cererea pentru eliberarea autorizaţiei: denumire, sediu şi obiect de activitate, statutul juridic, capital social, date asupra partenerului străin, proiect de acord etc.

Art. 7 atrage atenţia că, în considerarea argumentelor pentru eliberarea autorizaţiei prevăzute la art. 5, autorităţile competente vor avea în vedere măsura în care constituirea viitoarei societăţi va putea contribui la dezvoltarea economiei naţionale a RFCS, precum şi procentajul pe care îl reprezintă cota de participare a părţii cehoslovace şi a celei străine.

Alin. 2 al art. 7 stipulează că autorizaţia se poate acorda pentru toate sectoarele economiei naţionale, cu excepţia celor esenţiale pentru apărarea şi siguranţa ţării. Organul competent este obligat să ia o decizie în termen de 3 luni de la data prezentării cererii, urmând o anumită procedură administrativă (Legea nr. 171/1967 asupra procedurii administrative). Autorizaţia acordată în sensul art. 5 se substituie oricărei alte autorizaţii prevăzute de norme speciale, cu condiţia ca această autorizaţie să fi fost acordată de către un organ competent şi ca activitatea economică autorizată a acestei întreprinderi să coincidă cu această autorizaţie.

Partea a III-a a legii cehoslovace se referă la gestiunea economică a societății mixte. Ca şi legea română (vechiul Decret nr. 424/1972), art. 9 prevede că activitatea economică a întreprinderii mixte se desfăşoară în cadrul planului de stat de dezvoltare economico-socială. Art. 10 stipulează faptul că „raporturile juridice derivate din colaborarea economică între întreprinderea (n.a. – mixtă) şi alte persoane juridice cehoslovace sunt reglementate de către normele conținute în Codul economic, cu excepția acelor dispoziții care, fără acordul părților, definesc obligația de a încheia, modifica sau anula un acord sau stabilesc competența de a-şi asuma, modifica sau anula o obligație; raporturile juridice sus-menționate nu sunt supuse dispozițiilor Codului economic care contravin naturii întreprinderii (mixte) cu regimul său juridic, aşa cum este definit de legea cehoslovacă privind investițiile străine de capital. Aceasta nu exclude valabilitatea normelor de drept comercial internațional.

Capitolul 2 şi Părții a III-a se ocupă de gestiunea financiară a întreprinderilor mixte. Art. 11 stabileşte, astfel, de o manieră foarte generală, că „întreprinderea este supusă impozitării fiscale stabilite de către lege”. Art. 12 prevede o serie de fonduri pe care întreprinderea este obligată să le constituie:

a) un fond de rezervă, fie în valută cehoslovacă, fie străină;

b) un fond cultural şi social în conformitate cu normele cu caracter general;

c) un fond de remunerare, de asemenea, în conformitate cu normele cu caracter general; după îndeplinirea obligațiilor fiscale şi după efectuarea vărsămintelor la fondurile prevăzute mai sus, întreprinderea poate crea şi alte fonduri, de dezvoltare sau de altă natură.

Art. 14 se referă la verificarea bilanțurilor şi a gestiunii economice a întreprinderii de către cenzori, a căror nominare (de către organele administrației de stat) şi a căror activitate sunt reglementate de normele generale care țin de competența ministerului federal al finanțelor.

Capitolul 3 al aceleiaşi părți are drept obiect gestionarea valutei externe. Se prevede, printre altele, că întreprinderea nu este supusă obligației de a-şi converti valuta proprie în monedă cehoslovacă, putându-şi deschide conturi în valută străină la banca cehoslovacă sau altă bancă străină.

Cursul de schimb între valuta cehoslovacă şi cea străină este determinat de banca de stat cehoslovacă. Întreprinderea (mixtă) poate accepta credite în valută străină acordate de banca cehoslovacă sau de o bancă străină, dar numai pe baza acceptului dat de banca de stat cehoslovacă (art. 18).

Capitolul al 4-lea tratează informațiile economico-sociale. Art. 19 prevede că întreprinderea mixtă are obligația:

a) de a realiza un sistem de informații economico-sociale corespunzător celui prevăzut de normele cu aplicabilitate generală privind organizațiile cehoslovace din activitatea sectorială analoagă;

b) să țină contabilitatea în valută cehoslovacă, în conformitate cu normele generale; eventualele derogări derivate din natura întreprinderii sau dintr-o poziție juridică particulară definită de legea cehoslovacă privind societățile mixte vor trebui să fie aprobate de către Ministerul Federal de Finanțe;

c) să furnizeze autorităților competente datele contabile şi statistice după criteriile definite de normele generale.

Partea a IV-a a legii tratează despre transferul de capital în străinătate. Art. 20 al legii stipulează, astfel, că, în caz de lichidare a întreprinderii sau în caz de stingere sau de reducere a respectivei cote de participație, partenerul străin are dreptul de a transfera în străinătate câştigul definit pe baza cotei din patrimoniul întreprinderii într-un cuantum care să nu fie superior cotei sale de participație la capitalul social.

Transferul va fi efectuat în aceeaşi valută în care a fost vărsată cota la capitalul social.

În ceea ce priveşte valuta străină produsă de întreprindere, partenerul străin nu poate să scoată prin transfer în străinătate cota sa din capitalul social; în caz de lichidare a întreprinderii sau în caz de stingere sau de reducere a cotei de participare la patrimoniul întreprinderii, partenerul străin poate transfera din fondurile valutare ale întreprinderii acea parte care depăşeşte cuantumul cotei sale de participație.

Dependenții de întreprindere, domiciliați în străinătate, au dreptul să transfere în mod liber în străinătate retribuția acordată de întreprinderea respectivă.

Întreprinderea are dreptul să transfere în străinătate sumele reprezentând contribuțiile sociale şi de asigurare ale dependenților domiciliați în străinătate; are, de asemenea, dreptul de a transfera în străinătate sume în conformitate cu indicațiile date de aceşti dependenți, atunci când aceste contribuții nu sunt plătite în RFCS.

Întreprinderea păstrează în străinătate tratamentul de concediu al dependenților săi care nu sunt domiciliați în RFCS.

Transferurile realizate în sensul de mai sus vor trebui să fie prelevate din rezerva valutară a întreprinderii.

Art. 22 conține prevederea conform căreia proprietatea întreprinderii de pe teritoriul cehoslovac va putea fi expropriată, iar drepturile şi interesele ei restricționate numai în conformitate cu normele în vigoare; în asemenea cazuri, partenerul străin va primi o compensație corespunzătoare valorii proprietății sale în momentul în care asemenea măsuri vor fi adoptate; cuantumul compensației va fi transferabil în străinătate fie în valuta originală a vărsământului, fie în valuta țării în care îşi are domiciliul sau sediul partenerul străin.

Partea a V-a a legii cehoslovace tratează despre lichidarea întreprinderii, care are ca obiect „sistematizarea situației patrimoniale a întreprinderii pe cale de a se termina” (art. 23). Se prevede, de asemenea, că lichidarea întreprinderii cu excedent pasiv este reglementată de dispozițiile articolelor 352, 353 şi

354 din Codul (Regulamentul) procesual civil (Legea nr. 99/1963 cu respectivele modificări).

Întreprinderea propune înregistrarea lichidării sale şi a lichidatorului nominat al aceleiaşi întreprinderi în Registrul întreprinderilor. Pe durata lichidării, întreprinderea continuă să utilizeze denumirea sa, cu adăugarea „în lichidare”.

Din ziua înregistrării lichidatorului în Registrul întreprinderilor, încetează însărcinarea organelor întreprinderii. Lichidatorul este competent să trateze în numele întreprinderii afacerile implicate de lichidare.

Art. 25 stipulează că, în prima zi a lichidării, întreprinderea procedează la închiderea conturilor şi la predarea acestora către lichidator şi către autoritățile competente.

Lichidatorul, într-un termen de 30 de zile de la înregistrarea nominării sale în Registrul întreprinderilor, trebuie să redacteze un raport asupra situației economico-patrimoniale a întreprinderii, însoțit de procesul-verbal de inventariere extraordinară a bunurilor patrimoniale mobile şi imobile, întocmit la data începerii lichidării, de programul de lichidare şi de bilanțul de lichidare.

Pe parcursul lichidării, lichidatorul este obligat în special să: concentreze tot numerarul la o unică instituție bancară cehoslovacă; să ducă la capăt angajamentele administrației obişnuite; să achite sarcinile fiscale şi să efectueze toate celelalte plăți cu titlul de impozite, să asigure plata debitelor şi restituirea creditelor; să transforme în bani lichizi, de o manieră „rapidă şi economică”, patrimoniul societății, în măsura în care acest lucru nu contravine dispozițiilor cu caracter imperativ ale asociaților; să prezinte asociaților rapoarte trimestriale şi o recapitulare anuală asupra desfăşurării operațiunilor de lichidare şi de închidere corespunzătoare a conturilor.

Art. 26 prevede că lichidatorul, la sfârşitul lichidării, întocmeşte şi prezintă situații asupra închiderii conturilor şi un raport final asupra desfăşurării lichidării. Aceste documente trebuie să fie supuse aprobării partenerilor.

După verificarea şi aprobarea bilanțului de închidere şi după îndeplinirea sarcinilor fiscale, lichidatorul aranjează, în conformitate cu dispozițiile asociaților, restul activului patrimonial, predă spre arhivare documentele contabile şi toate celelalte acte care privesc lichidarea, comunică tribunalului închiderea lichidării şi solicită radierea întreprinderii din Registrul întreprinderilor.

Partea a VI-a şi ultima a legii cehoslovace conține dispozițiile comune, tranzitorii şi finale, care se referă în special la faptul că normele conținute în respectiva lege sunt aplicabile numai în măsura în care Cehoslovacia nu este legată prin acorduri internaționale care dispun altfel.

Art. 28 prevede că guvernul cehoslovac poate stabili când e posibilă închiderea sau modificarea acordului referitor la constituirea unei întreprinderi, fără autorizația organismului prevăzut în art. 5, sau să dispună o procedură diferită pentru acordarea acestei autorizații. Art. 29 extinde aplicabilitatea legii şi asupra întreprinderilor constituite înainte de intrarea ei în vigoare.

SCHIMBAREA CLIMATULUI ECONOMIC ÎN ȚĂRILE ÎN CURS DE DEZVOLTARE

Astridel RĂDULESCU

În perioada 29 aprilie-11 mai 1990 s-au desfăşurat lucrările sesiunii cu titlul „Schimbarea climatului economic în țările în curs de dezvoltare", organizată de Seminarul de la Salzburg, Austria.

Tema sesiunii a fost stabilită avându-se în vedere că în ultimii ani țările în curs de dezvoltare au efectuat o serie de ajustări semnificative ale politicii lor economice. De asemenea, au avut loc modificări în atitudinea țărilor dezvoltate față de dialogul Nord-Sud şi care au influențat această legătură. Sesiunea a avut ca scop examinarea relațiilor Nord-Sud, ca urmare a eşecului negocierilor globale, cu luarea în considerare a reaşezării relațiilor dintre superputeri şi impactului acesteia asupra conflictelor regionale, a efectului noii politici sovietice asupra țărilor în Europa de Est, a adoptării din ce în ce mai evidente a politicilor economice bazate pe piață. S-a urmărit, totodată, tratarea problemei datoriei externe, care a condus la necesitatea unor programe de ajustări structurale în multe țări în curs de dezvoltare, cu precădere în America Latină şi Africa; efectele acestor programe au afectat foarte grav situația socială din țările respective, în acest sens România putând constitui un exemplu edificator. Deteriorarea nivelului de trai în majoritatea covârşitoare a țărilor în curs de dezvoltare, în contrast cu creşterea înregistrată în țările cu economii nou industrializate (Coreea de Sud, Hong-Kong, Singapore, Taiwan etc.), a fost un subiect care s-a bucurat de o atenție specială.

La sesiune au participat 50 de cursanți din 30 de țări de pe toate continentele.

I. Conferințele şi discuțiile purtate pe marginea acestora pot fi rezumate după cum urmează:

A. În Conferința introductivă, Martin Lees (Marea Britanie - consultant particular, fost director în cadrul ONU) a subliniat faptul că trăim timpuri foarte interesante, cu adevărat istorice, în care se resimte nevoia de a reînnoi interesul şi hotărârea de a rezolva problema țărilor în curs de dezvoltare. Un prin pas ce trebuie făcut este definirea şi nuanțarea termenului de „țară în curs de dezvoltare". Acest termen acoperă un domeniu foarte vast şi tratarea uniformă a problemelor unor țări atât de diferite, cum sunt Brazilia, Nigeria sau China, nu poate duce decât la rezultate minore. În determinarea climatului economic din fiecare țară în curs de dezvoltare, de o mare importanță este tratarea diferențiată a factorilor interni de cei externi, care devine din ce în ce mai dificilă. Lectorul crede că subiectul seminarului trebuie divizat în patru

părți, pentru o mai bună înțelegere şi o mai detaliată analiză; bineînțeles, cele patru părți sunt strâns interconectate:

a) tendințele globale care afectează lumea ca întreg;

b) politicile şi problemele interne ale țărilor în curs de dezvoltare, în căutarea perfecționării sistemelor lor economice şi politice;

c) repercusiunile schimbărilor profunde din URSS şi Europa de Est;

d) schimbările din interiorul comunității (dintre) țările dezvoltate.

În legătură cu tendințele globale, vorbitorul a subliniat următoarele aspecte:

- creşterea populației, cu impactul său atât global, cât şi asupra fiecărei țări în parte, în special prin presiunea crescândă asupra surselor de hrană, locuințelor şi locurilor de muncă;
- impactul activităților umane asupra mediului care, în general, se deteriorează destul de rapid în țările respective, îndeosebi datorită costului ridicat al tehnologiilor nepoluante sau depoluante;
- creşterea competiției pentru resurse şi energie şi agravarea problemei distribuirii inegale a consumului energetic între țările în curs de dezvoltare şi cele dezvoltate. Spre exemplu, China, cu 21% din populația globului, consumă 6% din energie, iar SUA, cu 6% din populația lumii, consumă 30% din totalul energiei consumate;
- agravarea fenomenului de îndatorare a țărilor în curs de dezvoltare, inclusiv a celor din Europa de Est. Pe de o parte, scăderea prețurilor la materiile prime exportate de țările în curs de dezvoltare, iar pe de altă parte, utilizarea pe scară largă a materialelor noi (fibre optice, compozite etc.) în scopul substituirii materialelor tradiționale (cupru, aluminiu ş.a.) fac tot mai dificile eforturile țărilor exportatoare de materii prime în direcția reducerii presiunii datoriei externe.

Referitor la aspectele interne ale politicilor economice şi sociale, au fost evidențiate o serie de idei, printre care: relația complexă dintre reforma economică şi cea politică, relație ce trebuie soluționată de fiecare țară în sensul stabilirii priorităților, profunzimii şi vitezei de înfăptuire a uneia sau alteia din cele două categorii. Domnul Lees consideră că trebuie găsit raportul optim, specific fiecărei țări în parte, între dirijism şi liberalism, în cadrul unei economii mixte orientate spre cerere; problemele cruciale se pun în procesul de tranziție, în decursul căruia vor fi construite bazele societății şi economiei viitoare. Deosebit de dificil de stabilit este **cum** se poate ajunge de „aici", „acolo". Subliniind faptul că politica (inclusiv cea economică) este „arta posibilului", conferențiarul a amintit că în lume nu există încă nici un exemplu şi nici un studiu relativ la trecerea de la economia centralizată la economia de piață. Marile diferențieri – rasiale, religioase, economice – din interiorul țărilor respective constituie, de asemenea, restricții în calea reformelor. Ele sunt mai degrabă surse de destabilizare, destructive, decât benefice pentru cursul

schimbărilor economice din aceste țări. Spre exemplu, reformele din America Latină nu pot fi duse la bun sfârşit atât timp cât persistă conflictele militare interne. De o importanță vitală este elementul uman, care poate fi perfecționat prin învățământ, pregătire profesională, stimulare materială. Trebuie urmărită tranziția către un asemenea sistem instituțional care să pregătească oamenii să îşi asume riscul producției în condițiile concurenței.

În ceea ce priveşte repercusiunile evenimentelor din estul Europei şi Uniunea Sovietică, M. Lees consideră că trei dintre ele sunt pozitive, iar a patra încă neclară:

- reducerea tensiunilor **poate** duce la „dividende de pace" şi la atenuarea conflictelor în lumea în curs de dezvoltare;
- creşterea cooperării internaționale prin intermediul Națiunilor Unite, pentru prima dată după al doilea război mondial;
- reconsiderarea sau eliminarea modelului planificării centralizate şi sistemelor politice autocrate;
- cererile de capital, investiții şi cooperare în Est pot absorbi sau devia energiile lumii dezvoltate de la problemele dezvoltării țărilor din Africa, Asia şi America Latină.

În fine, relativ la schimbările din interiorul comunității țărilor dezvoltate, s-au subliniat următoarele elemente:

- dezechilibrele, problemele monetare etc. atrag acum mai puțin atenția din cauza altor preocupări, dar ele rămân de o importanță vitală;
- recunoscând oportunitatea şi obligația de a consolida tendința actuală de liberalizare în Sud şi Est, Vestul trebuie să găsească cele mai adecvate modalități de acțiune.

În concluzie, lectorul consideră că singura cale de urmat este abordarea tuturor celor patru aspecte – problemele globale, interne, Europa de Est şi problemele țărilor dezvoltate – împreună, nu secvențial. Toate statele – sărace sau bogate, din Nord sau din Sud – se confruntă cu necesitatea reformelor şi a adaptării. Chiar şi instituțiile democratice şi procesele de piață bine sedimentate trebuie să suporte unele ajustări ce nu mai pot fi mult amânate. Sintetizând problemele dezvoltării, Martin Lees relevă trei dimensiuni principale:

a) definirea termenilor, reconsiderarea ideilor şi conceptelor pentru viitor, ca, de exemplu: democrație, economie de piață, creştere economică într-un mediu fragil, dezvoltare etc. Dacă ideile şi conceptele sunt defectuoase, reformele vor eşua;

b) dimensiunea etică şi axiologică: determinarea nivelurilor de condiționalitate şi şomaj în timpul reformei; ce loc trebuie acordat problemei mediului? contează nivelul sărăciei unora dintre membrii societății? etc.;

c) importanța centrală a factorului uman. Stimularea, îndemânarea, priceperea şi sprijinul oamenilor sunt bazele reformei.

B. În ziua de 1 mai 1990, Richard Feinberg (SUA, director ştiinţific la „Overseas Development Council", fost şef al grupului de planificare politică din Departamentul de Stat) a prezentat conferinţa cu tema **„Schimbări strategice globale: Implicaţii pentru ţările în curs de dezvoltare"**. Dovedindu-se optimist în legătură cu problemele dezvoltării, domnul Feinberg consideră că, până acum, efectele negative ale tranziţiei au fost supralicitate, iar efectele pozitive trecute cu vederea. El vede ca un element încurajator faptul că o bună parte din economiile ţărilor dezvoltate (SUA, ţările CEE, Japonia) are legături deosebit de strânse cu străinătatea, inclusiv cu ţările în curs de dezvoltare. Multe consilii de conducere din marile companii americane sunt internaţionalizate, ceea ce – după părerea lectorului – asigură abordarea globală, multilaterală, a problemelor dezvoltării. Totuşi, în legătură cu implicarea companiilor transnaţionale în economiile în curs de dezvoltare, s-a remarcat circumspecţia acestora, care nu iau măsuri rapide, preferând să aştepte mai întâi să se „ridice norii politici" înainte de a investi. Ca urmare a schimbărilor din Europa de Est, îndeosebi din politica URSS, ţările NATO şi membre ale Tratatului de la Varşovia vor opera multe reduceri substanţiale ale bugetelor militare. Evaluate la circa 150 miliarde dolari în următorii ani, fondurile eliberate **(„peace dividends"**) vor fi disponibile pentru crearea de noi locuri de muncă, protecţia mediului, combaterea traficului de droguri. În legătură cu ideea domnului Feinberg, potrivit căreia fondurile respective vor putea fi, de asemenea, folosite pentru sprijinirea economiilor ţărilor în curs de dezvoltare, participanţii la seminar au exprimat serioase îndoieli. O altă idee a economistului american este aceea că falimentul socialismului a dus la o depolarizare a politicii în ţările în curs de dezvoltare (pluripartitism, revizuirea strategiei economice, diversificarea formelor de proprietate etc.). Conflictele dintre SUA şi URSS sunt în curs de diminuare, cu efecte benefice asupra conflictelor locale. Referitor la rolul organismelor internaţionale în **rezolvarea diverselor probleme globale**, lectorul consideră că, din eşecurile înregistrate până acum, se poate concluziona că deciziile internaţionale nu trebuie luate neapărat de o organizaţie cu 150 de ţări, ci mai ales pe grupuri mai mici. Componenţa acestor grupuri trebuie stabilită de fiecare dată în funcţie de subiectul înţelegerii la care trebuie să se ajungă. În legătură cu acest aspect, Feinberg a introdus noţiunea de „multilateralism funcţional".

În cadrul discuţiilor purtate cu participanţii, a fost pusă problema companiilor partenere ale Pentagonului în condiţiile reducerii cheltuielilor militare, părerea conferenţiarului fiind aceea că impactul negativ nu va fi prea puternic, dată fiind diversificarea producţiei acestor companii, care s-au orientat spre produsele civile.

C. Conferinţa prezentată de Joseph Wheeler[1] a avut ca temă „**Schimbarea atitudinii în domeniul cooperării pentru dezvoltare** în anii

[1] *SUA, directorul Comitetului de Asistenţă pentru Dezvoltare din cadrul OECD.*

1990”. Relevând că trăim vremuri interesante, în care evenimentele se derulează atât de rapid încât nu le putem plasa într-un cadru coerent, vorbitorul a făcut o amplă analiză a transformărilor survenite în lume în ultimii ani, atât în țările nou industrializate, cât şi în Europa, Africa, America Centrală, China şi India. Bogata experiență acumulată în cadrul OECD de către J.C. Wheeler i-a permis acestuia conturarea următoarelor concluzii:

1. Conexiunea dintre practica democratică şi eficiența economică a devenit mai mult decât aparentă.
2. Investiția în oameni este deosebit de eficientă atât prin prisma contribuției factorului uman la dezvoltarea economică, cât şi pe termen lung, prin crearea premiselor psihosociale ale apariției şi consolidării unor forme de guvernare democratice.
3. Deplasarea către forme pluraliste implică rezolvarea diferendelor pe căi politice şi nu de forță. Aceasta poate duce la reducerea cheltuielilor militare.
4. Paralel cu participarea crescândă a populației la activitatea productivă şi de servicii, se produce o schimbare istorică în relația dintre ființele umane şi natură. În stadiile primare ale dezvoltării, oamenii au privit natura mai întâi ca pe un adversar de temut şi apoi ca pe un „furnizor” de încredere. În ultimul deceniu, s-a descoperit că în multe zone s-a ajuns la limitele dezastrului ecologic.
5. Creşterea rapidă a nivelului populației, de la 2 miliarde în deceniul 3 la peste 5 miliarde în prezent, pune în fața factorilor de decizie o serie de probleme legate de sănătate, educație, hrană, locuri de muncă, protecția mediului.
6. Pe măsura democratizării vieții politice şi a dezvoltării sectorului privat, se profilează o nouă perspectivă a rolului grupurilor nonguvernamentale, de caritate etc.
7. O mare parte a speranțelor omenirii se bazează pe ştiință şi tehnologie. Este nevoie de energie cu costuri mai mici şi surse mult mai uniform răspândite, sisteme agricole mai productive, care să asigure dublarea producției, comunicații rapide şi eficiente etc.

Învățămintele care se pot trage din actualul curs al evenimentelor sunt, în viziunea domnului Wheeler, următoarele:

1. Țările în curs de dezvoltare şi țările dezvoltate (donatoare) trebuie să încurajeze procesul de democratizare.
2. Cele două grupe de țări trebuie să sprijine sistemele de piață şi sectorul privat.
3. Este necesară stimularea investiției în om, asigurarea accesului fiecăruia la serviciile de educație şi medicale, prin care se încurajează participarea indivizilor la dezvoltarea social-economică.

4. Trebuie acordată o mai mare atenție popularizării metodelor de „family-planing”.
5. Soluționarea rapidă a problemelor mediului înconjurător, pe măsura apariției lor.
6. Multe dileme pot fi rezolvate prin dezvoltarea ştiinței şi a aplicațiilor ei.
7. Trebuie să adoptăm o etică globală. În special democrațiile industrializate trebuie să îşi schimbe orientarea egoistă, îndreptată spre interior. Amânarea perioadei de soluționare rapidă a problemelor dezvoltării poate imprima vieții internaționale un curs foarte periculos.

D. Demnul Janos Fekete[1] a conferențiat pe tema **„Lecții din experiența maghiară”**. În oarecare contradicție cu părerile participanților, el a arătat că planificarea centralizată a fost foarte potrivită pentru perioada de după război, deoarece țara nu mai avea niciun fel de resurse. Acest sistem nu poate fi însă folosit pe termen lung; momentul necesar al schimbării coincide cu atingerea echilibrului economic cantitativ, deoarece nevoile calitative ale populației nu pot fi satisfăcute decât de economia orientată spre piață. În Ungaria, reformele au început în 1968, când a fost revizuită planificarea centralizată. Apoi a fost efectuată reforma salariilor, prețurilor şi ratei dobânzii. Printre celelalte reforme economice, sociale şi politice au fost menționate: pluripartitismul; tratatul cu URSS de reducere a trupelor staționate în Ungaria; reabilitarea lui Imre Nagy; libertatea călătoriei; legea emigrației şi a muncii în străinătate; introducerea taxei pe valoarea adăugată şi a taxei pe venitul individual; o nouă lege pentru asociațiile economice; descentralizarea comerțului exterior; liberalizarea importului. Rezultatele acestor reforme au fost: creşterea inflației cu 30% pe an; creşterea deficitului bugetar; balanța comercială a înregistrat deficite până în 1988 şi excedent în 1989; dezvoltarea turismului; creşterea exportului pe valută forte; datoria externă a ajuns la 24 de miliarde dolari. În legatură cu procesul de privatizare, s-a remarcat ritmul destul de lent, chiar şi după preluarea puterii de către guvernul de centru-dreapta. În prezent, în Ungaria, cetățenii pot cumpăra numai obligațiuni, nu şi acțiuni.

E. Reprezentantul Africii, Mark Chona[2], a prezentat conferința **„Schimbarea rolului sectorului de stat”**. El a remarcat că între Europa şi Africa există în prezent o competiție pentru ocuparea unui loc mai bun pe lista de priorități a comunității mondiale. Făcând o analiză a situației economice africane, vorbitorul a arătat că, din cauza managementului greşit şi a planificării rigide, se agravează fenomenele negative (şomajul, inflația etc.), iar productivitatea muncii scade, Chona consideră că unul din motivele esențiale ale acestei înrăutățiri este hipertrofia aparatului de stat, a cărui intervenție în economie e mult prea puternică. Fără a privi privatizarea completă ca pe un panaceu, vorbitorul a subliniat că acesta este acum cuvântul de ordine.

---

[1] *Şeful Comisiei pentru reformă a Parlamentului Ungariei.*
[2] *Fost ministru de externe al Zambiei.*

Guvernele trebuie să-şi îndeplinească rolul în ceea ce priveşte mediul, ocrotirea socială, ordinea publică, apărarea etc.

F. Conferința **„Politici financiare şi industriale pentru dezvoltarea economică”** a dr. Sung Sang Park[1] din Coreea de Sud a fost dedicată explicării modelului de dezvoltare a acestei țări care face parte din grupul aşa-numitelor state nou industrializate, împreună cu Hong-Kong, Taiwan şi Singapore. De la un nivel al produsului național brut de 2,4 miliarde dolari în urmă cu 30 de ani, Coreea de Sud a ajuns la 260 miliarde dolari PNB în 1989 şi la un export de 62 miliarde dolari anual. În esență, **strategia de dezvoltare** a acestei țări a fost comună tuturor țărilor care au trecut la o industrializare rapidă, inclusiv România: producție masivă de materiale de bază – electricitate, ciment, îngrăşăminte, produse petrochimice, oțel; accentuarea rolului industriei grele; trecerea de la asamblare la producerea de piese şi componente; trecerea de la tehnologia de nivel scăzut la tehnologii de vârf; încercarea de a face toate produsele exportabile. Intervenția guvernului în economie a fost şi continuă să fie masivă, dar nu prin intermediul planului rigid, centralizat, ci prin pârghii economico-financiare (rata dobânzii, impozite, salarii minime, rata de schimb, sistemul de credite etc.). Deosebirea esențială față de alte țări care au ales calea industrializării, în special cele est-europene, este aceea că în Coreea de Sud toate întreprinderile sunt private.

În legătură cu **politica monetară**, dr. Park consideră că industrializarea nu poate avea loc în condiții bune dacă Ministerul de Finanțe nu o sprijină, în special printr-o eficientă utilizare a pârghiilor financiare (în special a creditului). Creditele trebuie folosite numai pentru acele proiecte care au efecte semnificative; în concepția conferențiarului, aceste proiecte sunt cele din sfera producției materiale. Unul din argumentele folosite în favoarea investițiilor în industrie a fost aşa-numitul „multiplicator al ocupării”, potrivit căruia, la 1.000 de noi locuri de muncă în industrie corespund 3.200 de noi locuri de muncă în servicii şi sectoarele conexe. Considerând că politica de credite masive în proiecte neeficiente este răspunzătoare pentru spirala inflației în multe țări în curs de dezvoltare, vorbitorul a amintit următoarele elemente-cheie ale politicii monetare:

- controlul cantitativ al masei monetare, care conduce la stabilizarea prețurilor;
- rata de schimb externă – folosită în scopul promovării exportului;
- rata dobânzii – utilizată pentru crearea mediului propice investițiilor;
- controlul calitativ al producției – în scopul asigurării utilizării eficiente a fondurilor (creditelor).

---

[1] *Preşedintele Institutului Coreean pentru Economie şi Tehnologie; Guvernator al Băncii Coreei de Sud.*

G. Ambasadorul Makato Taniguchi[1] a susținut o prelegere pe tema **„Dezvoltarea raporturilor Nord-Sud”**, în cadrul căreia a acordat o atenție deosebită rolului ONU şi mai ales îmbunătățirii activității acestei organizații. Făcând o scurtă incursiune în istoria relațiilor Nord-Sud, lectorul a amintit că ideea unui astfel de dialog a fost avansată de preşedintele american Kennedy. La începutul anilor ’70 a fost lansată ideea alocării unui procent din PIB-ul țărilor dezvoltate pentru ajutorarea statelor în curs de dezvoltare, pe tema „Dezvoltarea şi materiile prime”. Începând cu 1974, a fost lansat şi sloganul „Noua ordine economică internațională”. Treptat însă, ONU a devenit o tribună a ideologiilor, ceea ce constituie o frână importantă în calea adoptării unor rezoluții. Multe subiecte sunt în prezent de neatins, datorită opoziției unor state care consideră problemele respective intangibile din considerente politice, religioase sau sociale. Spre exemplu, implicarea ONU în controlul natalității este blocată de state africane şi asiatice care pun religia mai presus de orice interese ale comunității mondiale. O altă problemă deosebit de acută este cea financiară. Spre exemplu, după conferința din 1981 de la Nairobi, consacrată protejării pădurilor, s-a căzut de acord asupra unor principii, dar nimeni nu s-a arătat dispus să finanțeze proiectele convenite.

În legătură cu activitatea OECD, Taniguchi consideră că, pentru a se lupta împotriva sărăciei, trebuie să se iasă din cercul vicios populație-sărăcie-mediu. În acest scop, un prim pas ar fi creşterea nivelului de reprezentare în cadrul discuțiilor.

Personalitățile guvernamentale cu adevărat competente nu au timpul necesar pentru negocieri care durează săptămâni, iar cei care participă nu dispun de competența necesară.

H. Un alt funcționar ONU, Göran Ohlin[2] (Suedia), a conferențiat pe tema **„Revizuirea termenului de nouă ordine internațională”**. Relevând faptul că, începând cu deceniul al şaptelea, ajutorul pentru dezvoltare a devenit o chestiune de morală politică, Ohlin arată că în prezent trăim o intensificare a îngrijorării. Țările dezvoltate vorbesc acum cu foarte multă circumspecție despre țările în curs de dezvoltare ca întreg, ele preferând sistemul multilateral sau chiar bilateral, în care este imposibil ajutorul nediscriminatoriu. Acest sistem este aspru criticat pentru că a condus la adâncirea discrepanțelor dintre țările în curs de dezvoltare: situația din Africa şi America Latină se înrăutățeşte, în timp ce alte țări (India, Pakistan) au obținut unele rezultate pozitive pe calea dezvoltării, iar altele au devenit chiar dezvoltate (Asia de Sud-Est). Agenția de prognoză a ONU sugerează că în deceniul ’90 **tendința de diferențiere economică** a țărilor în curs de dezvoltare va continua, adică Asia va continua cursul ascendent, iar în Africa şi America Latină situația se va înrăutăți,

---

[1] *Japonia - secretar general al OECD.*

[2] *Asistent al Secretariatului General al ONU pentru analize politice şi cercetare-dezvoltare.*

puternice şocuri externe urmând a se adăuga la enorma datorie a țărilor de pe cele două continente. Principalele elemente de sprijin ale actualei concepții ONU referitoare la dezvoltare sunt:

- încrederea în capacitatea fiecărei economii de a rezolva unele din problemele cu care se confruntă;
- în lipsa oricăror resurse financiare, trebuie găsite acele resurse cu care să se inițieze procesul de înviorare, chiar dacă toate problemele sunt „cele mai importante";
- astăzi, cu excepția Africii, problema populației este pe drumul cel bun, rata natalității fiind în scădere;
- se speră că enormele economii datorate reducerii cheltuielilor militare vor putea fi folosite în scopul dezvoltării.

Deşi un miliard de oameni trăiesc încă sub pragul sărăciei, au fost subliniate şi o serie de **rezultate pozitive** obținute în ultimii 30 de ani: durata medie a vieții a crescut în țările în curs de dezvoltare de la 46 la 62 de ani, asistența medicală este asigurată pentru 55% din populație – față de 43%, a crescut considerabil numărul celor care au asigurată apa de băut, au fost eradicate unele boli grave etc.

I. Ultima conferință a sesiunii, prezentată de **M. Lees**, a fost intitulată **„Ştiința şi tehnologia: elemente-cheie ale dezvoltării"**. Făcând o scurtă incursiune în istoria dezvoltării ştiinței şi tehnologiei, Lees a remarcat viteza mereu mai mare cu care se succed în zilele noastre inovările şi invențiile ştiințifice, precum şi cea cu care ele se difuzează (răspândesc) în lume. După ce în secolul XX s-a demonstrat că între cheltuielile pentru ştiință şi tehnologie, pe de o parte, şi dezvoltarea economică, pe de altă parte, există o legătură foarte strânsă, a apărut întrebarea fundamentală, şi anume: cum poate să rezolve guvernul problema ştiinței? În multe țări au fost create ministere ale ştiinței, în altele – departamente guvernamentale. În Olanda, cu 30 de ani în urmă, a fost stabilit un program ştiințific complex şi a fost înființat un departament al ştiinței, cu caracter interministerial.

În ceea ce priveşte modul în care ştiința poate rezolva problemele dezvoltării, lectorul a arătat că, plecând de la modelul „cercetare fundamentală – cercetare aplicată – proiectare – produs nou – piață", trebuie subliniat faptul că în țările în curs de dezvoltare trebuie să se pună accentul pe cercetarea aplicată; aceasta, la rândul ei, trebuie îndreptată nu spre producție (produs), aşa cum s-a întâmplat îndeosebi în țările cu planificare centralizată, ci spre piață (cerere). Important este să produci ce vrea cumpărătorul; acesta e unul din „secretele" succesului japonez. O altă problemă deosebit de acută, cu care se confruntă cvasitotalitatea țărilor în curs de dezvoltare, este cea a educației, a pregătirii cadrelor specializate. Mărimea capitalului este, de asemenea, determinantă pentru succesul activității de cercetare-dezvoltare. Rezultatele obținute în acest domeniu de către societățile mixte au fost dezamăgitoare,

pentru că ele singure nu pot rezolva problemele complexe care apar; numai o colaborare între guvern, universități, institute, sectorul particular şi cel public poate duce la succesul demersurilor ştiințifice ale unei economii în curs de dezvoltare.

Relevând internaționalizarea cooperării pentru operațiunile de design, producție, marketing, lectorul consideră că prin combinarea factorilor avantajoşi din fiecare țară se măresc considerabil avantajele comparative; acestea din urmă devin din ce în ce mai schimbătoare în situația actuală, când costul capitalului tinde să devină din ce în ce mai mare, datorită nivelului tehnologic crescând. O altă cauză a modificării avantajelor comparative este aceea că structura importurilor țărilor dezvoltate este în continuă schimbare, datorită proporției mari a serviciilor, pe de o parte, şi introducerii treptate în procesele de producție a materialelor noi (spre exemplu, cu numai 1 kg de fibre optice se pot asigura tot atâtea convorbiri telefonice pentru care ar fi fost necesare cabluri conținând o tonă de cupru).

Concluziile ce pot fi trase de țările în curs de dezvoltare din stadiul actual al problematicii cercetării şi dezvoltării sunt, în concepția lui
M. Lees, următoarele:

- guvernele trebuie să joace un rol esențial în procesul cercetării ştiințifice şi dezvoltării tehnologice;
- trebuie îmbunătățită interfața oameni de ştiință-parlament;
- activitatea tehnico-ştiințifică națională trebuie orientată spre problemele naționale, printre care, desigur, exportul deține un loc primordial;
- dezvoltarea legăturilor ştiințifice cu lumea;
- eforturile naționale trebuie supuse competiției internaționale, văzută ca modalitate de control valoric;
- trebuie încurajată colaborarea Sud-Sud, pentru că nu există nicio țară în curs de dezvoltare care să poată rezolva singură toate problemele cu care se confruntă pe tărâmul ştiinței şi tehnologiei;
- trebuie făcută o alegere perfectă a variantei pentru dezvoltarea ştiinței, în funcție de criterii solide. În acest domeniu, o țară nu trebuie să se ocupe de toate problemele, ci să se concentreze asupra acelora care corespund cel mai bine forței de muncă, posibilităților materiale, tradiției etc.

II. Cele patru grupuri de lucru din cadrul seminarului au avut ca teme de dezbatere:

A: Problemele dezvoltării țărilor africane.

B: Contextul internațional al dezvoltării.

C: Elemente-cheie ale dezvoltării autosusținute.

D: Problema datoriei externe şi politici monetare.

A. În raportul final al grupului de lucru „A”, se arată printre altele:

1. Situația curentă din Africa este critică, urmare a:

- creşterii poverii datoriei externe;
- ratei înalte de creştere a populației, în relație cu presiunea crescândă asupra mediului;
- declinului produsului național brut pe locuitor;
- deteriorării nivelului de trai;
- deficitelor externe (balanțe de plăți) şi interne (bugetele de stat etc.).

2. Cauzele crizei sunt atât endogene (lipsa unor strategii clare, conducerea defectuoasă, distorsiunile structurale, corupția), cât şi exogene (condițiile comerțului exterior, prețurile bunurilor, datoria); greutatea specifică a fiecărui factor este ea însăşi un subiect de discuție.

3. Împotriva crizei, un mare număr de țări africane au inițiat în deceniul trecut ample măsuri de ajustări structurale; rezultatele acestor programe sunt controversate.

4. Protecționismul nu este cea mai importantă restricție pentru Africa; dimpotrivă, liberalizarea comerțului (vezi cazul Pieței Comune) poate complica problemele Africii prin creşterea competiției cu alte țări în curs de dezvoltare.

5. Integrarea şi cooperarea regională nu au progresat, datorită unor cauze ca:

- lipsa de bunăvoință şi hotărâre politică;
- distribuirea inegală a beneficiilor;
- problemele convertibilității monetare;
- similaritatea, şi nu complementaritatea structurilor de producție.

6. Restructurarea sistemelor productive trebuie să urmărească:

- creşterea producției şi productivității în agricultură;
- conceperea unor strategii industriale realiste.

7. Baza instituțională şi umană trebuie întărită, prin:

- limitarea rolului statului şi eficientizarea activității acestuia;
- concentrarea intervenției statului asupra sectorului social;
- recunoaşterea rolului participării efective a femeii la dezvoltare.

8. Revizuirea teoriei şi practicii programelor de ajustări structurale.

B. Dedicate contextului internațional al dezvoltării, lucrările grupului de studiu „B” s-au încheiat cu următoarele concluzii:

1. Adoptarea abordării inițiale trebuie să cuprindă trei paşi:

- identificarea forțelor care operează în favoarea procesului dezvoltării (de exemplu, în zilele noastre, forțele pieței);
- definirea strategiei de dezvoltare, după identificarea gamei de opțiuni posibile;
- determinarea formelor pe care le poate lua strategia dezvoltării (tactica).

2. Analiza restricțiilor internaționale asupra strategiei naționale cuprinde:

- problemele mediului;
- progresul tehnic;
- politicile de redistribuire (fiscale, protecționismul, politicile comerciale, piața paralelă, serviciile sociale);
- valorile religioase şi culturale;
- pieţele financiare şi politicile monetare;
- strategiile corporațiilor transnaționale.

C. În cadrul discuțiilor grupei de lucru „C”, pe marginea elementelor-cheie ale creşterii autosusținute, s-au relevat, printre altele:

- definirea unui proiect macroeconomic ca fiind „susținut” (sustainable) dacă aduce profituri pe un termen relativ lung;
- se vehiculează tot mai des ideea că fabricile construite în urma licitațiilor duc la rezultate negative din punctul de vedere al standardelor ecologice, pentru că proiectanții sunt tentați să minimizeze costurile, în defavoarea sistemelor antipoluante;
- țările dezvoltate au alocat pentru reducerea poluării aproximativ 2-3% din PNB, ceea ce le-a conferit beneficiul calității, care duce implicit la competitivitate;
- în legătură cu resursele neregenerabile, se pune problema ratei optime de utilizare, în scopul maximizării profiturilor viitoare. Marea necunoscută este însă alternativa la problema energetică, momentul găsirii unei surse ieftine, sigure, uniform distribuite de energie;
- se discută mult despre regândirea noțiunii de suveranitate a unei țări în legătură cu utilizarea unor resurse, dacă prin această utilizare se aduc prejudicii (ecologice) şi altor țări; spre exemplu, deşi foarte multe state „plătesc” despăduririle din Brazilia, ele sunt în acelaşi timp foarte îngrijorate de efectele negative profunde ale deteriorării pădurilor amazoniene;
- s-a subliniat rolul ramurilor industriale mici consumatoare de energie, capital şi materii prime.

III. În cedrul discuțiilor purtate cu o serie de lectori şi participanți la seminar (Sung Sang Park, M. Taniguchi, M. Lees etc.), am desprins câteva păreri comune în legătură cu perspectivele economiei româneşti:

- au fost exprimate opinii optimiste, bazate pe o serie de elemente specifice României, ca: lipsa datoriei externe, fertilitatea solului, disponibilul de resurse naturale, condițiile naturale favorabile turismului;
- necesitatea atragerii capitalului străin, în special în ramuri producătoare de bunuri materiale;
- condiții esențiale pentru atragerea investitorilor străini: democratizarea vieții politice şi economice, stabilitatea, încurajarea inițiativei particulare, asigurarea condițiilor de repatriere a veniturilor în devize convertibile;

- deşi sunt recunoscute unele posibile riscuri sociale, a fost recomandată terapia-şoc; interlocutorii au apreciat că nivelul şomajului nu se va ridica foarte mult, datorită faptului că piața produselor şi serviciilor înregistrează în prezent un enorm deficit al ofertei; nici inflația nu este susceptibilă de a deveni galopantă, datorită nivelului scăzut al veniturilor majorității populației;
- privatizarea nu trebuie făcută lent şi numai în sectorul serviciilor sau întreprinderilor foarte mici; ea trebuie să fie însoțită de înființarea pieței capitalului;
- orice tranzacție (inclusiv vânzarea de terenuri sau clădiri de către stat) trebuie făcută prin licitații publice, şi nu în „secret", la prețuri de nimic;
- adoptarea unei politici adecvate de impozitare a veniturilor trebuie însoțită de găsirea celor mai bune procedee de asigurare a incoruptibilității organelor fiscale investite cu funcția de control al veniturilor;
- deşi nu este considerată cea mai bună soluție, a fost amintită şi posibilitatea apelării la credite externe masive, dar cu condiția utilizării lor pentru dotarea cu tehnologie de vârf a industriei, agriculturii, transporturilor şi telecomunicațiilor.

Toate celelalte țări est-europene care au adoptat calea reformelor se află acum în competiție, împreună cu România, pentru aproximativ aceleaşi resurse atrase şi pentru penetrarea pe aceleaşi piețe, iar structurile lor productive sunt mai degrabă similare decât complementare. Plecând de la această constatare, concluzia care se poate trage este că un eventual eşec pe calea reformelor sau o întârziere nejustificată a celor mai eficiente măsuri pot avea consecințe ireparabile pentru viitorul economiei româneşti. Un rol deosebit îl poate juca activitatea de cercetare economică, de pe poziții obiective, care îşi poate aduce contribuția la determinarea „drumului critic" pe care trebuie să îl parcurgem în următorii ani.

INSTITUTUL DE CERCETARE A RELAȚIILOR INTERRAMURI

GRECIA – DIN EXPERIENȚA UNEI ECONOMII DE PIAȚĂ

Alexandru MIHĂILESCU

1. Sectorul de stat în economie

În agricultură, proprietatea de stat este practic inexistentă. Dominantă este mica proprietate privată; cooperația din agricultură vizează comercializarea, şi nu domeniul producției propriu-zise.

În industria prelucrătoare, statul controlează circa 35% din activitate, în special în industria de armament, în şantierele navale, în prelucrarea petrolului (din cele 4 rafinării existente, 2 sunt de stat şi livrează pieței interne şi 2 sunt particulare şi livrează pieței externe). În industria uşoară şi în cea alimentară, proprietatea de stat are o pondere foarte redusă.

În sectorul serviciilor, sunt unele domenii în care proprietatea de stat are o pondere redusă şi alte domenii în care ponderea acestei forme de proprietate este mare. Astfel, în comerțul interior, toate unitățile sunt practic în proprietate privată sau familială ori funcționează ca societăți anonime. În proprietatea statului sunt numai free shop-urile din porturi şi aerodromuri, care funcționează începând din anul 1978 şi care sunt date prin licitație unor particulari spre a fi administrate. De asemenea, şi în comerțul exterior, dominantă este forma de proprietate privată.

În schimb, în proprietatea statului, în proporție de aproape 100%, se află transportul feroviar, transportul aerian, poşta şi telecomunicațiile şi transportul urban. Tot precumpănitor de stat este învățământul şcolar şi universitar, ca şi asistența medicală din spitale.

În cazul firmelor mixte (cu participare străină) de producție şi de comercializare, partea greacă de capital este privată. Grecia are câteva sute de astfel de firme mixte, dintre care 25 sunt constituite împreună cu țări din Europa de Est.

2. Firmele industriale mici şi mijlocii

Din această categorie, în Grecia se consideră că fac parte firmele cu cel mult 100 de angajați. Aceste firme reprezintă, în Grecia, 99,6% din numărul total de firme industriale (în SUA: 95%).

Dimensiunea medie a firmelor mici şi mijlocii este, în Grecia, de 3 persoane (în SUA: 50 de persoane). Existența unui număr foarte mare de firme extrem de mici constituie o piedică în calea creşterii productivității muncii şi a competitivității produselor realizate.

Se consideră că tipul optim de firmă din categoria menționată trebuie să aibă 40-60 de angajați, un şef şi 2 manageri, să dispună în proporție de 65% de capital propriu şi de 35% de capital împrumutat. Astfel de firme pot face şi un considerabil export (posibilitate confirmată de multe cazuri de astfel de firme din Grecia).

Pentru constituirea firmelor mici şi mijlocii sunt necesare, în prezent, 4 aprobări de la foruri diferite (Inspecția Financiară, un organism local al Ministerului Industriei, serviciul de urbanism şi pompieri) cu autoritate locală. Deci, în prezent, toate aprobările se obțin pe plan local. În trecut erau necesare 9 aprobări, dintre care unele se obțineau de la instituții centrale. Se consideră că ideal ar fi ca cei interesați în constituirea unor astfel de firme să se adreseze unei singure agenții care să faciliteze realizarea tuturor demersurilor şi formalităților pentru care, în prezent, întreprinzătorii potențiali se adresează celor 4 foruri menționate mai sus.

Se consideră că o problemă deosebit de importantă, în cazul Greciei, este asigurarea, printr-o legislație severă şi printr-un control corespunzător, a evitării evaziunii fiscale ca urmare a declarării unor venituri mult mai mici decât cele reale.

Sunt mai multe modalități prin care statul sprijină constituirea şi activitatea firmelor mici şi mijlocii. O astfel de modalitate constă în acordarea unor mijloace financiare cu titlu gratuit, dacă constituirea acestor firme are loc în anumite zone ale țării, ceea ce derivă din politica statului de dezvoltare în profil teritorial a economiei greceşti. Există 4 zone distincte. Prima cuprinde regiunea Atenei şi Salonicului. Cei ce constituie firme în această zonă nu primesc nici un ajutor, pentru a nu încuraja crearea de noi firme în regiuni în care densitatea acestor firme este deja foarte mare. Pentru cei ce constituie astfel de firme în celelalte 3 zone, se acordă un ajutor de la bugetul statului, reprezentând o cotă parte procentuală din capitalul inițial, care este cuprinsă între 5 şi 40%, în mod diferențiat în funcție de zonă şi de domeniul de activitate. De asemenea, firmele mici şi mijlocii din ultimele 3 zone beneficiază de credite cu dobânzi mai mici (cu până la 40%) decât dobânda normală practicată de bănci (care, în prezent, este de 18,5%).

O altă modalitate de ajutorare a firmelor mici şi mijlocii, pe linia promovării exporturilor, o constituie organizarea de expoziții (în țară şi peste hotare), precum şi a deplasării unor întreprinzători interesați la expoziții străine din alte țări. O parte considerabilă a cheltuielilor implicate de aceste acțiuni este suportată de către stat.

De asemenea, firmele mici şi mijlocii sunt sprijinite prin furnizarea de informații cu privire la piața internă şi la cea externă, precum şi prin pregătirea

de cadre de specialitate, o parte a cheltuielilor implicate de aceste activități fiind suportată de stat.

3. Cooperația în agricultură

A demarat la începutul acestui secol. Reglementări privind organizarea şi funcționarea cooperativelor agricole au fost adoptate în anii 1915, 1979 şi 1985.

În prezent, circa 800.000 de țărani sunt membri ai cooperativelor agricole, reprezentând 95% din numărul total de țărani.

În agricultura Greciei, cooperația vizează numai comercializarea produselor, nu şi activitatea de producție. În trecut s-a încercat organizarea unor cooperative care să vizeze şi activitatea de producție, dar rezultatele au fost extrem de nesatisfăcătoare, astfel încât această acțiune a eşuat.

Țăranii cooperatori beneficiază de multă libertate de acțiune, atât în ceea ce priveşte ieşirea din cooperative, cât şi în privința comercializării produselor lor (îşi pot vinde direct produsele, nu numai prin intermediul cooperativelor).

O influență deosebit de mare asupra agriculturii Greciei o au reglementările din cadrul Pieței Comune, care se referă la prețurile de comercializare, la credite şi ajutoare şi, implicit, la nivelul producției realizate.

Se consideră că o greşeală care s-a făcut în Grecia constă în superprotecția țăranului, astfel încât nu a fost dezvoltat, în suficientă măsură, spiritul de întreprinzător al acestuia, pentru ca acesta să fie capabil să acționeze pe piața liberă (să ştie să se informeze, să-şi asume riscuri, să investească etc.). De asemenea, se consideră că în consiliile de administrație ale cooperativelor nu sunt suficienți specialişti bine pregătiți, în special pe probleme economice şi de conducere (manageri moderni).

4. Prețurile şi tarifele

Toate produsele şi serviciile se împart în două mari categorii:

1) produse şi servicii cu prețuri şi, respectiv, tarife controlate de stat; acestea sunt produse şi servicii care satisfac nevoi vitale ale populației (în total 207 poziții – produse şi servicii);

2) produse şi servicii cu prețuri şi, respectiv, tarife stabilite liber, neaflate sub controlul statului (toate celelalte produse şi servicii, în afara celor 207 poziții incluse în prima categorie).

Prima categorie de produse şi servicii, dintre cele menționate mai sus, se compune, la rândul său, din două grupe, şi anume:

1.1. produse şi servicii cu prețuri şi tarife fixate de stat (10 poziții) şi produse şi servicii cu prețuri şi tarife controlate de stat (111 poziții);

1.2. produse şi servicii cu prețuri şi tarife controlate pentru evitarea unor câştiguri excesive (86 de poziții).

Din grupa 1.1 fac parte, în general, produse agricole şi alimente, dar şi alte produse (îmbrăcăminte şi încălţăminte sport; piese de schimb şi accesorii noi pentru autoturisme, motociclete, biciclete, maşini agricole etc.; benzina de diferite tipuri; chibrituri, medicamente etc.).

Din grupa 1.2 fac parte, în general, produse nealimentare şi servicii destinate populației (care nu sunt de primă necesitate).

Pe termen lung, se constată o tendință de liberalizare tot mai accentuată a prețurilor şi tarifelor, de trecere treptată a produselor şi serviciilor din grupa 1.1 în grupa 1.2 şi din prima categorie în cea de-a doua.

Pentru produsele de import există reguli speciale de exercitare a controlului de către stat asupra prețurilor.

La unele produse alimentare, prețurile sunt fixate astfel încât să oblige pe vânzător la practicarea, în general, a unor prețuri rezonabile. De exemplu, prețul pâinii albe este fixat de stat şi, totodată, acest produs trebuie, în mod obligatoriu şi în permanență, să fie în vânzare. Astfel, deşi prețurile celorlalte produse de panificație nu sunt fixate de stat, ele sunt influențate de prețul maximal fixat la produsul de bază (pâinea albă).

Când consideră necesar, statul recurge la diferite modalități de influențare a cererii şi ofertei, astfel încât acestea să ajungă într-o stare de echilibru, inclusiv prin stimularea exportului sau facilitarea importului.

5. Despre protejarea concurenței (Legea 703/1977)

Introducere

Până în anul 1977, în Grecia, nu exista o legislație referitoare la protejarea concurenței. Astfel de legislații există, de mulți ani, în majoritatea țărilor europene occidentale şi în cadrul comunităților europene. Dezvoltarea însă a industriei greceşti, care s-a realizat în ultimii ani, şi noile condiții social-economice au impus-o în mod necesar.

Astfel, pe 2 septembrie 1977, s-a dat publicității, în ziarul guvernului, Legea 703 „Despre controlul monopolurilor şi oligopolurilor şi protejarea concurenței libere”, cu care s-a promulgat şi în Grecia o astfel de reglementare în domeniul concurenței dintre întreprinderi.

Această lege are drept scop să protejeze concurența dintre întreprinderi şi să urmărească comportamentul monopolurilor şi oligopolurilor pe piață.

Este cunoscut faptul că concurența este sufletul şi nervul unei economii libere, care are drept scop să realizeze prețuri cât mai mici, condiții mai favorabile pentru schimb şi o calitate mai bună a produselor.

Concurența liberă dintre întreprinderi – private sau publice – asigură, pentru consumatori, posibilitatea alegerii între diferite produse care sunt oferite la prețuri mai reduse. De asemenea, concurența le face pe întreprinderi capabile să-şi promoveze interesele economice şi constituie un factor puternic

al progresului tehnic şi economic, întrucât întreprinderile concurente sunt stimulate să inoveze permanent.

Sistemul concurenței libere nu exclude intervenția puterii de stat, din următoarele motive:

1. Dacă este lăsată fără control, activitatea pieței poate degenera.

Unele întreprinderi pot recurge la mijloace ilicite sau să stabilească între ele înțelegeri care împiedică pe consumator să beneficieze de avantajele concurenței. Concurența poate, de asemenea, să se intensifice într-o asemenea măsură încât să se autodistrugă în cadrul unui proces de concentrare economică, care se încheie cu crearea monopolurilor. Pentru a fi evitate aceste pericole, a fost promulgată această lege care permite intervenția statului de câte ori este periclitată concurența legală şi autentică.

2. Activitatea necontrolată a pieței nu permite realizarea unor obiective economice, cum este dezvoltarea rapidă a tehnologiei moderne sau restructurarea unor domenii care întâmpină dificultăți, precum şi a unor obiective sociale, cum este soluționarea problemelor care sunt generate de restructurări, a celor privind nivelarea inegalităților regionale etc. În aceste cazuri, acordarea de ajutor economic de către stat este, în mod frecvent, necesară, pentru un anumit interval de timp.

Până la intrarea în vigoare a Legii 703/'77, exista Legea 146/14, „Despre concurența ilegală", care a şi fost folosită de multe ori pentru protejarea concurenței libere, în principal însă a jucat rolul de mijloc legal pentru protejarea individuală a întreprinderilor cu pierderi, şi nu ca legislație de protejare sistematică generală a structurii concurențiale a economiei şi a mecanismelor acesteia, cu intervenția unui organ de stat responsabil.

Cu Legea 703/77, sunt instituite următoarele organe pentru aplicarea acestei legi:

1. Serviciul de Protejare a Concurenței care are drept sarcină aplicarea dispozițiilor acestei legi.

2. Comitetul de Protejare a Concurenței (CPC), în competența căruia se află publicarea hotărârilor şi acordarea de consultanță.

Acest Comitet, odată cu aderarea țării la Comunitatea Economică Europeană (CEE), în paralel cu misiunea sa pe plan național privind protejarea concurenței, asigură, în mod similar, respectarea şi aplicarea regulilor referitoare la concurență ale CEE şi colaborează cu serviciul similar al acesteia.

Principalele dispoziții ale legii

I. Ce interzice legea

Principalele interdicții ale legii sunt reglementate prin articolele 1 şi 2. Articolul 1 stabileşte **acțiunile interzise**, iar articolul 2 se referă la folosirea abuzivă a poziției dominante a uneia sau mai multor întreprinderi pe piață.

Prin articolul 1 paragraful 1, sunt interzise:

a. toate înțelegerile între întreprinderi;

b. toate hotărârile de unire a întreprinderilor;

c. acțiunile armonizate, de orice tip, ale întreprinderilor, care au ca obiect sau ca rezultat îngrădirea sau denaturarea concurenței;

Din aceste colaborări interzise fac parte, în mod deosebit, cele care:

a. determină, în mod direct sau indirect, prețurile de cumpărare sau de vânzare sau alte condiții ale schimbului;

b. limitează sau controlează producția, plasamentul, dezvoltarea tehnologică sau investițiile;

c. împart piețele sau sursele de aprovizionare;

d. aplică condiții inegale, în special pe cele care țintesc spre refuzul nejustificat privind vânzările sau cumpărările sau alte acte ale schimburilor, într-un mod în care îngreunează acțiunea liberă a concurenței;

e. condiționează realizarea acordurilor (contractelor) de acceptarea de către concurență a unor prevederi suplimentare care, prin natura lor sau conform obiceiurilor comerciale, nu sunt legate de obiectul acestor acorduri (contracte).

Cazurile de mai sus nu epuizează prevederile articolului 1 paragraful 1 şi ar putea fi redate (în acest sens) şi alte cazuri.

Potrivit articolului 1 paragraful 2, toate acordurile şi hotărârile care sunt interzise de articolul 1 paragraful 1 sunt cu desăvârşire nule, cu excepția cazurilor în care se prevede altfel în lege.

Conform articolul 2, se interzice folosirea abuzivă de către una sau mai multe întreprinderi a poziției dominante a acestora pe ansamblul sau pe o parte a pieței autohtone.

Folosirea abuzivă a poziției dominante constă în special în:

a. constrângerea directă sau indirectă de stabilire a prețurilor de cumpărare sau vânzare sau a altor condiții ale schimbului care nu sunt rezonabile (juste);
b. limitarea producției, a consumului sau a dezvoltării tehnologice, spre paguba consumatorului;
c. aplicarea unor condiții inegale, în special a celor ce țintesc refuzul nejustificat privind vânzările, cumpărările sau alte acte ale schimbului, într-un astfel de mod încât câteva întreprinderi să ajungă într-o situație dezavantajoasă în cadrul concurenței.
d. condiționarea realizării acordurilor (contractelor) de acceptarea de către concurență a unor condiții suplimentare care, după natura lor sau conform obiceiurilor comerciale, nu sunt legate de obiectul acestor acorduri (contracte).

II. Ce permite legea

1. Fuziuni

Fuziunea întreprinderilor, fie prin înfiinţarea unei noi întreprinderi, fie prin absorbirea uneia sau mai multora de către alta, fie cumpărarea uneia sau mai multora de către alta, nu intră sub incidenţa interdicţiei din articolul 1 paragraful 1 al legii.

2. Colaborări pentru export

Prevederile legii nu au aplicabilitate la înţelegerile, hotărârile şi situaţiile de armonizare a acţiunilor care prevăd, în mod exclusiv, asigurarea, promovarea şi intensificarea exporturilor, în ipoteza că se contribuie la respectarea îndatoririlor internaţionale ale ţării. Acelaşi articol stabileşte prevederi diferenţiate pentru categorii de întreprinderi sau de produse.

III. Situaţiile de exceptare de la acţiunea articolului 1 paragraful 1, cu aprobarea CPC

Pentru ca înţelegerile să fie considerate excepţii, trebuie să fie îndeplinite, în mod cumulativ, următoarele trei condiţii:

a. să contribuie la creşterea volumului producţiei sau al repartiţiei produselor sau la promovarea progresului tehnic şi economic, iar consumatorul să participe la foloasele care rezultă;

b. să nu fixeze întreprinderilor restricţii mai severe decât cele necesare înfăptuirii scopurilor de mai sus;

c. să nu acorde întreprinderilor posibilitatea de a anula concurenţa într-o mare parte a pieţei respective. Ca să fie viabilă excepţia, trebuie ca colaborarea să fie făcută cunoscută din timp de către Serviciul de Protejare a Concurenţei (SPC).

IV. Îndatoriri ale întreprinderilor sau ale uniunilor acestora

A. Declararea vechilor colaborări

Întreprinderile care au încheiat înţelegeri, au adoptat hotărâri în acest sens şi au avut o activitate armonizată înainte de promulgarea legii sunt obligate să aducă acest lucru la cunoştinţă SPC în termen de 4 luni de la întrarea în vigoare a legii.

B. Declararea noilor colaborări

Întreprinderile care încheie înţelegeri, adoptă hotărâri în acest sens şi cu activitate armonizată, de la intrarea în vigoare a legii, sunt obligate să le declare la SPC în decurs de 30 de zile de la încheierea înţelegerilor.

C. Declararea fuziunilor de întreprinderi

Fuziunile de întreprinderi, chiar dacă sunt permise, trebuie să fie declarate la SPC în temem de 30 de zile de la fuziune.

Întreprinderile sau uniunile de întreprinderi sunt obligate, de asemenea:

a. să transmită la SPC informații corecte referitoare la modul de aplicare a legii, prin intermediul persoanelor competente, atunci când acestea sunt solicitate; să nu refuze, să nu facă dificultăți în obținerea acestor informații;

b. să nu împiedice desfăşurarea cercetărilor de către SPC.

D. Consecințe ale declarării colaborărilor

1. Când sunt declarate, în mod legal, colaborările sunt considerate provizoriu valabile până la luarea deciziei de către CPC.

2. Dacă colaborările există la intrarea în vigoare a legii, dar nu sunt declarate, ele sunt nule de la intrarea în vigoare a legii.

3. Dacă colaborările se fac după intrarea în vigoare a legii şi nu sunt declarate, atunci ele sunt nule din momentul când ele s-au făcut.

V. Drepturile întreprinderilor sau ale uniunilor de întreprinderi

A. Întreprinderile interesate sau uniunile respective de întreprinderi, având declarate colaborările, sunt îndreptățite să solicite de la CPC acordarea certificatului de neîncălcare a dispozițiilor legii.

Cu aceasta, CPC atestă, în termen de 2 luni de la înaintarea cererii, că, în baza prevederilor cunoscute, nu este considerată încălcare a dispozițiilor articolului 1 paragraful 1 şi ale articolului 2 ale legii.

Certificatul se dă şi pentru colaborări care urmează să se realizeze în viitor. Deci o întreprindere sau o uniune de întreprinderi poate să depună la SPC schema colaborării la care urmează să participe şi să fie sigură de emiterea certificatului respectiv.

B.1. Orice persoană fizică sau juridică are dreptul să anunțe la SPC orice încălcare a prevederilor legii.

B.2. Funcționarii publici, lucrătorii din întreprinderile publice sau de folos social şi cei angajați temporar în servicii publice au datoria să anunțe la SPC orice aspect aflat în legătură cu încălcarea prevederilor legii.

Aria de aplicabilitate a Legii 703/77

Legea are aplicabilitate la toate restricțiile impuse concurenței în țară, chiar dacă acestea se datorează înțelegerilor dintre întreprinderi, hotărârilor unor uniuni de întreprinderi sau unei activități armonizate a acestora, care se înfăptuiesc în afara țării sau se datorează unor întreprinderi sau uniunii de întreprinderi care nu sunt stabilite în țară.

INSTITUTUL DE FINANȚE, PREȚURI ŞI PROBLEME VALUTARE

BUGETUL DE STAT AL BULGARIEI PE 1990

Mariana ABABI

Bugetul de stat al Bulgariei, aprobat în martie a.c., porneşte de la o realizare a VN în 1989, față de 1988, în proporție de 99,6% şi de la o situație de criză, al cărui semn sigur este şi deficitul bugetar de 1,2 mld. leva, cum apreciază cotidianul bulgar Rabotnicesco Delo, din 7.03. 1990. Datoria externă reprezintă în acest moment 10,8 mld. dolari, cea internă 11 mld. leva.

În bugetul aprobat şi ale cărui cifre de bază nu sunt date publicității, investițiile reprezintă cu 7,8 mil. leva mai puțin decât în anul precedent, dotațiile sunt reduse cu 1,653 mld. leva şi se elimină cheltuielile de reprezentare. Cheltuielile pentru administrația de stat îl vor costa pe plătitorul de impozite cu 53 milioane leva mai puțin; în cursul anului se aşteaptă noi reduceri de investiții şi de sume alocate acestora.

Cheltuielile prevăzute pentru apărare reprezintă 1,656 mld. leva, cele pentru securitate 355 mld. leva. Numai pentru susținerea firmelor cu pierderi şi cu rentabilitate scăzută dotațiile se vor cifra la 1,4 mld. leva.

Neconcordanța dintre veniturile şi cheltuielile băneşti ale populației se prelimină la 2 mld. leva. Sumele pentru asigurări sociale vor creşte cu 7,9%, cele pentru ocrotirea sănătății cu 35% față de anul trecut. Numai pentru aceasta se va aloca 5,5% din venitul național.

În afară de numeroasele întreprinderi cu pierderi sau care nu realizează beneficii (o cotă impresionantă din buget, în valoare de aproape 1/4 din volumul bugetului, este alocată subsidiilor, adaosurilor şi primelor), finanțele țării sunt grevate de sume importante blocate în construcții neterminate, peste 14 mld. leva, în loc de 6-7 mld. leva cât ar fi normal.

Pentru anul 1990, guvernul prevede o reducere a investițiilor cu 26% şi a lucrărilor de construcții-montaj cu 30%.

Grupa B va creşte de la 37 la 39,8% din volumul producției industriale. Se vor construi 61 mii de apartamente, din care pe seama economiei 22-23 mii de apartamente. În următorii 5 ani se vor cheltui 2 mld. leva şi 600 mld. dolari pentru programul ecologic.

Un accent deosebit se pune în Bulgaria pe introducerea unui nou sistem de impozite. Pentru început, se va introduce impozitul unic pe beneficiu şi impozitul unic progresiv pe veniturile personale ale cetățenilor. De la 1 iulie a.c., se desființează impozitul pe celibat.

Din anul următor, respectiv 1991, Adunarea Națională va stabili mărimea circulației băneşti, nivelul datoriei interne şi externe.

BUGETUL DE STAT AL REPUBLICII FEDERATIVE CEHĂ ŞI SLOVACĂ, PE ANUL 1990

Mariana ABABI

La sfârşitul anului 1989, ministrul finanțelor, Václav Klaus, a propus Adunării Federale o situație de compromis, adică pentru perioada 1.01.1990 – 31.03.1990 să se pornească de la suma globală de 330 mld. coroane.

În trimestrul I. 1990 se vor efectua 22,3% din cheltuielile prevăzute pentru întregul an, în sfera socială se va cheltui 25%, dotațiile pentru organizațiile economice şi cooperative agricole vor reprezenta 17% din suma aferentă întregului an.

În cursul lunii martie s-a discutat şi aprobat proiectul bugetului de stat al Federației Cehoslovace pe 1990.

Tendințele negative ale evoluției bugetare au făcut ca gospodărirea bugetară în 1989 să se încheie cu un deficit de circa 7 mld. coroane. După desființarea verigii medii de conducere (centrala), într-o situație mai proastă se află întreprinderile mai slabe, care înainte se bazau pe mijloacele redistribuite prin intermediul centralei şi al sectorului.

După mulți ani, în proiectul de buget se propune un excedent de 5,4 mld. coroane. S-ar părea că în noua politică financiară este o contradicție. Se pare că peste tot este nevoie să se investească, să se repare şi să se modernizeze, dar în acelaşi timp guvernul limitează cheltuielile. În fapt, limitarea cheltuielilor are rolul de a înlătura dezechilibrul în economie şi a crea astfel condiții pentru o dezvoltare economică sănătoasă, în viitor.

Se prevede, de altfel, posibilitatea ca, în cazul nerealizării veniturilor, să se poată interveni la cheltuieli în cursul anului.

Legea bugetului de stat a Federației Cehoslovace pe anul 1990 prevede la venituri 137,3 mld. coroane, iar la cheltuieli 131,9 mld. coroane, din care dotațiile nominalizate la bugetele de stat reprezintă, pentru Republica Cehă, 31,7 mld. coroane, iar pentru Republica Slovacă, 20,1 mld. coroane, iar dotațiile globale 2,6 mld. coroane şi, respectiv, 1,6 mld. coroane.

Rezerva bugetară a guvernului şi celelalte rezerve nominalizate se ridică la 2,3 mld. coroane.

Veniturile totale ale statului ar trebui să ajungă în la suma de 420,2 mld. coroane, ceea ce reprezintă față de 1989 o creştere de 2,9%. Aproape 1/2 din aceste venituri constituie impozite şi vărsăminte din sfera întreprinderilor. O sursă importantă a veniturilor sistemului bugetar rămâne în continuare ICM. Încasarea lui netă reduce în mare măsură aşa-numitul impozit negativ apărut în cazurile în care prețurile cu ridicata sunt mai mari decât prețurile cu

amănuntul. Impozitul negativ pe circulația mărfurilor se cifrează în proiect la 50 mld. coroane, ceea ce, după părerea ministrului finanțelor, reprezintă o mare povară pentru buget.

Ministrul finanțelor s-a referit mai pe larg la noua reglementare a impozitelor, care va aduce elementele dorite: obiectivitate, unitatea cotelor de impozit, o împovărare mai redusă a beneficiului, înlăturarea oricărei posibilități de redistribuire a veniturilor între întreprinderi şi întreprinderi şi sectoare.

Se prevede trecerea în bugetele republicilor a unei părți din impozitele organizațiilor conduse federal, şi anume impozitul pe volumul salariilor. Acest impozit se apreciază în 43 mld. coroane, ceea ce ar însemna pentru Cehia un plus de venituri bugetare de 32 mld. coroane şi pentru Slovacia de 10,3 mld. coroane. Se propune să se lase republicilor şi o parte din ICM.

Referitor la impozitul pe venit, noua reglementare porneşte de la cerința creării unor obligații de impunere relativ egale. La întreprinderile de stat ai căror fondatori sunt consiliile populare, la cooperativele de producție şi alte organizații, inclusiv obşteşti, cota este de 55% din baza care depăşeşte 200 mii coroane. La bănci şi instituțiile de asigurări care vor apărea ca întreprinderi cooperatiste sau societăți pe acțiuni, la întreprinderile cooperatiste pentru comerț exterior, cota va fi aceeaşi ca la vărsămintele la buget. La întreprinderile cu participare străină de capital, cota va fi de 40%.

În perspectivă – se vorbeşte de anul 1992 – se va trece de la ICM la TVA (taxă pe valoarea adăugată).

A treia componentă de bază a veniturilor bugetare o constituie impozitele şi taxele de la populație, unde rolul hotărâtor îl joacă în continuare impozitul pe salarii. Odată cu dezvoltarea întreprinderilor particulare ale cetățenilor, creşte importanța impozitului pe veniturile populației, la care deocamdată se acordă mari facilitați.

Acțiunea antiinflaționistă şi transformatoare a politicii bugetare se manifestă în noul buget, în primul rând, în reducerea dotațiilor pentru sfera întreprinderilor şi în limitarea cheltuielilor pentru scopuri neproductive. Dotațiile globale acordate organizațiilor economice, inclusiv c.a.p., se reduc cu 10%. Ponderea acestor dotații în cheltuielile globale ale bugetului scade de la 19,2% în 1989 la 17,1% în 1990.

Măsurile luate reprezintă un prim pas. Volumul dotațiilor bugetare acordate întreprinderilor este în continuare exagerat şi, în anii următori, ritmul reducerii sale va trebui accelerat.

O altă direcție de bază a tendințelor de limitare a cheltuielilor bugetare exagerate este domeniul cheltuielilor pentru scopuri nepro-
ductive. Capitolul principal îl reprezintă aici cheltuielile pentru apărare, securitate şi alte cheltuieli asemănătoare, care, în comparație cu bugetul inițial, scad cu 12,5%.

Dotațiile de la fondul de stat pentru fertilizarea terenului se vor reduce cu 30%, cele la instrumentele economico-financiare în comerțul exterior cu cca 2,5 mld. coroane. Aceasta va fi legată de efectele modificării cursurilor valutare.

Ponderea bugetului statului în finanțarea nevoilor fără caracter de investiții ale dezvoltării tehnico-ştiințifice trebuie să scadă de la 38,8% la 33,5%.

Dotațiile acordate complexului agroalimentar, care primeşte cele mai multe dotații, se vor reduce față de proiectul inițial cu 13%, cele pentru extracția de minereuri cu 1/3. Dotațiile pentru investiții sunt mai mari cu 16,4%, dar față de bugetul pe anul trecut reprezinte o creştere de 1,1%. Nu se modifică cheltuielile pentru asigurări sociale (102,9 mld. coroane), sănătate (36 mld. coroane) şi învățământ (31 mld. coroane), un „sprijin generos" capătă construcția de locuințe individuală. Cheltuielile totale fără caracter de investiții pentru populație reprezintă 200 mld. coroane, adică 48% din cheltuielile bugetului, cu o creştere de 6,6% față de 1989, în timp ce cheltuielile cresc cu numai 1,6% şi veniturile cu 2,9%.

În legătură cu privatizarea, ministrul finanțelor a subliniat că un rol important joacă Comisia pentru administrarea patrimoniului național şi privatizarea sa. Mai întâi, va trebui să se încerce trecerea economiei în stare privatizabilă, adică trecerea întreprinderilor de stat în societăți pe acțiuni. Apoi, în unele cazuri, consiliile lor de administrație vor trece societățile pe acțiuni la forma particulară, fie națională, fie străină. O parte însemnată a economiei va rămâne în proprietatea statului – cum ar fi căile ferate, gospodărirea apelor şi altele. Cel mai repede ar trebui să se privatizeze sfera comunală.

O mare atenție se acordă reaşezării prețurilor, dar nu pe primul plan. Ministrul finanțelor V. Klaus propune un complex de măsuri în 4 etape: o politică monetară şi financiară foarte restrictivă care să frâneze presiunea inflaționistă; definirea relațiilor de proprietate; reforma prețurilor de toate tipurile – cu amănuntul, cu ridicata, de achiziție, inclusiv a cursurilor; aspectul extern de comerț exterior al acestui proces reformator.

Guvernul pregăteşte noua lege a regulilor bugetare pentru proiectul bugetelor de stat pe 1991.

BUGETUL DE STAT
AL POLONIEI ÎN ANUL 1990

Mariana ABABI

Pentru anul 1990, bugetul Poloniei se prevede echilibrat, în sumă de 196.166,7 mld. zloți.

La venituri, structura bugetului se prezintă astfel: impozit pe creşterea retribuției 900,0 mld. zloți, vărsămintele întreprinderilor şi altor unități economice 166.858,5 mld. zloți, vărsămintele instituțiilor financiare şi de asigurări 10.340,4 mld. zloți, vărsămintele unităților prestatoare de servicii sociale şi culturale 732,5 mld. zloți, vărsămintele unităților administrației de stat, procuraturii, securității, ocrotirii publice şi apărării naționale 960,5 mld. zloți, impozite şi taxe din economia nesocializată 8.321,5 mld. zloți, impozite şi taxe de la populație 2.739,9 mld. zloți, influențe din emisiunea de bonuri de tezaur 4.116,0 mld. zloți, ICM 47.220 mld. zloți, impozit pe venit 43.000 mld. zloți.

La cheltuieli, structura bugetului de stat se prezintă astfel: dotații pentru întreprinderi 28.892,1 mld. zloți, din care dotații nominalizate (18.085 mld. zloți), dotații pentru gospodăria comunală şi locativă (4.479,4 mld. zloți), dotații pentru întreprinderile agricole (557,8 mld. zloți), dotații la fondul serviciului datoriei externe 7.066,9 mld. zloți, asigurări sociale 22.254,1 mld. zloți, cheltuieli curente în sfera bugetară 110.315,4 mld. zloți, din care cheltuielile unităților economice 9.846,8 mld. zloți, finanțarea ştiinței (340,8 mld. zloți), finanțarea învățământului şi educației (10.216,4 mld. zloți), finanțarea învățământului superior (3.888,2 mld. zloți), ocrotirea sănătății, cultură, fizică şi sport, turism (16.449,2 mld. zloți), ocrotiri sociale (5.577,3 mld. zloți), administrație de stat (3.804,6 mld. zloți), justiție şi procuratură (1.121,0 mld. zloți), apărare națională (10.083,4 mld. zloți), mijloace de rezervă şi cheltuieli nerepartizate 43.665,7 mld. zloți, din care rezerva pentru finanțarea consecințelor modificării salariilor (42.824 mld. zloți); decontări cu băncile 5.580,0 mld. zloți, cheltuieli legate de patrimoniu 20.838 mld. zloți, din care pentru investiții 13.003,4 mld. zloți, reparații capitale 4.662,8 mld. zloți, rezerva pentru realizarea programului de restructurare 3.171,9 mld. zloți şi rezerva la dispoziția Consiliului de Miniştrii 680 mld. zloți.

Bugetul central prezintă, atât la venituri, cât şi la cheltuieli, suma de 1.591.169,6 mld. zloți. Dotațiile globale pentru bugetele locale reprezintă 190,7 mld. zloți şi cele nominalizate 37,3 mld. zloți. Pentru bugetele voievodatelor, ponderea bugetului central în veniturile acestora reprezintă 585,7 mld. zloți.

Mijloacele financiare ale bugetelor locale provenite din excedentul bugetar al anilor precedenți, precum şi cele care depăşesc veniturile planificate

pe 1990 pot fi folosite pentru finanțarea investițiilor, cu condiția finanțării în totalitate a cheltuielilor curente ale bugetului local respectiv.

Se prevede o cotă globală a dotațiilor nominalizate pentru produse şi servicii de 18.085 mld. zloți.

Bugetul central acoperă o parte din dobânzile aferente creditelor pentru construcția de locuințe, pentru agricultură şi industria alimentară şi pentru achiziționarea de cărucioare pentru invalizi şi persoanele care îi îngrijesc.

BUGETUL DE STAT
AL URSS PE ANUL 1990

Mariana ABABI

Bugetul de stat pe anul 1990 prevede la venituri suma de 429.914.184 mii ruble, iar la cheltuieli 489.914.184 mii ruble, cu un deficit de 60.000.000 mii ruble.

Finanțarea cheltuielilor bugetului se va realiza în limitele veniturilor efectiv obținute.

Bugetul unional pe 1990 se prevede la venituri în sumă de 195.143.095 mii ruble, iar la cheltuieli în sumă de 204.242.576 mii ruble, cu un deficit de 49.009.881 mii ruble.

Bugetele de stat ale republicilor unionale prevăd la venituri suma de 234.700 mii ruble, iar la cheltuieli 245.671 mii ruble.

Veniturile bugetului unional pe 1990 provin din următoarele surse: plățile întreprinderilor de stat şi organizațiilor din beneficiu (venit) 61.885 mii ruble, impozitul pe circulația mărfurilor 28.653 mii ruble, vărsămintele la buget pentru acoperirea pierderilor din lucrări geologice şi de săpături pentru minereuri utile 4.144 mil. ruble, venituri din activitatea de comerț exterior 58.906,6 mil. ruble, mijloacele asigurărilor sociale de stat 28.889,4 mil. ruble, impozite pe venit de la populație 19.945,3 mii ruble, impozitul pe venit de la organizațiile cooperatiste şi obşteşti 205,8 mil. ruble, alte impozite, taxe şi încasări fără caracter de impozit 26.036,2 mil. ruble.

În bugetul unional pe 1990 se prevăd alocații pentru finanțarea cheltuielilor curente de exploatare şi întreținere a rețelei existente de instituții şi organizații, pentru apărare, întreținerea organelor puterii de stat şi administrației şi alte cheltuieli legate de reproducția simplă şi menținerea nivelului de dezvoltare socială a societății, în sumă de 200.924,9 mil. ruble, din care pentru: finanțarea economiei naționale 42.524,0 mil. ruble, finanțarea cheltuielilor pentru acțiuni social-culturale 35.993,4 mil. ruble, învățământ, pregătirea profesională a cadrelor, cultură, artă, mijloace de informare în masă 3.430,9 mil. ruble, ocrotirea sănătății şi cultură fizică 553,9 mil. ruble, asigurări sociale şi asistență socială 28.027,4 mil. ruble, dotații la fondul unional centralizat de asigurare socială a colhoznicilor 3.981,0 mil. ruble, finanțarea comerțului exterior, a cheltuielilor pentru operațiuni de stat, bancare, comerciale, acordarea de ajutor nerambursabil altor state şi alte cheltuieli legate de relațiile internaționale 26.421,4 mil. ruble, întreținerea componenței armatei şi flotei, achiziționarea de utilaje şi tehnică militară, lucrări de cercetare

ştiinţifică şi experimentale, construcţii militare, plata pensiilor militare şi alte cheltuieli de apărare 70.975,8 mil. ruble, întreţinerea organelor puterii şi administraţiei de stat 995,4 mil. ruble, întreţinerea organelor juridice 9.169,9 mil. ruble, cheltuieli legate de serviciul datoriei interne de stat 8.779 mil. ruble, alte acţiuni 6.066 mil. ruble.

În bugetul unional se prevăd cheltuieli legate de reproducţia lărgită, de finanţarea investiţiilor, asigurarea restructurării economiei naţionale, creşterea potenţialului progresului tehnico-ştiinţific, creşterea şi perfecţionarea infrastructurii, finanţarea programelor centralizate de creştere a bunăstării poporului, în sumă de 43.318 mil. ruble, din care pentru: finanţarea investiţiilor centralizate şi a altor cheltuieli de investiţii 19.337,5 mii. ruble, finanţarea ştiinţei 9.160 mii. ruble, finanţarea dezvoltării sferei sociale 2.373,3 mil. ruble, finanţarea programelor centralizate de creştere a bunăstării poporului, 12.407 mil. ruble.

În scopul acoperirii deficitului bugetului unional pe 1990, se va permite Consiliului de Miniştri al URSS să lanseze un împrumut intern pe bază facultativă, în rândul organizaţiilor de stat, cooperatiste şi obşteşti şi al instituţiilor de credit în sumă de 48.099,9 mil. ruble. Republicile unionale vor lansa împrumuturi asemănătoare în sumă de 10.900,1 mil. ruble.

În scopul atragerii mijloacelor populaţiei pe baze reciproc avantajoase, se vor lansa în rândul populaţiei obligaţii de tezaur în valoare de până la 15 mld. ruble cu 5% anual. Mijloacele astfel obţinute se vor folosi cu precădere la stingerea împrumuturilor de stat din anii 1954-1956; împrumuturi nominalizate fără dobândă pentru populaţie, pentru obţinerea de automobile, frigidere şi alte câteva bunuri de folosinţă îndelungată, în sumă de 5 mld. ruble.

Pentru 1990 se aprobă normative de vărsăminte din suma impozitului pe beneficiu (venit) de la întreprinderi şi organizaţii de subordonare republicană la bugetul de stat: RSFSR şi RSS Ucraineană 12%, RSS Bielorusă, Cazahă, Uzbecă, Gruzină, Azerbaidjană, Moldovenească, Kirghiză, Tadjică, Armeană, Turcmenă 20%.

Din suma impozitului pe circulaţia mărfurilor se aprobă următoarele normative de vărsăminte la bugetele de stat: RSFSR 71,1%, RSS Ucraineană 61,4%, RSS Bielorusă 86,0%, RSS Uzbecă 100%, RSS Kazahă 100%, RSS Gruzină 100%, Azerbaidjană 80,7%, RSS Moldovenească 68,9%, RSS Kirghiză 100%, RSS Tadjică 100%, Armeană 100%, Turcmenă 100%.

Pentru 1990 se stabilesc normative de vărsăminte din impozitul pe circulaţia mărfurilor, impozitul pe venit de la muncitori şi funcţionari, încasări din realizarea obligaţiilor împrumutului intern de stat cu câştiguri, pe 1982, din suma plăţilor la buget din beneficiul (venitul) întreprinderilor de subordonare unională la bugetele de stat ale RSS Lituaniană 78,0%, RSS Letone 57,7%.

Din bugetul unional se alocă pentru bugetul asigurărilor sociale pentru finanţarea asigurărilor sociale suma de 24.672,7 mil. ruble.

În bugetul de stat al URSS pe 1990 se include bugetul asigurărilor sociale (ţinând cont de dotaţia din bugetul unional) la venituri şi cheltuieli în sumă de 69.442,2 mil. ruble.

Se adoptă propunerea de alocare din bugetul de stat al asigurărilor sociale la bugetele de stat ale republicilor unionale a mijloacelor pentru plata pensiilor persoanelor care nu lucrează, în sumă de 40.554,8 mil. ruble.

Bugetul de stat al URSS pe 1988 s-a încheiat la venituri cu suma de 469.023.418 mii ruble, iar la cheltuieli cu 459.525.631 mii ruble.

INSTITUTUL DE ECONOMIE NAȚIONALĂ

CONFERINȚA „REFORMELE ECONOMICE ÎN ȚĂRILE EST-EUROPENE", Helsinki, 27-29.03.1990 (sub auspiciile ONU)

Daniel DĂIANU

La această conferință au luat parte mai mult de 20 de specialişti din țările est-europene, cărora li s-au alăturat profesorii Jeffrey Sachs şi Janos Kornai. Între ceilalți participanți, mai menționăm pe T. Bauer, K. Miszei şi I. Szelenyi din Ungaria, W. Trzeciakowski şi M. Ostrowski din Polonia, M. Simonetti şi M. Gaspari din Iugoslavia, K. Dybe şi D. Triske din Cehoslovacia, V. Bogacev din URSS etc. În continuare vom puncta din problemele şi opiniile care au reținut mai mult atenția noastră. Se cuvine să precizăm că, în discuții, s-a pornit de le manuscrisul ultimei lucrări a lui J. Kornai, şi anume „Calea spre o economie liberă", care urmează a fi publicată şi în România de Editura Humanitas.

Patru mari probleme au concentrat dezbaterea şi acestea au fost expuse inițial de J. Kornai, care şi-a precizat concomitent punctele de vedere: este vorba de: 1. problema **stabilizării**, 2. **condițiile externe** ale procesului de reformă, 3. problema **proprietății** (a privatizării) şi de 4. **procesul politic intern**. Să le luăm pe rând.

1. În ce priveşte macrostabilizarea, Kornai a subliniat că elementul critic de investigat este **viteza** procesului de combatere a inflației şi de reducere a dezechilibrului macroeconomic. El a mai arătat că se ridică cu acuitate întrebarea: care este **pachetul minim de măsuri** pentru realizarea deziderratului menționat şi dacă se impune o terapie-şoc în orice condiții? Cât priveşte necesitatea mocrostabilizării, în raport cu starea economiei, s-a arătat că sistemul economic din țările est-europene generează continuu instabilitate astfel încât concluzia se impune de la sine.

2. Referitor la **condițiile externe** ce acompaniază reforma, Kornai a menționat mai multe aspecte, printre care reorientarea şi liberalizarea fluxurilor comerciale; investițiile străine, însă sub un anume regim de protecție a intereselor naționale (**nu orice trebuie oferit la vânzare şi nu oricum!**); problema datoriei externe şi cea a asistenței financiare externe (care poate uşura considerabil din costurile ajustărilor).

3. Problema **privatizării** a avut un profil extrem de ridicat în intervențiile profesorului Kornai (ca de altfel şi la ceilalți participanți). El a combătut ferm opinia conform căreia în economie trebuie să se acorde şanse egale tuturor

formelor de proprietate, deoarece dominanța sectorului public şi avantajele de care se bucură întreprinderile de stat ar face inoperant acest principiu. Dimpotrivă – se arată de către profesorul actualmente la Harvard – sectorul privat (încă debil) trebuie sprijinit prin diverse mijloace **pentru a trece de perioada infantilă**. Kornai a subliniat şi chestiunea tehnicilor celor mai potrivite de privatizare, pledând pentru o soluție care să se soldeze cu ajungerea activelor în „**mâinile cele mai apte** pentru activitatea de întreprinzător", respingându-se astfel rezolvarea (rezolvările) de împroprietărire în bloc a unor colective de lucrători sau a întregii societăți. În acest context a fost evidențiată importanța formării **clasei de întreprinzători**, care să formeze suportul social prim al procesului de reformă şi să dea vigoarea necesară funcționării economiei – s-a vorbit, în acest sens, de o „**îmburghezire**", idee reluată şi susținută şi de cunoscutul sociolog Szelenyi (în prezent, profesor la Berkeley). Kornai s-a declarat clar împotriva autoconducerii, considerând totodată socialismul de piață ca o alternativă lipsită de perspective pozitive.

4. În ce priveşte condițiile interne (politice) ale transformării, Kornai a avut în vedere, în principal, depistarea **atitudinilor diverselor grupuri sociale** față de reformă. El a subliniat, în legătură cu acest aspect, importanța protecției sociale a acelora care au cel mai mult de pierdut (oamenii cu venituri fixe).

J. Sachs, în intervenția sa pe ansamblul problemelor dezbătute, a atacat câteva subiecte-cheie.

În primul rând, el s-a referit la problema **liberalizării prețurilor** din perspectiva controversei apărute în literatură, şi anume a întâietății ajustări structurale în producție, care să preceadă liberalizarea prețurilor, sau viceversa. El a relevat două argumente considerate forte de cei care pledează în favoarea decontrolării **graduale a prețurilor**: gradul înalt de **monopolizare** a producției şi **distorsiunile** (dezechilibrele) majore inter şi intraramuri. Sachs a fost de părere că aici trebuie să avem în vedere două chestiuni lămuritoare: a) care este **nivelul inflației**, altele fiind datele pentru factorii de decizie atunci când economia este confruntată cu o inflație deschisă de trei cifre (hiperinflație) față de o creştere a prețurilor relativ moderată (situația Poloniei în comparație cu cea a Cehoslovaciei); b) **gradul de monopolizare** a producției, văzut prin prisma dimensiunii întreprinderilor (concentrarea producției), nu trebuie supraaccentuat, mai ales dacă se ignoră rolul pe care îl poate juca presiunea concurențială a importului în vederea creării unui mediu competitiv autentic.

În al doilea rând, Sachs s-a referit la problema **convertibilității** şi s-a declarat partizanul unei operațiuni rapide, în contextul pachetului de măsuri corelate pe care l-ar presupune terapia-şoc al cărei avocat proeminent este. El a apreciat că fără o devalorizare puternică a monedei naționale (care să asigure un nivel realist al cursului de schimb) şi o politică monetară restrictivă nu se poate realiza o impulsionare corespunzătoare (pe baze economice) a

exportului. Interesantă a fost sublinierea lui Sachs referitoare la relația între o eventuală convertibilizare rapidă a monedei naționale şi presupusa deteriorare masivă a balanței da plăți. Din acest punct de vedere, profesorul american a arătat că există o **succesiune dezirabilă a liberalizării fluxurilor economice externe**: în primul rând, schimburile ce afectează balanța contului curent şi, numai într-o fază ulterioară, mişcările de capital (datorită mobilității acestora şi pericolului fugii capitalului). Ce a surprins la Sachs a fost **relativa neglijare a costului** pentru economia națională reprezentat de forța de muncă, care ar fi dislocată de concurența importului devenită posibilă prin convertibilizarea monedei naționale.

Sachs a abordat, ca o componentă esențială a terapiei-şoc, **politica bugetară restrictivă**, menită să reducă din dezechilibrul macroeconomic, prin comprimarea cererii interne. S-a subliniat că o asemenea politică nu poate avea succes dacă nu se acceptă principial şi, mai ales, practic procedura falimentului şi, mai departe, scăderi semnificative ale producției. De asemenea, acordarea creditelor ar trebui să aibă loc strict în virtutea unor considerente comerciale (nu pe motive de ordin politic).

Pornind de la dezavantajul comparativ al producătorilor din țările est-europene, care nu au rutina (obişnuința) comportamentului într-un mediu concurențial şi nici informația necesară care să le permită identificarea posibilităților de a se introduce pe piețele externe, Sachs a argumentat puternic în favoarea dezvoltării activității de „management consultancy" (consultanță pentru management). Mai ales că localizarea de **nişe**, crearea de debuşeuri ar avea un rol compensator în condițiile aplicării unor politici monetare şi bugetare restrictive.

Între intervențiile altor participanți referitoare la problema mare a macrostabilizării, sunt de reținut următoarele: măsura în care stabilizarea (combaterea inflației) afectează ajustările structurale (M. Simonetti); care este **nivelul tolerabil** al neutilizării resurselor de muncă (I. Szelenyi); dacă este posibilă o politică monetară restrictivă când **restricțiile** bugetare ale întreprinderilor **sunt slabe** (K. Miszei); importanța **diferențelor** între țările est-europene (T. Bauer); condițiile care impun o **dozare a** măsurilor (K. Dybe); eficacitatea devalorizării când anticipările inflaționiste sunt puternice (M. Ostrowski); exercitarea controlului monetar asupra agregatelor monetare sau prin ratele dobânzii (M. Gaspari) etc.

În replica sa la aceste intervenții, Sachs a subliniat ideea că numai stabilirea unor *reguli clare* poate conduce la ieşirea din marasm (ca, de pildă, o rată de schimb reală stabilă poate deveni mărimea-**ancoră** pentru o politică a prețurilor, pentru politica monetară etc. În al doilea rând, că **terapia-şoc nu exclude diferențierea măsurilor**, în funcție de condițiile inițiale diferite din țările est-europene. În al treilea rând, că țările est-europene nu trebuie să comită eroarea fundamentală comisă de țările latino-americane (şi de altele) de a menține cursuri **de schimb supraevaluate** – din dorința de a combate inflația. Şi, în sfârşit, că nu ajustarea de prețuri este o soluție rezonabilă, ci introducerea **de mecanisme de piață.**

Referitor la **privatizare,** Sachs a ridicat o serie de chestiuni care, în opinia sa, merită atenție. El s-a referit astfel la: a) prețurile de efectuare a tranzacțiilor, avându-se în vedere că cel mai adesea activele statului nu sunt **evaluate** la o valoare corespunzătoare[1] (din motive subiective) şi că este de maximă importanță obținerea unor preturi adecvate la vânzarea către investitori străini[2]; b) exercitarea unui **control asupra operațiunilor** de privatizare a patrimoniului public; c) **viteza privatizării**, avându-se în vedere presiunea timpului, dar şi faptul că puterea discreționară lasă uşa deschisă unor măsuri arbitrare; d) importanța fundamentală a **creării sistemului de intermediere financiară** (băncile comerciale) care să finanțeze întreprinzătorii privați; e) problema comercializării întreprinderilor publice.

Şi privind privatizarea, intervențiile participanților au avut grade diferite de interes. Vom menționa dintre cele care ni s-au părut mai relevante: prețurile de tranzacție sunt lipsite de semnificație când nu avem un mediu competitiv, care să permită evaluarea activelor şi, mai ales, când gestionarea acestor active de către întreprinzători locali este dezavantajoasă în raport cu achiziționarea activelor de către investitori străini (T. Bauer); există un **compromis** între viteza privatizării şi prețurile de vânzare (T. Rostowski); dacă privatizarea este prioritatea întâi, prețul este mai puțin important (A. Koves); privatizarea trebuie să fie un proces economic prin excelență (M. Jedraczek), iar acesta nu poate avea loc precum în țările occidentale, deoarece – în situația țărilor est-europene – este vorba de economii întregi; importanța structurii industriale (A. Bod) şi **pericolul fugii capitalului**, relația între privatizare şi liberalizarea prețurilor (A. Krauther).

Răspunzând unora dintre întrebările ridicate de unii participanți, referitoare la procesul privatizării, Sachs s-a postat pe o poziție clară: **liberalizarea prețurilor trebuie să se producă înaintea privatizării** (care oricum este un proces de durată nedefinită) deoarece: a) în condiții de inflație reprimată, corupția şi abuzul se reproduc pe scară largă; b) argumentul monopolizării producției este atacabil dacă se ia în considerație presiunea concurențială a importului; c) există exemple care demonstrează că cu **sindicatele** se poate conlucra pentru a se obține o disciplinare a mişcării prețurilor (Germania Federală este o pildă); **schimbarea structurală** – fără deschiderea economiei este mult prea înceată, iar specializarea în funcție de avantajele comparative este vitală pentru economiile de dimensiune mică şi mijlocie.

---

[1] *Lipsa pieței capitalului reprezintă condiția obiectivă.*

[2] *Dacă se are în vedere că, în PIB, contribuția capitalului este de peste 30%, ar fi absurd să se ignore valoarea de vânzare a activelor.*

CENTRUL DE INFORMARE ŞI DOCUMENTARE ECONOMICĂ

COMERȚUL EST-VEST, 1986-1990: CONDIȚII FAVORABILE DEZVOLTĂRII ÎN CONTINUARE A ACESTUIA[1]

Mariana STĂNCESCU

În anul 1988, condițiile economice pentru comerțul Est-Vest au fost în general favorabile. PIB al țărilor OCDE a crescut cu 4%. În țările est-europene, ritmul creşterii economice a cunoscut o accelerare, de la 2,6% în 1987 la 4,2% în 1988. Exporturile țărilor OCDE către Est s-au extins semnificativ în 1988 (cu 8,5% în termeni reali), în timp ce, în perioada 1980-1987, aceste exporturi diminuaseră în medie anuală cu 2%. Importurile efectuate de țările OCDE din Est (+8,5%) au crescut în termeni reali cu aceeaşi rată ca importurile OCDE efectuate în medie pe plan mondial.

Pe lângă ritmul ridicat al creşterii economice şi nivelul înalt al cererii, la stimularea activității de comerț între Est şi Vest în anul 1988 au mai contribuit următorii factori: mărirea importurilor OCDE din URSS
s-a bazat, în principal, pe reexporturi sovietice de petrol preluat din țările OPEC (în contextul restructurării comerțului lor exterior, sovieticii, neprevalându-se de o majorare conjuncturală anterioară a prețurilor la acest produs, nu au putut obține profituri adiționale în 1988); vânzările sovietice de aur (aproximativ 3,8 miliarde dolari) au fost mai mari în 1988 decât în 1987.

Prețurile (în dolari SUA) ale exporturilor OCDE către Est au crescut cu 7%; prețurile importurilor OCDE din această regiune au scăzut cu 2,5%. Astfel, raportul de schimb s-a îmbunătățit pentru OCDE cu 9,7%. La prețurile curente, exporturile OCDE către Est au totalizat 44,1 miliarde dolari, iar importurile OCDE au sporit, ajungând la 44,8 miliarde dolari.

Pentru anii 1989 şi 1990, s-a estimat existența, în continuare, de condiții favorabile comerțului Est-Vest, pe considerentul că economia țărilor occidentale a tins şi tinde să înregistreze un curs pozitiv şi astfel poate oferi piețe mai largi de desfacere pentru produsele din Est. Astfel, s-a proiectat că, în 1990, exporturile OCDE către Est, în termeni reali, vor creşte cu 4,5%, iar importurile OCDE din Est vor spori aproximativ în acelaşi ritm (4,5%). Previziunea se bazează pe premisa că prețul petrolului şi cursul de schimb al dolarului american ar rămâne la nivelul de la mijlocul anului 1989.

---

[1] *Din: Forschungsberichte, WIIW (The Vienna Institute for Comparative Economic Studies), nr. I59, septembrie 1989.*

În anul 1988, importurile OCDE din URSS au crescut cu 11,1% în volum, întrecând rata medie a importurilor OCDE pe plan mondial (8,7%). Valoric însă, importurile OCDE din URSS au crescut numai cu 3,4%, datorită scăderii cu 7% a preţului produselor sovietice livrate Vestului.

Exporturile Vestului către URSS au crescut valoric cu 20,3% şi cu 11,9% în volum.

Recalcularea balanţei comerciale a OCDE cu URSS, pe bază FOB/FOB, indică un excedent de 2,6 miliarde dolari pentru OCDE.

Referitor la Europa de Est (aici şi în continuare această categorie nu include URSS – n.n.), în anul 1988, importurile OCDE din ţările respective au crescut în volum cu 3,2%, iar valoric cu 8,4%. Exporturile OCDE către Europa de Est au crescut în 1988 cu 4% în volum şi cu 10,8% valoric.

Analizând pe ţări, reiese că, în 1987, din Est, Polonia şi Ungaria au înregistrat rezultate mai bune pe pieţele occidentale (importuri OCDE +14,8% în volum şi +11,5% valoric). Importurile OCDE din România stagnaseră (-0,3%).

În 1988, Polonia (+25,2%), RDG (+16,6%, excluzând comerţul intra-german) au reprezentat pieţele cele mai bune pentru exporturile occidentale, urmate de Cehoslovacia. Exporturile către România scăzuseră cu 2,1%.

Majoritatea ţărilor vest-europene au pierdut în 1988 segmente de piaţă în ţările din Est. Segmentul de piaţă al Europei Occidentale s-a diminuat de la 81,6% la 78,3% (cca -4%). Cele mai afectate ţări au fost Italia (-12,5%), Finlanda şi Franţa; reducerea ponderii pe piaţa CAER a RFG, Elveţiei şi Austriei (-0,9%) a fost mult mai mică; poziţia Marii Britanii a înregistrat o îmbunătăţire. Creşterea ponderii SUA, Canadei şi Australiei se datorează măririi livrărilor de cereale.

Cel mai important partener comercial al ţărilor CAER a fost R.F. Germania, cu o pondere pe piaţa CAER de 25,4% în 1988 (incluzând comerţul intragerman, 31,8%), urmată de Japonia, SUA, Italia şi Finlanda (8-9%). RFG este principalul exportator occidental către URSS (o pondere pe piaţă de 21,6%), urmată de Finlanda (13,1%), Japonia şi SUA. Austria participă cu 3,6% la exporturile OCDE către URSS. Pe piaţa est-europeană, o poziţie de frunte o deţine RFG (30,2%, incluzând comerţul intragerman 42,5%), urmată de Austria (10,0%), Italia şi Franţa. Austria deţine o poziţie mai puternică pe piaţa RDG (15,6%, excluzând comerţul intragerman), a Ungariei (13,8%) şi a Cehoslovaciei. Italia se înscrie a doua, după RFG, la exporturile către Bulgaria şi Polonia.

Se apreciază că, din punct de vedere economic, Estul este deocamdată numai un partener comercial marginal al Vestului. Ponderea ţărilor CAER în totalul exporturilor şi importurilor OCDE era în 1988 în medie de 2,2% pentru fiecare indicator (incluzând comerţul intragerman, 2,4%). Prin comparaţie, ponderea „celor patru dragoni” (ţările recent industrializate din Asia), respectiv Coreea de Sud, Taiwan, Hong Kong, Singapore, în importurile OCDE a fost de 6,5%. Estul este o piaţă importantă în special pentru ţările occidentale vecine, cum ar fi: Finlanda, Austria, Turcia şi Grecia.

Peste jumătate din exporturile OCDE către Est sunt absorbite de URSS (în 1988: 56,3%), urmată de Polonia (11,3%), Ungaria, Cehoslovacia şi RDG. Ponderea României în acestea s-a diminuat de la 9,2% în 1980 la 2,9% în 1988. Considerând şi livrările RFG către RDG, aceasta din urmă apare ca al doilea mare cumpărător de produse occidentale.

Totalul datoriei externe brute a Estului, exprimat în valută forte, a fost de 136 miliarde dolari la finele anului 1987 (OCDE). La finele anului 1988, această datorie se diminuase cu aproximativ 2 miliarde dolari, la 134 miliarde dolari, aceasta reprezentând prima reducere înregistrată din 1984. Datoria reală (evaluată la cursuri constante de schimb) a crescut cu aproximativ 7 miliarde dolari. Pentru 1988, evaluările situau datoria netă a Estului între 89 miliarde dolari (estimări WIIW) şi 102 miliarde dolari (estimări OCDE).

Se subliniază că la baza dimensiunilor relativ scăzute ale comerţului Est-Vest se situează nivelul insuficient de competitivitate pe plan internaţional al ţărilor est-europene.

Tabelul 1

Dinamica generală a comerţului est-vest, 1980-1990 la preţuri curente

- modificări anuale procentuale -

	1980	1983	1984	1985	1986	1987	1988	1989(1	1990(1
Comerţul mondial	21,9	-2,1	5,5	1,2	9,9	17,1	14,9	12,9	11,8
Total exporturi din Vest	17,6	-1,3	6,6	3,8	16,3	17,6	14,6	11,3	12,4
către: - CAER(2	10,2	-3,5	-2,4	-0,3	6,3	5,8	16,0	11,7	9,7
- URSS	12,5	-1,5	-2,5	-4,3	-1,7	0,1	20,3	13,3	10,8
- Europa de Est(3	7,9	-7,0	-2,1	6,9	19,3	13,4	10,8	9,6	8,2
Total importuri ale Vestului	20,1	-1,6	8,8	4,1	12,4	18,0	13,5	11,8	9,2
din: - CAER(2	18,1	-1,0	7,2	-7,7	-3,2	13,2	5,7	12,5	9,0
- URSS	23,3	-2,2	3,9	-11,1	-11,7	12,5	3,4	14,5	10,0
- Europa de Est(3	11,6	1,0	13,0	-2,2	9,3	14,1	8,4	10,3	7,8

(1 = Previziuni şi planuri

(2 = Ţările membre ale CAER

(3 = Ţările membre ale CAER fără URSS

Surse: Diverse organisme occidentale (OCDE, HWWA etc.) şi internaţionale (GATT, FMI).

Se argumentează că finanţarea prin credite a importurilor efectuate din Vest constituie un parametru important pentru comerţul Est-Vest. De exemplu, deja au fost semnate aranjamente pentru credite occidentale în valoare de 10 miliarde dolari, destinate URSS. Se consideră că utilizarea unor asemenea resurse financiare, în special pentru bunurile de consum, ar putea stimula

exporturile OCDE către Est. Cu toate acestea, se apreciază că pe termen lung recurgerea la astfel de credite ar fi contraproductivă atât pentru țările debitoare, cât şi pentru comerțul Est-Vest în general.

Se presupune că atât URSS, cât şi Europa de Est vor încerca în 1990 să mențină balanța comercială cu Vestul la nivelul din 1988.

Se proiectează că, la prețurile curente, în 1990, exporturile OCDE către Est ar totaliza 54 miliarde dolari, iar importurile OCDE din Est 55 miliarde dolari.

Tabelul 2

Comerțul vestului(1 cu estul: exporturile

- valoarea în miliarde dolari -

	1980	1983	1984	1985	1986	1987	1988	1989(2	1990(2
Exporturile Vestului FOB(3 Mondial	1241,8	1140,6	1215,8	1261,8	1466,8	1725,3	1977,0	2200,4	2473,2
CAER	42,4	34,7	33,9	33,8	35,9	38,0	44,1	49,2	54,0
- URSS	21,6	22,4	21,9	20,9	20,6	20,6	24,8	28,1	31,1
- Europa de Est	20,8	12,3	12,0	12,8	15,3	17,4	19,2	21,1	22,8
Exporturile Europei Occidentale Mondial	804,6	700,7	719,3	761,5	929,3	1120,3	1247,0	-	-
CAER	31,8	25,9	24,0	25,1	28,1	31,0	34,5	-	-
URSS	14,9	15,7	13,9	14,0	14,6	15,5	17,4	-	-
Europa de Est	17,0	10,2	10,2	11,1	13,5	15,5	17,1	-	-

(1 = Țările membre ale OCDE;
(2 = Previziuni;
(3 = La prețurile practicate la granița țării exportatoare.
Sursa: OCDE.

Tabelul 3

Comerțul vestului(1 cu estul: importurile

- valoarea în miliarde dolari -

	1980	1983	1984	1985	1986	1987	1988	1989(2	1990(2
Importuri în Vest, CIF(3 Mondial	1369,0	1201,4	1307,1	1360,8	1529,6	1805,1	2048,1	2289,8	2500,5
CAER	42,9	39,1	41,9	38,7	37,5	42,4	44,8	50,4	55,0
- URSS	24,8	24,9	25,9	23,1	20,4	22,9	23,7	27,1	29,8
- Europa de Est	18,1	14,2	16,0	15,7	17,1	19,5	21,2	23,3	25,2
Importuri în Vest, FOB(4,5	40,4	36,8	39,4	36,4	35,2	39,9	42,1	47,4	51,7

	1980	1983	1984	1985	1986	1987	1988	1989(2	1990(2
CAER									
- URSS	23,3	23,5	24,4	21,7	19,1	21,5	22,2	25,5	28,0
- Europa de Est	17,1	13,3	15,0	14,7	16,1	18,4	19,9	21,9	23,6
Importuri în Europa de Vest Mondial	907,5	736,1	748,0	783,9	927,1	1133,6	1279,2	-	
CAER	39,0	35,8	37,7	34,8	32,9	37,3	38,6	-	-
- URSS	22,4	23,1	23,9	21,2	17,8	20,1	20,2	-	-
- Europa de Est	16,6	12,7	13,8	13,6	15,1	17,3	18,5	-	-

(1 = Țările membre ale OCDE;
(2 = Previziuni;
(3 = La prețurile practicate la granița țării importatoare;
(4 = La prețurile practicate la granița țării exportatoare;
(5 = Ajustat la valorile FOB cu coeficientul 0,94.
Sursa: OCDE.

Tabelul 4

Comerțul est-vest: balanța comercială

- în miliarde dolari -

	1983	1984	1985	1986	1987	1988	1989(1	1990(1
A. Comerțul Vestului cu țările CAER I. Bază FOB (exporturile) – CIF (importurile) CAER	-4,4	-8,0	-4,9	-1,6	-4,4	-0,8	-1,2	-1,0
- URSS	-2,5	-4,0	-2,1	0,2	-2,3	1,1	1,0	1,3
- Europa de Est	-1,9	-4,0	-2,8	-1,8	-2,1	-1,9	-2,2	-2,3
II. Bază FOB-FOB(2 CAER	-2,1	-5,5	-2,6	0,7	-1,9	1,9	1,8	2,3
- URSS	-1,0	-2,5	-0,7	1,5	-0,9	2,6	2,6	3,1
- Europa de Est	-1,0	-3,0	-1,9	-0,8	-1,0	-0,6	-0,8	-0,8
B. Comerțul CAER cu Vestul(3 CAER	4,5	6,3	1,5	-3,3	1,1	-1,2	-	-
- URSS	1,2	2,1	-0,8	-3,8	0,5	-2,7	-	-
- Europa de Est	3,3	4,2	2,3	0,5	0,6	1,5	-	-

(1 = Previziuni;
(2 = Importurile ajustate la valorile FOB cu factorul 0,94;
(3 = Conform statisticilor CAER.
Surse: OCDE; statistici naționale ale țărilor membre ale CAER; Oficiul Central de Statistică din Wiesbaden, RFG.

INSTITUTUL NAȚIONAL
DE
CERCETĂRI ECONOMICE

PROBLEME ECONOMICE
NR. 26-27/1990

- săptămânal de informare economică -

CENTRUL DE INFORMARE
ŞI DOCUMENTARE ECONOMICĂ
BUCUREŞTI

CUPRINS

STRATEGIA DEZVOLTĂRII ECONOMIEI ROMÂNEŞTI.
IDEI. OPINII. COMPARAȚII INTERNAȚIONALE

INSTITUTUL DE ECONOMIE MONDIALĂ

Restructurarea industriei de rafinare a petrolului în țările industrializate (Mariana PAPATULICĂ) 369

Direcții de restructurare şi retehnologizare a industriei de rafinare în România (Mariana PAPATULICĂ)..... 374

RESTRUCTURAREA INDUSTRIEI CHIMICE

INSTITUTUL DE ECONOMIE MONDIALĂ

Restructurarea industriei chimice în țările capitaliste dezvoltate (Laurențiu BALȚATU) 380

Progrese în relocalizarea unor subramuri ale industriei chimice (Corneliu CIOBANU) 390

Situația actuală a producției şi comerțului exterior cu produse chimice ale României. Comparații cu situația şi strategia unor țări vest şi est-europene (Corneliu CIOBANU, Elena TATAR-MOISESCU) 402

Retehnologizarea în industria chimică (Elena TATAR-MOISESCU)..... 409

Restructurarea industriei chimice în România (Petre PRISECARU)..... 416

INSTITUTUL DE ECONOMIE MONDIALĂ

RESTRUCTURAREA INDUSTRIEI DE RAFINARE A PETROLULUI ÎN ȚĂRILE INDUSTRIALIZATE

Mariana PAPATULICĂ

1. Cauze determinante

În ultimul deceniu şi jumătate industria de rafinare a țițeiului din țările industrializate a fost confruntată cu dificultăți majore (rentabilitate scăzută, dezechilibre structurale ale raportului cerere-ofertă de produse petroliere etc.) cauzate pe de o parte, de persistența unui amplu excedent de capacități de prelucrare simplă (distilare primară) în raport cu nivelul efectiv al cererii[1] iar pe de alta, de un deficit relativ de instalații de prelucrare adâncită a țițeiului în măsură să furnizeze o producție sporită de fracții uşoare – în consens cu noile tendințe structurale ale cererii.

Fenomenul menționat s-a accentuat, în special după cel de-al II-lea şoc petrolier (anii 1979- 80), pe fondul influenței următorilor factori:

1) Reducerea severă a consumului petrolier (în speță, păcura) în principal în acele domenii (încălzire, abur industrial, energetică) în care creşterea prețurilor țițeiului a rentabilizat substituția păcurii cu energii concurente (gaz natural, cărbune, energie nucleară);

2) Tendința tot mai accentuată de deplasare a cererii către produsele albe (benzină, nafta şi în subsidiar, motorina Diesel). Creşterea cererii de benzină a fost determinată de expansiunea parcului auto-domeniul în care benzina nu este practic concurată de nici un alt substituent petrolier eficient şi de necesarul crescând de nafta pentru industria petrochimică.

Ca urmare a tendințelor menționate, păcura, care în urmă cu 10 ani reprezenta 29% din consumul de produse petroliere la nivelul țărilor industrializate nu mai reprezintă, în prezent, decât 20%, în timp ce benzina şi-a mărit ponderea de la 26 la 29%, iar motorina de la 30 la 34%.

3) Deteriorarea relativă a calității ofertei mondiale de țiței, ca urmare a tendinței de epuizare mai rapidă a rezervelor de țițeiuri uşoare, în raport cu cele medii şi grele.

---

[1] *Pus în evidență de un indice mediu de utilizare a capacităților de 55-60% în condițiile în care pragul minim de rentabilizare în funcționarea unei rafinării este dat de un grad de utilizare de 80%.*

Aceasta a impus necesitatea de a se pune la punct noi tehnologii, caracterizate printr-o flexibilitate superioară – respectiv, capabile să valorifice cu randamente comparabile o gamă mai variată de materii prime.

4) Înăsprirea legislațiilor antipoluante, fapt ce a impus norme de calitate tot mai severe pentru produsele petroliere.

2. Direcții de bază ale restructurării

În vederea corectării dezechilibrelor cantitative şi structurale din industria de prelucrare a țițeiului, la începutul deceniului 9 în țările industrializate au fost demarate ample programe de restructurare a acestei industrii, desfăşurate pe următoarele direcții complementare de acțiune:

a) Raționalizarea importantului excedent de capacități de distilare primară a țițeiului.

b) Concentrarea noilor investiții exclusiv în direcția construirii unor instalații de prelucrare superioară a țițeiului înzestrate cu tehnologii sofisticate de conversie (cracare catalitică, hidrocracare, rupere de vâscozitate, cocsare) capabile să asigure reducerea cantității de reziduuri (produse negre) şi transformarea acestora în componente uşoare (benzine, nafta) precum şi cu tehnologii – de genul reformării catalitice şi al proceselor de aromatizare (alchilare, izomerizare, polimerizare) care acționează asupra fracțiilor celor mai uşoare ale țițeiului (*top of the barrel*), în sensul maximizării producției şi creşterii calității acestora.

În consens cu tendințele menționate, în țările industrializate au fost operate închideri (cu trecere în rezervă) şi dezafectări de instalații de distilare primară ce au totalizat, în perioada 1980-1989, un volum de peste 500 milioane tone (din care, 325 milioane tone în Europa de Vest, 123 milioane tone în SUA şi cca 50 milioane tone în Japonia).

În paralel cu aceasta, volumul capacităților de prelucrare superioară (conversie + reformare) a fost majorat cu 300 milioane tone (la scară mondială) atingând în 1988 cca 1200 milioane tone. Pe plan calitativ, aceasta s-a tradus printr-o creştere cu circa 40% a producției de benzină pe tona de țiței supusă prelucrării.

3. Motivații şi efecte economice ale procesului de restructurare

Mobilul restructurării l-a constituit, în mod evident, satisfacerea noii structuri a cererii de produse petroliere şi creşterea eficienței economice a activității de rafinare a țițeiului, procesele de conversie, dovedindu-se practice, datorită randamentelor lor preponderente în fracții uşoare[1] – singurele în măsură să raporteze profituri la prelucrarea țițeiului.

---

[1] *Ce pot atinge în cazul conversiei profunde (hidrocracare) 50-55%.*

În schimb, distilarea primară, ca etapă preliminară a prelucrării țițeiului reprezintă, prin excelență, o activitate ineficientă din punct de vedere economic, fapt ce constituie consecința atât a excedentului de capacități cât şi a structurii deficitare (în produse cu valoare unitară ridicată) a producției de derivate primare. Astfel, randamentul scăzut în fracții uşoare (max.<80%) dar preponderent în păcură – 50% – (subprodus care pe piețele de export nu se valorifică, decât la prețuri cu 20-30% inferioare celor ale materiei prime), determină ca în nici o rafinărie care importă țițeiul, valoarea producției de derivate primare să nu acopere costul de achiziție şi de prelucrare a acestuia.

În vederea corectării indicatorilor de rentabilitate, pe lângă soluția raționalizării (care a comportat atât plasarea în rezerva a unor capacități, dar mai ales dezafectarea), companiile petroliere occidentale au recurs şi la acordurile de *processing* ca modalitate de optimizare a utilizării unor spații disponibile de prelucrare[1].

Deşi gradul de rentabilitate creşte pe măsura adâncirii prelucrării țițeiului către fracțiile uşoare, evoluția prețurilor produselor petroliere practicate în deceniul 9 pe piețele de export nu a fost în măsură să ofere constant premisele obținerii unei rate minime a profitului la capitalul investit, nici chiar în cazul instalațiilor de prelucrare superioară a țițeiului. Situația menționată a fost determinată de următorii factori:

a) Politica prețurilor oficiale fixe, promovată – cu scurte intermitente – de către OPEC până în anul 1989, care a favorizat menținerea la niveluri artificial ridicate a prețurilor țițeiului în raport cu prețurile produselor petroliere pe piețele de export (acestea din urmă formându-se în condițiile liberei concurențe pe baza raportului cerere-ofertă).

b) Interesele strategice ale companiilor petroliere transnaționale care au menținut o supraofertă de produse petroliere şi prin aceasta o presiune concurențială asupra prețurilor produselor petroliere pe piețele la disponibil pentru a-şi putea procura în condiții avantajoase o parte din necesarul aprovizionării rețelelor lor interne de distribuție, precum şi în scopul influențării indirecte a deciziilor OPEC în privința stabilirii prețurilor oficiale ale țițeiului.

Drept urmare, în perioada 1980-1987, prețurile produselor petroliere pe piața din Rotterdam au scăzut într-un ritm mult mai rapid decât prețurile oficiale ale țițeiului. Consecința dinamicii diferențiate a prețurilor a fost deteriorarea raporturilor optime dintre prețurile produselor şi cele ale țițeiului – premisă de bază a rentabilității proceselor în aval (prelucrare a țițeiului şi distribuție a produselor). Astfel, în timp ce după aprecierile firmei EXXON, o rată minimă a profitului în prelucrare este asigurată de un raport de 1,8-1,9 între prețul

---

[1] *Prin închirierea acestora unor țări ce posedă resurse de țiței, în schimbul unei plăți fixe negociate anticipat-reprezentând contravaloarea cheltuielilor de producție şi un beneficiu pentru rafinori. Produsele rezultate sunt, de regulă, comercializate pe piețele la disponibil, în contul şi pe riscul comercial al exportatorului de țiței.*

benzinei şi cel al ţiţeiului, după anul 1982 acest raport nu a depăşit nivelul de 1,4.

c) Costul ridicat al investiţiei specifice, concretizat într-o rată ridicată a amortizării şi dobânzii la capitalul investit.

Astfel, în structura cheltuielilor de producţie ale unei rafinării de conversie la începutul deceniului 9, rata amortizării la noile instalaţii reprezenta peste 30%, costul materiei prime 50-55% iar cheltuielile de prelucrare 15-20%.

d) Concurenţa crescândă la care a fost supus sectorul de rafinare în urma procesului de dezintegrare la care au fost constrânse să procedeze companiile petroliere transnaţionale după criza petrolului din 1973, iar pe de altă parte ca efect al apariţiei unor noi exportatori de produse petroliere reprezentaţi prin rafinorii din Orientul Mijlociu şi Nordul Africii şi o serie de rafinori independenţi.

Până la începutul anilor '80, integrarea a oferit companiilor transnaţionale atuuri covârşitoare deoarece atunci când marjele de profit dintr-un anumit sector al lanţului activităţilor petroliere nu acopereau costurile de producţie, companiile integrate îşi puteau optimiza câştigurile într-un alt sector al activităţilor petroliere. Chiar şi în etapa actuală, când sectorul de rafinare este, practic, mult mai izolat, efectele concurenţei sunt resimţite cu intensităţi diferite de către agenţii participanţi la această activitate.

Astfel, companiile transnaţionale rămân avantajate de faptul că, dominând sectorul distribuţiei şi comercializării (în proporţie de 2/3) au posibilitatea să-şi recupereze pierderile la rafinare prin profiturile realizate în sectorul distribuţiei şi al comercializării cu amănuntul a produselor petroliere. Pe aceste pieţe, preţurile de vânzare cu amănuntul sunt stabilite la niveluri suficient de ridicate (de cca 4-5 ori mai mari decât cele practicate pe pieţele spot) pentru a asigura atât guvernelor (prin sistemul impozitelor) cât şi companiilor petroliere transnaţionale profituri satisfăcătoare pentru a le cointeresa să se menţină şi să investească în continuare în acest sector. Pe de altă parte, ca o reacţie la perspectivele incerte ale rentabilităţii în acest sector, companiile neintegrate sau cele doar parţial integrate s-au lansat în crearea de societăţi mixte cu ţări exportatoare de ţiţei - în rafinarea şi distribuţia cu amănuntul a produselor prelucrate. Acest proces a fost definit ca o încercare de reintegrare a activităţilor petroliere în amonte cu cele în aval, companiile occidentale oferind posesorilor de ţiţei debuşee sigure pentru exportul lor de ţiţei; posibilitatea valorificării ţiţeiului la preţuri indexate în funcţie de valoarea *net-back* a acestuia pe pieţele respective; posibilitatea specializării în domeniul rafinării şi al operaţiunilor de management etc. Pentru companiile petroliere occidentale, interesul este menţinut de următoarele considerente: investiţiile de capital ale ţărilor exportatoare de ţiţei uşurează povara financiară antrenată de cheltuielile de capital din rafinării, facilitând continuarea procesului de restructurare în industria de prelucrare; exportatorii se asociază la riscurile comerciale ale rafinării ceea ce implică o ajustare a nivelului preţului ţiţeiului, în raport cu interesele celor două părţi; reprezintă un mijloc de atenuare a riscurilor

aprovizionării cu țiței pe termen lung, mai ales în perspectiva accentuării procesului de escaladare a prețurilor spre sfârşitul deceniului actual.

În plus față de argumentele enumerate se pare că, în etapa actuală de prețuri relativ scăzute la țiței, avantajele competitive ale rafinăriilor OPEC, decurgând din costurile variabile de producție inferioare celor din țările consumatoare ca şi din infrastructura deosebit de modernă, par să se estompeze în fața unor criterii cum ar fi apropierea față de piețele de desfacere şi flexibilitatea operațiilor pe care le-o conferă primul atribut.

Procesul de reintegrare în aval tinde, astfel, să se substituie celui de relocalizare geografică a rafinăriilor către țările posesoare de resurse – fenomen propriu primei jumătăți a deceniului 9 – fapt atestat nu numai de înmulțirea infiltrărilor de capital arab în rafinăriile occidentale, dar şi de plafonarea proiectelor de extindere a capacității proprii de rafinare în țările arabe.

În concluzie, se poate afirma că procesul de restructurare nu a dus la un fenomen de concentrare a capitalului în sfera rafinării, ci dimpotrivă, la dispersia acestuia în mâinile unui număr crescând de participanți, proces în cadrul căreia structura apartenenței titlului de proprietate asupra rafinăriilor tinde să se diferențieze față de orientarea geografică a acestora. De asemenea, succesul restructurării s-a datorat, în mare măsură, faptului că responsabilitatea operațiilor a fost lăsată în seama companiilor petroliere – condițiile ce le-au fost impuse de stat în acest sens fiind ca libera concurență şi securitatea regională a aprovizionării să nu fie afectate. Rolul guvernelor în acest proces s-a rezumat practic la următoarele atribuții: a) identificarea şi suprimarea obstacolelor în calea raționalizării industriei – obstacole provenind din legislațiile naționale sau din practicile administrative; b) asigurarea cadrului de desfăşurare a restructurării în condiții de eficiență; c) promovarea fuzionărilor şi a societăților mixte cu societăți de rafinare nerentabile. De remarcat însă că guvernele unor țări occidentale (în special din CEE) nu au renunțat totuşi la unele prerogative (controlul asupra prețurilor, în principal prin intermediul pârghiilor fiscale) ceea ce acționează ca un factor restrictiv asupra liberei concurențe.

DIRECȚII DE RESTRUCTURARE ŞI RETEHNOLOGIZARE A INDUSTRIEI DE RAFINARE ÎN ROMÂNIA

Mariana PAPATULICĂ

Industria de rafinare a țițeiului din România se caracterizează printr-o supradimensionare accentuată în raport cu posibilitățile de aprovizionare din resurse proprii (grad de acoperire de 30% cu țiței intern) şi un profil de prelucrare caracterizat printr-un grad relativ avansat de uzură fizică şi morală. Astfel, 40% din capacitatea totală de rafinare (de 32 milioane tone) are o vechime de peste 25 de ani (din care 30% de peste 30 de ani) în condițiile în care, pe plan mondial, durata de viață fizică a unei rafinării este de 20-25 de ani; ciclul de uzură morală este însă mult mai scurt, ceea ce reclamă periodic investiții pentru modificarea structurii tehnice şi tehnologice, pentru a o face capabilă să răspundă la schimbările ce survin atât în structura ofertei de materii prime cât şi a cererii de produse petroliere.

În legătură cu procesul de constituire a infrastructurii de prelucrare a țițeiului în țara noastră se cuvin făcute următoarele mențiuni:

A. Instalațiile de prelucrare a țițeiului au fost construite – în cea mai mare parte – în anii ’70 şi începutul anilor ’80 în contextul în care, pe plan mondial, scumpirea puternică a țițeiului şi complicarea condițiilor geopolitice ocazionate de procurarea acestuia au declanşat deja un amplu proces de raționalizare a capacității excendentare de distilare primară.

B. În paralel cu dezvoltarea de tip extensiv a capacităților s-au depus eforturi şi în direcția introducerii unor tehnologii moderne de rafinare (reformare, cracare catalitică etc.) în vederea îmbunătățirii structurii producției şi a calității produselor finite. Cu toate acestea, se semnalează încă rămâneri în urmă la tehnologii cum ar fi hidrofinarea şi hidrocracarea (40% în România în 1988, față de 57% în 1980 în țările industrializate) fapt ce s-a reflectat negativ asupra eficienței producției şi a competitivității exporturilor de produse petroliere.

În componența tehnologiilor de prelucrare secundară a țițeiului s-a resimțit şi lipsa unor instalații menite să mărească randamentul în gaze lichefiate (utilizabile la chimizare) şi să îmbunătățească calitatea benzinelor, a instalațiilor pentru sinteza aditivilor, a catalizatorilor (carențe parțial corectate în ultimii ani).

Realizările din țara noastră indică pe ansamblul rafinării un nivel mediu al tehnologiilor de prelucrare, dat de un procent de produse albe (fracții uşoare şi medii) la tona de țiței supusă prelucrării de cca 55%, în condițiile în care

sistemele de rafinare ale unor companii transnaționale (Amoco, British Petroleum) ating un coeficient de transformare a țițeiului în produse albe de 8556. În plus, după aprecierile unor specialişti de la ICITPR Ploieşti, la o serie de utilaje şi echipamente auxiliare decalajul de nivel tehnic față de țările industrializate este de 10-15 ani.

Inițial, structura producției interne de produse petroliere (şi implicit, profilul aferent de prelucrare) a fost determinată de necesitățile "energetice" ale țării (combustibili şi carburanți) iar ulterior, şi de cerințele de produse neenergetice impuse de ritmurile înalte de dezvoltare a petrochimiei. Referitor la aceasta se poate arăta că politica de investiții în domeniul rafinării a conținut două erori majore: a) supradimensionarea capacităților şi b) majorarea exagerată a gradului de chimizare a țițeiului (la 16,6% după 1985), procent neobişnuit de mare, dacă se are în vedere faptul că, pe plan mondial, în medie doar 8% din produsele rezultate din prelucrarea țițeiului sunt destinate a fi folosite ca materii prime pentru industria chimică, restul fiind produse energetice de bază. Or, aceasta s-a întâmplat atât în detrimentul cantității, cât, mai ales, al calității produselor energetice.

În vederea optimizării utilizării spațiilor disponibile de rafinare (şi a rentabilizării prelucrării) s-a apelat masiv la importuri de țiței a căror destinație a fost, doar în mică măsură, legată de optimizarea structurii producției interne de produse petroliere cât, mai ales, de reexportul sub formă de produse petroliere pe piețele spot din Europa de Vest şi SUA.

Operațiile de import țiței în vederea prelucrării şi a valorificării acestuia prin export de produse petroliere – impropriu fundamentate pe temeiul economic al acordurilor de *processing* – s-au soldat (cu excepția unor momente conjuncturale favorabile) cu pierderi financiar-valutare deşi, din calculația aportului valutar erau, în mod surprinzător, excluse cheltuielile fixe de producție (facturate în lei şi nu în devize şi suportate de la bugetul statului).

Se poate afirma că, în fapt, România nu a efectuat *processing* în accepția contractelor de acest gen consacrate în practica internațională, ci import de țiței şi reexport de produse prelucrate pe risc propriu (menționăm că în cadrul contractelor corecte practicate pe plan internațional – de regulă între țări OPEC şi rafinării occidentale, riscul comercial datorat diferențelor nefavorabile între prețul de achiziție al țițeiului şi cel al produselor petroliere, nu aparține rafinorului – ca în cazul țării noastre – acesta executând o prestație cu valoare fixă, prestabilită, independentă de sfera comercializării).

Pornind de la elementele sus-enunțate apreciem că un program de restructurare a industriei de prelucrare a țițeiului va trebui axat pe următoarele coordonate prioritare de acțiune:

a) redimensionarea capacităților de prelucrare (şi, implicit, raționalizarea producției) la nivelul necesarului intern – operație ce se impune cu stringență dată fiind perspectiva epuizării, într-un orizont de timp relativ apropiat, a resurselor proprii de țiței. Aceasta presupune evaluarea imediată a rafinăriilor prin

prisma efectelor economice reale pe care le-ar antrena continuarea producției lor şi trecerea, pe această bază, la eliminarea din circuitul economic a acelor instalații al căror grad de uzură depăşeşte 25 de ani şi cu un profil de prelucrare simplu (distilare primară). Acțiunea menționată se poate efectua fie prin trecerea în rezervă a instalațiilor, fie prin reprofilarea acestora pe fabricarea altor tipuri de produse, variantă ce ar oferi şi o soluționare rapidă a problemelor sociale (relativ restrânse, de altfel, ca amploare în acest sector, slab intensiv de forță de muncă);

b) reevaluarea, în principal prin prisma necesarului pieței interne a raportului între funcția energetică şi cea neenergetică a rafinăriilor.

Abordat din perspectiva funcției petrochimice acest proces presupune:

- reconsiderarea capacităților unitare a unor instalații petrochimice şi ajustarea acestora la necesarul de consum al țării, cu luarea în considerare a posibilității efectuării unor importuri de completare de materii prime petrochimice (nafta, aromate, gaze lichefiate);
- evaluarea oportunității diversificării sau chiar a schimbării bazei de materii prime pentru chimizare, sau a promovării fabricării unor carburanți neconvenționali;
- valorificarea unor resurse proprii ca: gaze de cocserie din metalurgie, afluenți de faclă etc.;
- creşterea randamentului la chimizare a produselor petroliere pe seama proceselor de hidrocracare şi de cracare catalitică.

Evaluarea funcției energetice comportă însă un paradox, în sensul că, abordarea situației dintr-o perspectivă logică – guvernată de principiile eficienței economice contravine, într-o oarecare măsură, soluției ce se impune prin prisma imperativelor momentului ce recomandă continuarea prelucrării în condiții de ineficiență, respectiv menținerea în funcțiune şi a instalațiilor nerentabile pentru a acoperi necesarul de păcură. Situația este dictată de deficitul acut în energie al țării şi de imposibilitatea de a importa cantități suficiente de păcură din cauza infrastructurii neadecvate de stocare, transport, distribuție.

Revenind asupra soluționării de perspectivă a problemei restructurării rafinării după criteriul optimului economic, distingem două etape de abordare a acestui proces, în următoarea succesiune temporală:

I. Ținând cont de restricțiile în privința fondurilor de investiții şi de rezultatele unei recente evaluări a portofoliului de instalații de rafinare – care a evidențiat o structură globală de prelucrare relativ competitivă[1], dar depăşită, în general, ca nivel tehnic şi tehnologic, o primă categorie de măsuri trebuie să includă creşterea eficienței economice a fluxurilor de prelucrare şi respectiv, a

[1] *Definită prin prisma raportului (optim) între procesele de prelucrare primară şi secundară a țițeiului.*

competitivității produselor petroliere. Căile principale de implementare a acestor obiective sunt înnoirea fondurilor fixe active în vederea aducerii acestora la parametrii optimi de funcționare pe plan internațional şi retehnologizarea proceselor de prelucrare.

II. Completarea profilului de prelucrare prin construirea unor instalații de conversie profundă – deficitare în configurația actuală – capabile să asigure un indice de conversie de până la 85-90% produse albe şi să rezolve problemele de calitate tot mai severe pe care le vor reclama legislațiile antipoluante după anul 1995.

În sectorul rafinării, creşterea productivității muncii – ca premisă de reducere a costurilor de producție – se poate realiza prin măsuri ca: optimizarea consumurilor energetice; a consumurilor specifice pe proces; eliminarea sau minimizarea pierderilor la prelucrare; creşterea coeficientului de siguranță în exploatare etc. Ca mijloace tehnice de soluționare a acestor probleme enumerăm: optimizarea schimburilor de căldură pe fluxul tehnologic, utilizarea unor sisteme de cogenerare (care permit producerea simultană a aburului şi energiei electrice), necesare rafinăriei; înlocuirea actualelor instalații discontinue cu instalații continue; introducerea umor sisteme de supraveghere şi control automat al proceselor – mergând până la utilizarea microprocesoarelor.

Măsurile de retehnologizare apar ca o condiție de creştere atât a eficienței economice a prelucrării cât mai ales a competitivității produselor petroliere – mai ales în varianta continuării *processingului* – având în vedere faptul că piața internațională s-a orientat către o anumită structură a cererii, mai ales spre criterii de calitate care, în etapa actuală, nu pot fi satisfăcute din oferta românească.

Acțiunile de retehnologizare vor trebui îndreptate, cu precădere, în următoarele direcții de bază:

- creşterea randamentului de reacție (cu 2-3%) îndeosebi la procesele de obținere a benzinei (reformare şi cracare catalitică), a aromatelor, parafinelor, uleiurilor etc., prin asimilarea variantelor modernizate ale acestor procese (de exemplu, reformare catalitică la medie presiune în locul celei de presiune ridicată; asimilarea ultimelor variante la tehnologiilor de distilare în vid etc.).
- ameliorarea calității produselor, cu accent pe benzină, (majorarea cifrei octanice) şi uleiuri. (Cifra octanică şi curba de distilație necorespunzătoare ale benzinei naturale româneşti fără plumb nu permit comercializarea acesteia ca benzină finită, ci ca component pentru benzine finite – repercutându-se nefavorabil asupra nivelului prețurilor de export – respectiv prin pierderea a câte 5-6 dolari/unitate octanică, la nivelul prețurilor în vigoare, în prezent, pe piața spot). Corectarea acestei situații va presupune utilizarea unor catalizatori de înaltă performanță şi diversificarea gamei de aditivi atât prin modernizarea instalațiilor

existente cât şi prin construirea unora noi de alchilare, izomerizare, producerea metil-terţiar-butil-eterului etc.).

- lărgirea bazei de materii prime (recuperarea din gaze a fracţiei C_2-C_4 în vederea utilizării la piroliză – cu efect final favorabil asupra randamentului în benzine.

Având în vedere faptul că industria de rafinare din România s-a dezvoltat iniţial prin import de licenţe, utilaje şi echipamente de producţie americană (Universal Oil Products-UCP); Hydrocarbon Research, Lurgi) se recomandă contactarea aceloraşi furnizori de tehnologii în vederea modernizării. Totodată, aportul activităţii proprii de cercetare-dezvoltare la acest proces poate fi deosebit de important – cu condiţia selectării unor obiective restrânse, de maxim interes, în care să existe o experienţă acumulată şi care să permită României să exporte tehnologii ca o alternativă la diminuarea veniturilor din exportul de produse petroliere.

Vor trebui încurajate încercările de atragere a capitalului străin în industria de rafinare, mai puţin în varianta societăţilor mixte deoarece potenţialul tehnic şi tehnologic de care dispune industria românească de rafinare nu face necesară o asistenţă tehnică externă, ci practic, doar prezenţa unor surse de finanţare cu capital. În acest sens, o soluţie atractivă ar fi aceea a participărilor de capital (la rafinării) a unor ţări exportatoare de ţiţei. În Europa de Vest, ca de altfel şi în SUA, această modalitate de integrare în aval a producătorilor de ţiţei a căpătat o destul de largă răspândire fiind agreată din cel puţin trei considerente; sursă de finanţare a investiţiilor; facilitând restructurarea, asociază exportatorul de ţiţei la riscurile comerciale ale rafinăriei; garantează aprovizionarea pe termen lung cu materie primă.

Dacă operaţiile de eficientizare a prelucrării şi retehnologizarea reprezintă o modalitate de creştere a competitivităţii produselor petroliere şi, prin aceasta, o condiţie indispensabilă a continuării activităţii de *processing*, dependenţa acestui gen de operaţii de conjunctura pieţei ţiţeiului şi a produselor petroliere (în sensul preluării sub aspect financiar de către ambii participanţi la riscurile comerciale) face necesare acţiuni şi pe linia îmbunătăţirii comercializării.

Optimizarea problemei comercializării produselor comportă două aspecte de bază:

a) minimizarea riscului comercial prin practicarea unor acorduri de *processing*, conform celor consacrate în practica internaţională (prelucrarea ţiţeiului pe bază de comision fix, prenegociat, pe riscul comercial total sau parţial al exportatorului de ţiţei);
b) minimizarea riscului geografic – ce decurge din poziţia dezavantajoasă[1] a ţării noastre atât în raport cu sursele furnizoare tradiţionale de ţiţei din Orientul Mijlociu, cât şi cu pieţele de desfacere a

[1] *Concretizată într-o distanţă medie parcursă de tona de marfă de pesta 5000 km.*

produselor – prin promovarea unei activități de *processing* în zona geografică a țării noastre (de exemplu, printr-un acord cu URSS de import țiței şi desfacerea produselor în zona limitrofă), la aceste măsuri mai pot fi adăugate:

- extinderea spațiilor de depozitare specializate (insuficiența acestora, în special în cazul benzinei şi al motorinei a generat aşa-numita "neoportunitate" sezonieră a exportului – respectiv export în funcție de oferta dată şi nu de specificul cererii sezoniere);
- selecționarea şi eşalonarea țițeiurilor importate după criteriul compatibilității tehnice cu specificul instalațiilor existente şi al cererii sezoniere;
- dotarea cu aparatură de măsură şi control a calității produselor etc.

INSTITUTUL DE ECONOMIE MONDIALĂ

RESTRUCTURAREA INDUSTRIEI CHIMICE ÎN ȚĂRILE CAPITALISTE DEZVOLTATE

Laurențiu BALȚATU

1. Cauze determinante

În perioada 1950-1973, producția mondială de produse chimice a sporit într-un ritm mediu anual de cca 13% iar în petrochimie (care deține o pondere de peste 2/3), ritmul a fost şi mai înalt (cca 15%). Într-o proporție hotărâtoare, această evoluție dinamică reflectă succesele în domeniu obținute de țările capitaliste dezvoltate şi, în primul rând, de SUA, țările vest-europene şi Japonia.

Perioada menționată a reprezentat o etapă distinctă în evoluția industriei chimice din țările respective, principalele sale caracteristici fiind sporirea substanțială a volumului producției, construirea de fabrici din ce în ce mai mari şi posibilitatea aprovizionării cu materii prime (în principal țiței) la prețuri scăzute.

Marile societăți transnaționale au jucat un rol deosebit de activ în evoluția raportului între cererea şi oferta mondială de produse chimice. Astfel, cererea a fost puternic impulsionată de înnoirea continuă a gamei sortimentale cu produse oferite la prețuri relativ scăzute, capabile să înlocuiască cu succes materialele naturale (lemn, metale, fibre textile etc.). În aceste condiții, deşi producția a înregistrat creşteri importante, desfacerea produselor chimice nu a ridicat probleme deosebite.

Declanşarea crizei energetice, odată cu primul şoc petrolier (1973), a marcat trecerea la o etapă nouă, de modificări profunde, în evoluția industriei chimice din țările capitaliste dezvoltate, deoarece industria chimică este energo-intensivă[1], creşterea explozivă a prețurilor țițeiului a determinat nu numai majorarea puternică a costurilor de producție la produsele petrochimice de mare tonaj, dar şi o modificare importantă a structurii acestora, în sensul sporirii accentuate a ponderii materiilor prime[2] şi energiei. În noile circum-

---

[1] *În RF Germania, de ex., industria chimică deține o pondere de cca 1/4 în consumul de energie electrică pe ansamblul industriei, iar consumul specific global de energie este de cca două ori mai mare decât media pe întreaga industrie.*

[2] *Mari cantități de hidrocarburi (țiței şi gaze naturale) sunt utilizate la fabricarea unor materii prime folosite în industria chimică.*

stanțe, folosirea eficientă a energiei (inclusiv energia înglobată în materiile prime derivate din hidrocarburi) a devenit obiectivul principal al activității societăților transnaționale. Eforturile în acest sens au fost încununate de succes, realizându-se reduceri sensibile ale consumului de energie, cu toate că până la sfârşitul deceniului al VIII-lea, producția în domeniu a manifestat o tendință generală de majorare.

În schimb, practica a demonstrat că, după primul şoc petrolier, societățile transnaționale au manifestat mai puțin realism în domeniul investițiilor în sectorul produselor petrochimice de mare tonaj. Numeroşi clienți ai societăților transnaționale au cumpărat cantități sensibil superioare necesităților reale, scontând că astfel vor realiza economii importante în eventualitatea în care escaladarea prețurilor țițeiului şi, implicit, a prețurilor produselor petrochimice de mare tonaj ar fi fost un proces de durată. Această "febră" a cumpărărilor în avans a permis societăților transnaționale să transfere asupra cumpărătorilor creşterile puternice ale costurilor de producție, reuşind să obțină profituri mari şi după primul şoc petrolier. Nesesizând însă faptul că cererea era menținută artificial la cote înalte (situație care în mod obiectiv nu se putea prelungi foarte mult timp), societățile transnaționale au investit cea mai mare parte din profituri în fabrici noi. Pe de altă parte, în aceeaşi perioadă, țările în curs de dezvoltare ce posedă zăcăminte bogate de țiței şi gaze naturale au făcut investiții masive în domeniul produselor petrochimice de mare tonaj. În consecință, nu numai în țările capitaliste dezvoltate, dar şi pe plan mondial, a apărut un excedent important al capacităților de producție, mai pregnant la materiale plastice şi îngrăşăminte cu azot.

Al doilea şoc petrolier (1979/80), concretizat într-o nouă majorare de mari proporții a prețurilor țițeiului, a survenit într-un moment în care societățile transnaționale erau puternic afectate de acțiunea unor factori cum ar fi existența unui excedent important al capacităților de producție; gradul ridicat de saturare a unor mari sectoare consumatoare; concurența tot mai puternică întâmpinată din partea unor țări în curs de dezvoltare şi a URSS, care dispun de zăcăminte bogate de țiței şi gaze naturale; accentuarea severității legislațiilor privind protecția mediului înconjurător etc.

În aceste circumstanțe extrem de nefavorabile, a devenit imposibilă transferarea asupra clienților a creşterilor costurilor de producție, industria chimică din țările capitaliste dezvoltate intrând inevitabil în criză la începutul deceniului al IX-lea (1981-1982), când profiturile au înregistrat diminuări sensibile. Opiniile specialiştilor au fost convergente spre concluzia că o restructurare de mari proporții reprezenta singura alternativă viabilă de rezolvare a unor probleme de o gravitate cu care industria chimică din țările capitaliste dezvoltate nu mai fusese confruntată în trecut. În final, prin această restructurare se viza o creştere a eficienței întregii activități a societăților transnaționale, cu efecte benefice asupra competitivității, atât pe piața internă, cât şi pe cea externă.

Subliniindu-se rolul hotărâtor pe care l-au jucat marile societăţi transnaţionale în desfăşurarea procesului de restructurare a industriei chimice, se impune menţiunea că gradul de intervenţie a statului în acest proces a variat în limite largi. În Japonia, de exemplu, contribuţia statului poate fi apreciată ca foarte importantă, deşi în industria chimică a acestei ţări nu există un sector însemnat de stat. În anul 1983, în Japonia a fost adoptată o lege referitoare la restructurarea industriei, obiectivul principal fiind eliminarea capacităţilor excedentare, în primul rând în domeniul industriei petrochimice (la etilenă, polietilenă de joasă densitate, polietilenă de înaltă densitate, etilenglicol, acrilonitril, amoniac, uree ş.a.).

În Europa Occidentală, intervenţia statului a fost mai pregnantă în ţările în care companiile de stat ocupă o poziţie importantă în cadrul industriei chimice (ex. Franţa şi Italia), în vreme ce la polul opus, exemplele cele mai reprezentative au fost oferite de RF Germania şi Anglia. În ţările din prima categorie, printre obiectivele intervenţiei statului în domeniul restructurării au figurat consolidarea poziţiei internaţionale a marilor companii din ţările respective (cu efecte benefice asupra competitivităţii atât pe piaţa internă, cât şi pe cele externe), îmbunătăţirea structurii producţiei la nivel naţional etc.

În SUA, ca şi în Japonia, nu există un sector important de stat în industria chimică, dar spre deosebire de situaţia relevată în cazul ţării de referinţă, nu s-a observat o intervenţie activă a statului în desfăşurarea procesului de restructurare a acestei industrii.

2. Direcţii de acţiune

Restructurarea este un proces complex, care cuprinde o gamă variată de măsuri, aplicate într-o strânsă interdependenţă: a) raţionalizarea producţiei; b) orientarea investiţiilor cu precădere spre retehnologizare , şi spre creşterea ponderii produselor caracterizate printr-un grad înalt de prelucrare; c) majorarea investiţiilor în străinătate; d) adâncirea integrării pe verticală; e) diversificarea activităţii prin penetrarea şi în alte ramuri industriale; f) perfecţionarea activităţii de cercetare şi dezvoltare; g) ameliorarea structurii organizatorice şi a sistemului de conducere etc.

În continuare vor fi făcute referiri succinte la diverse categorii de măsuri în domeniul restructurării industriei chimice.

Dintre căile de **raţionalizare a producţiei**, pot fi menţionate următoarele: închiderea unor fabrici nerentabile, schimbul de portofolii, achiziţiile, fuzionările şi înfiinţarea de societăţi mixte. Amploarea pe care o poate atinge procesul de raţionalizare este ilustrată foarte sugestiv de măsurile adoptate în acest sens de producătorii japonezi de uree. Anterior primului şoc petrolier, Japonia ocupa detaşat primul loc în exportul mondial de uree, absenţa unor resurse adecvate de ţiţei şi gaze naturale neafectând competitivitatea în condiţiile în care pe piaţa internaţională exista o ofertă abundentă de ţiţei ieftin. Cele două şocuri

petroliere au determinat însă o erodare puternică a competitivității exportatorilor japonezi de uree, fiind necesară adoptarea a două programe de raționalizare, în anul 1982 şi respectiv în anul 1985. Transpunerea în practică a celor două programe a avut ca efect închiderea unor fabrici de uree a căror capacitate anuală de producție a însumat 2,5 milioane tone, Japonia încetând să mai figureze printre exportatorii majori de uree.

Europa Occidentală oferă, de asemenea, exemple interesante referitoare la raționalizarea industriei îngrăşăminte lor. Astfel, ca rezultat al achiziționării unor firme în domeniu[1], compania norvegiană Norsk Hydro a avansat pe primul loc în ierarhia mondială a firmelor producătoare de îngrăşăminte. De asemenea, în vederea creşterii eficienței întregii activități, compania menționată a închis în ultimii ani o serie de fabrici a căror exploatare devenise nerentabilă: în Norvegia - două fabrici de amoniac (la Porsgrunn, capacitate 115 mii tone/an şi Rjukan, capacitate 130 mii tone/an); în Franța, la filiala Norsk Hydro Azote – o fabrică de uree la Pyrennées, una de îngrăşăminte compusă de tipul NPK la Taracs (capacitate 300 mii tone/an) şi una de îngrăşăminte compuse (tipul NPK) şi superfosfați la Pallice (capacitate 200 mii tone/an); în RF Germania, la filiala Norsk Hydro Ruhr – o fabrică de nitrocalcar la Langelshein (capacitate 180 mii tone/an) şi de îngrăşăminte compuse de tipul NPK la Embsen (capacitate 370 mii tone/an) etc.

Reducerea drastică a excedentului capacităților de producție la produsele petrochimice de mare tonaj (în primul rând la etilenă, materiale plastice şi unele îngrăşăminte cu azot) şi respectiv creşterea gradului de concentrare şi adâncirea specializării în producție au reprezentat două rezultate majore ale raționalizării industriei chimice în țările capitaliste dezvoltate.

În perioada 1981-1987, în țările capitaliste dezvoltate s-a manifestat o tendință de încetinire a procesului investițional sub influența următorilor factori:

- modificarea structurii investițiilor, în sensul creşterii ponderii cheltuielilor pentru **retehnologizare**, scăzând în mod corespunzător ponderea investițiilor pentru construirea unor fabrici noi (alternativă mai costisitoare);
- acordarea unei atenții mai mari decât în trecut **produselor caracterizate printr-un grad înalt de prelucrare**, pentru care investiția specifică este mai redusă decât în cazul produselor de mare tonaj;
- persistența unui excedent al capacităților la unele produse petrochimice de mare tonaj (ex. etilenă, metanol şi amoniac), ceea ce a atras după sine încetinirea ritmului de construcție a unor fabrici noi, capital - intensive.

---

[1] *NSM, Olanda, în 1979; Supra, Suedia, în 1981; Fisons, Anglia, în 1982; Ruhrstikstoff, RF Germania, în 1985; Cofaz, Franța, în 1986 şi Windmill, Olanda, în 1986.*

Tabelul nr. 1

Ierarhia mondială în anul 1988 a societăților transnaționale din industria chimică

Societatea transnațională	Cifra de afaceri[1] (miliarde dolari)
I. BASF (RF Germania)	25,1
2. Hoechst (RF Germania)	23,3
3. Bayer (RF Germania)	23,0
4. I.C.I. (Anglia)	20,8
5. Du Pont (SUA)	19,6
6. Dow Chemical (SUA)	16,7
7. Ciba-Gelgy (Elveția)	12,1
8. Shell (anglo-olandeză)	12,0
9. Rhône-Poulenc (Franța)	11,0
10. Montedison (Italia)	10,8
11. Exxon Chemical (SUA)	10,0
12. Akzo (Olanda)	8,4
13. Union Carbide (SUA)	8,3
14. Monsanto (SUA)	8,3
15. Mitsubishi Kasei (Japonia)	7,9
16. Asahi Chemical (Japonia)	7,4

[1] inclusiv filiale din străinătate.

Sursa: E.C.N. European Review Supplement, decembrie 1989 (pentru companiile vest-europene) şi Financial Times din 13 iulie 1989 (pentru companiile americane şi japoneze).

De remarcat că, în deceniul al IX-lea, cotele de amortizare au manifestat o tendință de majorare, acestea fiind sursa principală de finanțare a procesului de retehnologizare.

Referitor la structura investițiilor, trebuie reliefată tendința de creştere sensibilă a investițiilor în domeniul protecției mediului înconjurător, în condițiile în care, pe de o parte, industria chimică se numără printre cale mai poluante ramuri şi, pe de altă parte, deceniul al IX-lea s-a caracterizat printr-o accentuare a severității legislațiilor în domeniul combaterii factorilor poluanți. De remarcat că în
RF Germania, investițiile pentru asigurarea protecției mediului înconjurător au reprezentat în anul 1988 cca 14,2% (cca 1,45 miliarde mărci vest-germane) din totalul investițiilor în industria chimică.

În cadrul procesului de restructurare a industriei chimice, marile societăți transnaționale au acționat consecvent în direcția **sporirii ponderii produselor**

caracterizate printr-un grad înalt de prelucrare: produsele de sinteza fină[1] şi cele cu destinaţie specială (specialităţile chimice[2], în primul rând, şi aşa-numitele materiale avansate[3]. Produsele de sinteză fină, la fel ca şi cele de mare tonaj, se vând pe baza specificaţiilor, deci pentru ceea ce "sunt", în vreme ce produsele cu destinaţie specială se vând pentru performanţele lor (pentru ceea ce "ştiu să facă"). Menţionăm, totodată, că este dificil să se facă o delimitare netă între produsele de sinteză fină, pe de o parte, şi specialităţi, pe de altă parte. De altfel, aceeaşi substanţă poate fi considerată fie produs de sinteză fină (când este vândută ca atare sub denumirea chimică şi pe baza specificaţiilor) fie specialitate (când este oferită sub formă de comprimat pentru tratarea unei alte afecţiuni).

În continuare vor fi trecute în revistă câteva din avantajele pe care le oferă specialităţile în raport cu produsele de mare tonaj: asigură obţinerea unor profituri considerabil mai ridicate; preţurile sunt sensibil superioare; investiţia specifică este mai scăzută: ponderea materiilor prime şi a energiei în costurile de producţie este mai redusă; sunt mai puţin vulnerabile la variaţiile ciclului economic; sunt mai puţin poluante; accesul pe pieţele de export este limitat în măsură mai mică de obstacole tarifare şi netarifare. Unele din aceste avantaje se regăsesc şi la produsele de sinteză fină şi la materialele "avansate".

Din cauza cheltuielilor foarte mari pe care le implică lansarea unor produse originale valoroase, penetrarea pe piaţa unor produse caracterizate printr-un grad de prelucrare înalt se realizează frecvent prin achiziţii de societăţi care activează în domeniu sau prin fuzionări şi prin înfiinţarea de societăţi mixte.

Prin politica de intensificare a **investiţiilor în străinătate**, societăţile transnaţionale urmăresc realizarea unei concordanţe între distribuţia geografică a capacităţilor de producţie, pe de o parte, şi cea a cererii mondiale pentru produse chimice, pe de altă parte. Menţionăm că şi într-o serie de mari sectoare consumatoare de produse chimice (ex. industria constructoare de autovehicule) se manifestă o tendinţă similară.

Este evident că pentru societăţile transnaţionale, prezenţa cu capacităţi de producţie proprii pe anumite pieţe externe oferă o serie de avantaje majore în raport cu exportul de mărfuri pe pieţele respective: cunoaşterea permanentă a "pulsului" pieţei; adaptarea mai promptă la modificările survenite în evoluţia structurii cererii; posibilitatea de a evita obstacolele tarifare şi netarifare ş.a. Pe

---

[1] *Medicamente, coloranţi, cosmetice ş.a.*

[2] *Mijloace pentru diagnosticare, produse chimice pentru industria electronică, catalizatori, chimicale foto, produse anticorozive, plastifianţi, produse pentru industria textilă, aditivi (pentru cosmetice, vopsele, benzină, hârtie, materiale plastice etc.), auxiliari pentru prelucrarea cauciucului etc.*

[3] *Tehnopolimeri, compozite, ceramică tehnică şi specialităţi de metale.*

lângă avantajele generale, există şi unele specifice, care determină anumite fluxuri în domeniul investiţiilor în străinătate.

În continuare vor fi prezentate câteva cifre care ilustrează amploarea procesului de investiţii în străinătate:

- ponderea capitalului străin în industria chimică americană a sporit de la 17% în anul 1983 la 23% în anul 1986 şi se prognozează că va atinge 30-35% în anul 2000;
- capitalul străin controlează cca 1/3 din industria chimică italiană;
- este relevantă, de asemenea, ponderea filialelor din străinătate în cifra totală de afaceri a unor mari societăţi transnaţionale şi/sau numărul de ţări în care există astfel de filiale: Hoechst (59%); BASF (37%, peste 40 de ţări) şi Bayer (28%, peste 50 de ţări), datele referindu-se la anul 1986 I.C.I. (40 de ţări), Du Pont (peste 40%, cu intenţia de a majora această pondere la peste 50% până la mijlocul deceniului al X-lea) şi Union Carbide (31%, 37 de ţări), cifrele fiind valabile pentru anul 1987.

Pe fondul intensificării investiţiilor în străinătate s-au conturat câteva caracteristici importante ale acestui proces:

- preponderenţa foarte accentuată a investiţiilor efectuate în ţările capitaliste dezvoltate;
- în cazul investiţiilor orientate către această categorie de ţări, o poziţie dominantă este deţinută de produsele chimice de sinteză fină şi cele cu destinaţie specială;
- orientarea către ţările în curs de dezvoltare a unor subramuri furnizoare de produse de mare tonaj (îngrăşăminte cu azot şi cu fosfor) sub influenţa unor factori care nu sunt de natură să stimuleze investiţiile în ţările capitaliste dezvoltate: gradul ridicat de saturare a pieţelor interne, nivelul nesatisfăcător al profiturilor obtenabile, accentuarea severităţii legislaţiilor privind protecţia mediului înconjurător etc.

Cele două şocuri petroliere au impulsionat **integrarea pe verticală** în trei direcţii:

- Integrarea în aval a companiilor petroliere, în condiţiile în care existenţa unor resurse proprii de hidrocarburi joacă un rol mult mai important decât în trecut ca factor de influenţă a competitivităţii pe piaţa produselor petrochimice de mare tonaj, caracterizată printr-o concurenţă acerbă. Dintre companiile petroliere vest-europene care au făcut investiţii însemnate în acest sector al industriei chimice, menţionăm următoarele: Shell (anglo-olandeză), Elf-Aquitaine (Franţa), British Petroleum (Anglia) şi DSM (Olanda), iar dintre cele americane Exxon, Amoco, Occidental Petroleum, Mobil Oil, Chevron, Phillips Petroleum, Ashland Oil şi Texaco. Unele companii petroliere au manifestat un interes destul de mare şi pentru producţia de specialităţi chimice, exemplele cele mai concludente fiind oferite de Shell şi Exxon. De remarcat că, în anul 1988,

cele două firme menționate mai sus au fost singurele companii petroliere care au figurat printre ocupantele primelor 15 locuri în ierarhia mondială alcătuită pe criteriul cifrei de afaceri în industria chimică (plasându-se pe poziția a VIII-a şi respectiv a XI-a).

- Integrarea în amonte a unor companii chimice (ex. BASF, RF Germania) care, prin achiziționarea unor resurse de hidrocarburi, au vizat diminuarea vulnerabilității firmelor respective (scoasă pregnant în evidență de cele două şocuri petroliere) la politica țărilor OPEC de majorare excesivă a prețurilor țițeiului. În ultima jumătate a deceniului al IX-lea, s-a înregistrat însă o anumită slăbire a interesului pentru achiziționarea resurselor de hidrocarburi, ca urmare a faptului că, pe fondul unor oscilații conjuncturale, prețurile țițeiului au fost permanent mult inferioare nivelurilor din prima jumătate a deceniului respectiv.
- Integrarea în aval a companiilor chimice, în scopul majorării profiturilor prin înnoirea gradului de prelucrare a materiilor prime. De exemplu, companiile americane Du Pont şi Phillips au trecut la fabricarea unor tehnopolimeri cu rezistență înaltă, după ce anterior se limitaseră la producția unor componente ale acestora.

O serie de companii chimice (de ex. unele americane: Du Pont, Dow Chemical, Goodyear, Hercules, Union Carbide şi Monsanto) au promovat o politică de diversificare a nomenclatorului de producție, **penetrând şi în alte sectoare de activitate**. Recurgerea la această politică pe scară mai largă decât în trecut a fost determinată de dorința de a realiza profituri apreciabile chiar şi în situațiile în care conjunctura pe piața produselor chimice ar fi nefavorabilă.

Retehnologizarea şi sporirea ponderii produselor caracterizate printr-un grad înalt de prelucrare sunt două din cerințele majore ale politicii de restructurare, a căror satisfacere este condiționată de desfăşurarea unei **activități eficiente de cercetare şi dezvoltare.**

Ritmul de înnoire a produselor chimice este rapid, iar cheltuielile pentru punerea la punct şi lansarea pe piață a unui produs nou şi valoros sunt din ce în ce mai mari. De pildă, reprezentanții firmei Hoechst apreciază că pentru descoperirea şi lansarea unui medicament nou ar fi necesare cheltuieli de 70-90 milioane mărci vest-germane.

În anul 1987, în industria chimică americană au fost alocate cca 7,22 miliarde dolari pentru activitatea de cercetare şi dezvoltare (cca 4,64% din cifra de afaceri pe ansamblul acestui sector), iar în anul 1986, în acelaşi scop au fost cheltuite cca 4,21 miliarde dolari în Japonia (cca 4,3%) şi cca 3,99 miliarde dolari în RF Germania (cca 4,75).

Dintre tendințele care s-au manifestat în sfera cercetării şi dezvoltării în perioada de restructurare a industriei chimice, menționăm următoarele:

- Marile societăți transnaționale au acordat o atenție prioritară medicamentelor şi altor produse destinate ocrotirii sănătății, pesticidelor, specialităților, materialelor avansate şi biotehnologiei, deci unor domenii care asigură o valorificare superioară a materiilor prime.

- S-a manifestat o tendință de majorare a ponderii pe care cheltuielile pentru cercetare şi dezvoltare o dețin în cifra de afaceri[1], ceea ce reflectă rolul tot mai important pe oare îl joacă această activitate în contextul promovării unei politici de creştere a ponderii produselor caracterizate printr-un grad înalt de prelucrare.

- Aceeaşi tendință structurală a reprezentat cauza principală a evoluției mai dinamice a nivelului cheltuielilor pentru cercetare şi dezvoltare în raport cu volumul investițiilor. În RF Germania, în anul 1986, volumul acestor cheltuieli a fost chiar mai mare decât cel al investițiilor.

- Accentuarea gradului de concentrare a activității de cercetare şi dezvoltare. În RF Germania, de exemplu, companiile Bayer (cca 28%), Hoechst (cca 27%) şi BASF (cca 17%) concentrează cca 3/4 din totalul cheltuielilor pentru cercetare şi dezvoltare, pondere aproape dublă față de cea deținută în producția sectorului analizat. Manifestarea acestei tendințe este strâns legată de creşterea puternică a volumului cheltuielilor necesare pentru descoperirea unui produs valoros, ceea ce a condus la restrângerea considerabilă a numărului de firme capabile să desfăşoare o activitate eficientă de cercetare şi dezvoltare.

- Majorarea personalului de cercetare ce revine la 1.000 de angajați (în SUA - de la 42 în anul 1980 la 61 în 1986), ca şi a volumului cheltuielilor ce revin pe fiecare membru al acestui personal (+ cca 45,2% în SUA, în perioada 1930-1986).

- Scăderea ponderii cheltuielilor pentru cercetarea fundamentală (care şi aşa este relativ scăzută) şi mărirea cotei cheltuielilor pentru dezvoltare, ceea ce evidențiază dorința de recuperare rapidă şi cu profit maxim a cheltuielilor pentru cercetare şi dezvoltare.

- Preponderența companiilor producătoare (ca sursa de finanțare a activității de cercetare şi dezvoltare) a continuat să fie foarte accentuată, iar cea a statului modestă, în unele cazuri survenind chiar un declin (ex. SUA şi Anglia).

- Extinderea colaborării între companiile chimice din dorința de a împărți eforturile financiare şi riscurile tot mai mari pe care le implică desfăşurarea unei activități eficiente de cercetare şi dezvoltare în domeniile de vârf ale industriei chimice.

---

[1] *În perioada 1980-1986 această pondere a sporit de la 2,85% la 4,5% în SUA, de la 2,55% în 4,31% în Japonia, de la 3,95% în 4,75% în RF Germania, de la 2,60% în 3,57%, în Anglia etc.*

- Intensificarea legăturilor între industrie şi institutele de învățământ superior.

- Continuarea procesului de internaționalizare a activității de cercetare şi dezvoltare. La compania Bayer, de exemplu, cca 50% din personalul de cercetare îşi desfăşoară activitatea în străinătate. De asemenea, sunt frecvente colaborările între firmele dintr-o țară şi institutele de învățământ superior din altă țară. De exemplu, Institutul Tehnologic, Massachusetts (SUA) execută comenzi pentru diverse firme japoneze.

În domeniul **organizatoric**, s-a urmărit sporirea eficienței prin luarea activităților similare într-o singură divizie sau prin dezmembrarea diviziilor excesiv de mari. Totodată, s-a încercat să se optimizeze raportul dintre conducerea centrală, care stabileşte strategia generală, şi diverse unități componente, a căror libertate de acțiune a fost mărită. Se consideră că orientarea spre produsele cu destinație specială (care necesită o tratare individualizată sub diverse aspecte) reprezintă unul din factorii principali care au acționat în direcția creşterii autonomiei întreprinderilor. Perfecționarea activității la nivelul conducerii companiilor a fost facilitată de afluxul rapid de tehnologie computerizată.

*

* *

Cele două şocuri petroliere au jucat rolul de catalizator al restructurării industriei chimice, dar acest proces ar fi avut loc oricum (probabil mai târziu şi cu o intensitate mai redusă), deoarece în mod obiectiv nu este posibilă perpetuarea unor creşteri rapide ale producției, în condițiile gradului ridicat de saturare a unor sectoare consumatoare (ceea ce exacerbează concurența). Ca argument în sprijinul acestor afirmații poate fi invocat şi faptul că procesul de restructurare a continuat şi în a II-a jumătate a deceniului al IX-lea, când nu s-a mai înregistrat nici un şoc petrolier ci, din contră, prețurile țițeiului au fost mult inferioare nivelurilor la care s-au situat în prima parte a deceniului menționat.

Opiniile specialiştilor converg spre concluzia că procesul de restructurare a industriei chimice nu s-a încheiat, el urmând să continue şi în deceniul al X-lea, pe aceleaşi coordonate de bază ca şi în deceniul precedent.

PROGRESE ÎN RELOCALIZAREA UNOR SUBRAMURI ALE INDUSTRIEI CHIMICE

Corneliu CIOBANU

Mijlocul deceniului al VIII-lea marchează debutul unui proces complementar cu cel de restructurare a industriei chimice în țările dezvoltate şi anume transferul treptat al unor subramuri, în special din domeniul petrochimiei, din centrele producătoare tradiționale (Europa de Vest, SUA, Japonia) către țări bogate în resurse ieftine de energie şi materii prime (Orientul Mijlociu, nordul Africii, America Latină, Canada, URSS) şi către țările în curs de industrializare rapidă din Asia de Sud-Est.

Factorul esențial care a declanşat acest proces l-au constituit mutațiile profunde care au avut loc în structura costurilor de producție în cea de a doua parte a deceniului VIII şi la începutul deceniului IX, sub impactul celor două şocuri petroliere, din 1973 şi 1979. Aceste două şocuri au determinat, concomitent cu creşterea puternică a costurilor de producție, importante modificări ale structurii acestora, constând în principal în creşterea accentuată a ponderii costurilor variabile, în primul rând a materiilor prime şi energiei, pe seama costurilor fixe. Dacă în deceniul VII costurile variabile reprezentau, pe ansamblul industriei chimice mondiale, cca 2% din total, la finele deceniului VIII ponderea lor ajunsese la 60%. La produsele cu un grad mai scăzut de prelucrare, cum ar fi etilena, metanolul, unele sorturi de îngrăşăminte cu azot ponderea costurilor variabile se situa între 60-80%.

Locul pe care ajunseseră să-l dețină materiile prime şi energia în structura costurilor de producție în industria petrochimică a făcut ca gradul de autoaprovizionare cu acestea şi prețul la care erau disponibile să devină factori decisivi al competitivității diverşilor producători, în special pentru produsele aflate pe primele trepte de prelucrare, avantajul materiilor prime ieftine estompându-se pe măsura adâncirii prelucrării.

În aceste condiții a devenit evidentă necesitatea transferării treptate a unor subramuri ale petrochimiei din țările industrializate, unde rentabilitatea acestora se diminuase apreciabil, către țări bogate în resurse. La majoritatea produselor petrochimice valul de investiții lansate în primii ani ai deceniului VIII ca urmare a prognozelor superoptimiste privind perspectivele cererii mondiale a condus la apariția unor excedente substanțiale de capacități, la sfârşitul anilor ’70 şi începutul anilor ’80. Realizarea transferului treptat al acestor subramuri era condiționată, pe de o parte, de raționalizarea producției în țările industrializate, iar pe de altă parte, de interesul şi posibilitățile financiare ale țărilor bogate în resurse.

Procesul de raționalizare a producției în țările industrializate a fost impulsionat de recesiunea economică din 1981-1982 precum şi de preocupările marilor firme chimice de restructurare a activității lor. În acelaşi timp, în strategia acestor firme a avut loc o reorientare în sensul promovării cu prioritate a exportului de tehnologie şi know-how, țările bogate în resurse şi cu mari disponibilități financiare (vezi cazul țărilor membre OPEC) reprezentând, în context, un debuşeu deosebit de atractiv. Aşa cum a demonstrat evoluția ulterioară, eventualele pierderi suferite de marile firme chimice occidentale prin renunțarea la anumite segmente ale activității lor au fost mai mult decât compensate de avantajele obținute prin transferul de tehnologii şi know-how şi din asigurarea, în numeroase cazuri, a unor importuri la prețuri avantajoase din țările noi producătoare. Este semnificativ în acest sens exemplul Japoniei care şi-a închis cca 80% din capacitățile de producție a metanolului, asigurându-şi necesarul intern prin importuri, efectuate în cea mai mare parte de la o societate mixtă nipono-saudită (Saudi Methanol).

În faza inițială, interesul țărilor bogate în resurse de energie şi materii prime de a-şi edifica o industrie prelucrătoare proprie în scopul creşterii gradului de valorificare a resurselor naționale a fost dublat, în special în cazul unor țări petroliere (Arabia Saudită, Iran, Libia, Emiratele Arabe Unite, Kuweit, Venezuela, Mexic etc.) de existența unor disponibilități financiare uriaşe generate de creşterea explozivă a prețurilor țițeiului şi, implicit, a încasărilor din export. Fiind o ramură cu o intensitate deosebit de ridicată a capitalului, dezvoltarea petrochimiei presupune investiții costisitoare, mai ales în cazul unor țări lipsite total de infrastructura necesară şi de personal calificat. Se apreciază că, în țările în curs de dezvoltare, costul investiției în industria petrochimică este sensibil mai ridicat decât în țările industrializate (cu 25-100%).

Erodarea tot mai puternică a încasărilor din exportul de țiței, ca rezultat al scăderii prețurilor acestuia după 1983, a făcut ca numai o parte din numeroasele proiecte de mare amploare anunțate în diverse țări, în a doua parte a anilor '70, să fie materializată. Multe proiecte au trebuit să fie abandonate sau amânate din lipsă de resurse financiare sau ca urmare a revizuirii „în jos” a prognozelor privind dinamica cererii unor produse chimice.

La aceasta s-a adăugat şi erodarea avantajului competitiv deținut de țările bogate în resurse energetice ca urmare a prăbuşirii prețurilor țițeiului în 1986 („şocul petrolier invers”). S-a constatat că atunci când prețurile țițeiului scad, atât absolut cât şi în comparație cu cele ale gazelor naturale, costurile variabile ale etilenei obținute din nafta scad mult mai rapid decât ale celei obținute din etan. În 1986, prăbuşirea prețurilor țițeiului a determinat reducerea la mai puțin de jumătate a costurilor etilenei pe bază de nafta, favorizând producătorii vest-europeni care utilizează această materie primă.

Este semnificativ pentru proporțiile reducerii avantajelor competitive ale noilor țări producătoare în domeniul costurilor faptul că în 1987 marja de

competitivitate a polietilenei fabricate în Arabia Saudită livrată pe pieţele vest-europene era de numai 5% faţă de producătorii autohtoni.

Temerile existente şi numeroasele semnale de alarmă trase de diverşi specialişti la începutul deceniului IX privind iminenţa unor perturbări majore pe piaţa mondială determinată de intrarea în funcţiune într-o perioadă scurtă a noilor instalaţii construite în special în ţările în curs de dezvoltare (dar şi în alte ţări, cum ar fi Canada sau URSS) nu s-au adeverit decât în mică măsură. Preluarea în general fără consecinţe grave, a acestor „şocuri" s-a datorat acţiunii conjugate a mai multor factori:

- rezultatele pozitive ale procesului de raţionalizare a producţiei în ţările dezvoltate;
- întârzierea, amânarea sau anularea unor proiecte de noi capacităţi în diverse zone;
- evoluţia deosebit de favorabilă a cererii de produse chimice în ţările industrializate după 1985, când s-au înregistrat ritmuri de creştere de peste 5% pe an.

Dezvoltarea industriei petrochimice în ţările "lumii a treia" s-a realizat pe seama unor strategii diferite. Astfel, unele ţări, cum ar fi Arabia Saudită sau Qatar au optat pentru construirea de instalaţii prin înfiinţarea unor societăţi mixte cu firme chimice şi petroliere occidentale (în special americane şi japoneze) care şi-au asumat şi responsabilitatea comercializării unei părţi din producţie pe piaţa internaţională. O altă categoria de ţări (Irak, Kuweit, Algeria, Libia) a susţinut ideea dezvoltării pe cont propriu a sectorului petrochimic.

Zona **Orientului Mijlociu**, cu uriaşele sale rezerve de ţiţei şi gaze naturale a constituit, în mod obiectiv, principalul punct de atracţie pentru dezvoltarea unui puternic sector petrochimic orientat către export. Chiar, dacă, din diverse motive, s-au realizat numai o parte din proiectele anunţate, această zonă joacă un rol însemnat în producţia şi exportul mondial, în special la produse cum ar fi unii intermediari, metanol, uree, polietilenă.

Se apreciază că numai **Arabia Saudită**, cu capacităţile sale totalizând cca 10 mii tone/an furnizează în prezent 4-5% din producţia petrochimică mondială. Investiţiile alocate până acum, în cadrul primei etape de dezvoltare a industriei petrochimice saudite au totalizat cca 15 mld. dolari şi s-au concretizat în următoarele capacităţi (în mii tone/an); metanol-1410; etilena-1970; polietilenă liniară-600; polietilenă de înaltă densitate-300; PVC-200; polistiren-100; polipropilenă-150; etilenglicol 800; dicloretan-560; etanol 300; sodă caustică-450; clorură de vinil-300; propilenă-200; butadienă-134 ş.a.

Toate obiectivele construite în Arabia Saudită în cadrul celor două mari complexe petrochimice de la Yanbu şi Al Jubail aparţin unor societăţi mixte cu participarea corporaţiei de stat SABIC (Saudi Basic Industries Corporation) şi a unor firme străine, în special firme petroliere americane, foste concesionare în această ţară şi componente ale concernului arabo-american ARAMCO, respectiv Exxon, Mobil Oil, Shell Oil, Socal precum şi firme japoneze.

În prezent, Arabia Saudită a lansat a doua fază de dezvoltare a industriei sale petrochimice, implicând construirea unor noi capacități de producție şi diversificarea bazei de materii prime. În acest sens, se are în vedere construirea a trei instalații de cracare a naftei uşoare, care vor oferi fundamentul necesar pentru lărgirea gamei de derivați petrochimici, care presupune existența unor produse de cracare mai diverse, cum ar fi fracțiile C3, C4 şi aromaticele.

Kuweitul a adoptat recent un program care prevede alocarea sumei de 2 mld. dolari pentru construirea unui mare complex petrochimic la Shuaiba care va include o instalație de etilenă de 750000 t/an, precum şi instalații de polietilenă de joasă densitate (165 mii t/an), etilenglicol (135 mii t/an), xileni, stiren (340 mii t/an), polistiren, benzen. Complexul urmează să intre în funcțiune în 1995-1997.

În **Irak**, concomitent cu începerea repunerii în funcțiune a complexului petrochimic de la Basrah (distrus parțial în timpul conflictului iraniano-irakian) a fost lansat un program în valoare de 2,5 mld. dolari pentru construirea Complexului petrochimic nr. 2 la Musaayed, prevăzut a intra în funcțiune în 2 etape, în 1991 şi 1993 şi a cărui producție va fi exportată în proporție de 70% în special în Asia de Sud-Est şi în Africa. Complexul va fi construit de diverse firme occidentale care vor furniza licențele, tehnologiile şi echipamentul necesar.

În **Iran** a fost finalizată prima etapă de reconstrucție a complexului de la Abadan şi au fost lansate lucrările de construcție a complexului de la Bandar Khomeini care va fi finalizat până în 1994. În total, guvernul iranian va investi 4 mld. dolari în scopul triplării producției industriei petrochimice până în 1995.

Țările recent industrializate din **Asia de Sud-Est** - Coreea de Sud, Taiwan, Hong Kong şi Singapore – au cunoscut în ultimele 2 decenii o evoluție deosebit de dinamică a industriei chimice, acestei ramuri acordându-i-se un rol strategic în dezvoltarea, de ansamblu, a economiei. Dispunând de o bază de materii prime limitată ele au optat pentru strategie investițională selectivă, urmărind o cât mai adâncă integrare în aval, pe verticală, a producției care să valorifice prin exportul de produse prelucrate (fire şi fibre sintetice, respectiv țesături şi confecții, materiale plastice şi prelucrate din acestea, anvelope etc.) abundența de forță de muncă ieftină şi relativ calificată. Tehnologiile necesare au fost obținute pe bază de licențe de la firme străine în cadrul realizării unor proiecte “la cheie”.

În **Coreea de Sud**, guvernul a aplicat într-o primă etapă o politică de limitare la minim a concurenței, pe de o parte prin favorizarea marilor conglomerate industriale autohtone, iar pe de altă parte prin restricționarea importurilor prin practicarea unul nivel înalt al taxelor vamale şi a diverselor obstacole netarifare. Aceasta a condus la începutul anilor ’80 la apariția unor dezechilibre structurale. În ultimii ani, se constată o tendință de relaxare a controlului statului, de încurajare a sectorului privat. Concurența a fost

încurajată prin liberalizarea importurilor, reducerea taxelor vamale şi oferirea unor posibilități sporite investitorilor străini.

Industria chimică a **Taiwanului** a cunoscut o expansiune deosebit de dinamică în deceniile VIII şi IX. Dezvoltarea sa a vizat cu prioritate 2 sectoare şi anume fire şi fibre sintetice şi, respectiv, materiale plastice. Se estimează că, în 1990, cifra de afaceri a industriei petrochimice taiwaneze va atinge 18 mld. dolari.

În **America Latină**, progresele substanțiale obținute în cursul deceniului IX în dezvoltarea industriei chimice au contribuit nu numai la creşterea gradului de autoaprovizionare (pe plan național şi regional), ci şi a disponibilului de export la o serie de produse de mare tonaj (spre exemplu, la PVC, polietilenă, SBR). În ultimii câțiva ani, majoritatea acestor țări au adoptat măsuri de politică economică menite să promoveze principiile pieței libere, înlocuindu-se astfel strategia anterioară de protejare a întreprinderilor de stat (publice). Astfel, în Brazilia, sunt studiate în prezent mai multe variante de înlocuire a strategiei utilizate în perioada 1964-1985 de constituire a unor societăți mixte tripartite la care, alături de capitalul public şi privat brazilian, participă cu 1/3 diverse companii transnaționale, strategie care a dus la crearea unor firme cu un profil foarte restrâns de fabricație, lipsite de versatilitatea grupurilor diversificate şi de potențialul financiar al marilor producători din țările industrializate. Se are în vedere posibilitatea creşterii gradului de concentrare la nivelul unei singure firme, integrarea în amonte a producției, diversificarea structurii producției firmelor chimice şi chiar formarea unor conglomerate de către firmele particulare. În august 1987, guvernul brazilian a adoptat un nou program denumit “Planul petrochimic național” în valoare de 6,2 mld. dolari vizând consolidarea celor 3 complexe existente (de la Sao Paolo, Camacari şi Rio Grande de Sol) şi construirea unui al patrulea complex în statul Rio de Janeiro. Spre deosebire de alte țări latino-americane, Brazilia dispune de resursele financiare şi de experiența necesară în operarea instalațiilor, putând astfel evita dependența excesivă de investițiile străine. Chiar continua dependență a sectorului petrochimic de tehnologiile străine este atenuată de faptul că majoritatea extinderilor vor avea loc în domeniul produselor de mare tonaj, pentru care firmele braziliene dispun deja de know-how-ul aferent. În plus, companiile care vor participa la realizarea noilor proiecte sunt obligate să investească cel puțin 2% din cifra de afaceri în activitatea de cercetare-dezvoltare.

În **Mexic**, al doilea mare producător chimic latino-american, anul 1989 a marcat o importantă breşă în monopolul deținut până acum de compania petrolieră de stat Petroleos Mexicanos (Pemex) în sectorul petrochimic. La 14 august 1989, guvernul a deschis pentru capitalul privat un mare număr de produse restricționate anterior, iar peste 500 de produse pot fi acum fabricate cu participație de 100% a capitalului străin. În fabricația altor 66 de produse, în special produse de bază şi intermediari, firmele mexicane trebuie să dețină

încă majoritatea acțiunilor. Un număr de 14 dintre aceste produse au constituit monopolul exclusiv al companiei Pemex care a fost nevoită să renunțe la el, datorită eşecului în atragerea capitalului străin pentru constituirea de societăți mixte. În aceste condiții noi, Pemex ar putea trece la privatizarea unora dintre unitățile sale, cum ar fi cele de polietilenă pentru care manifestă interes companiile transnaționale, urmând să-şi concentreze atenția către produsele petrochimice de bază şi către intermediarii petrochimici.

O analiză a modificărilor survenite în cursul deceniului IX, în repartizarea geografică a producției chimice mondiale, relevă că subramurile în care ele au fost cele mai ample şi cu efecte importante asupra comerțului internațional sunt următoarele: îngrăşăminte cu azot şi cu fosfor, metanol, termoplaste de mare tonaj, fire şi fibre sintetice.

În **industria îngrăşămintelor cu azot,** după 1974, s-a manifestat o tendință de creştere foarte lentă sau chiar de diminuare a producției în țările lipsite de resurse de materii prime, în paralel cu stimularea puternică a investițiilor în țări posesoare de astfel de resurse. În multe țări bogate în zăcăminte de gaze naturale au intrat în funcțiune complexe integrate producătoare de amoniac şi uree (URSS, Olanda, China, Indonezia, Malayezia, Pakistan, Qatar, Arabia Saudită, Emiratele Arabe Unite, Irak, Libia, Nigeria, Canada, Mexic, Trinidad-Tobago).

Într-o serie de țări în curs de dezvoltare în care există mari resurse de fosfați naturali a fost promovată o politică de integrare pe verticală. Cel mai edificator exemplu în acest sens îl oferă Marocul care a realizat mari progrese pe linia integrării pe verticală, ajungând să ocupe locul întâi la exportul de acid fosforic (aproape 1/2 din exportul mondial) şi unul din primele locuri în exportul de **îngrăşăminte cu fosfor**, rămânând în acelaşi timp şi cel mai mare exportator de rocă fosfatică. Tunisia şi Iordania au obținut, de asemenea, succese notabile pe linia dezvoltării industriei prelucrătoare de fosfați naturali profilată pe export, prima dintre ele avansând pe locul 2 în ierarhia exportatorilor de îngrăşăminte cu fosfor.

Ca urmare, în ultimii 10 ani ponderea țărilor în curs de dezvoltare în producția mondială de îngrăşăminte cu azot şi fosfor s-a majorat de la 12,6% în sezonul 1978/79 la 21% în sezonul 1987/88, în detrimentul țărilor dezvoltate a căror cotă-parte s-a restrâns de la 45% la 33% la îngrăşăminte cu azot şi de la 55% la 41% la cele cu fosfor; şi-au majorat, de asemenea, ponderea unele țări cu economie planificată, cum ar fi URSS şi China.

În producția de **metanol**, în ultimii 15 ani, în paralel cu raționalizarea capacităților de producție în țările dezvoltate, unde între 1982 şi 1984 au fost închise instalații totalizând 3,6 mii tone/an (aproape 1/5 din capacitatea mondială) au apărut mari producători şi exportatori din rândul țărilor posesoare de mari resurse de gaze naturale şi/sau țiței şi implicit de gaze asociate (Canada, URSS, Olanda, Arabia Saudită, Libia, Trinidad-Tobago, Bahrein ş.a.). Astfel, în prezent Arabia Saudită dispune, de instalații cu o capacitate de

peste 1,4 mii tone/an. Libia şi Bahrein de câte 330 mii t/an fiecare, Trinidad-Tobago de 450 mii t/an, Canada de peste 2 mii t/an, iar URSS de peste 3,5 mil. t/an. Aceste ţări şi-au sporit substanţial aportul la producţia mondială în detrimentul producătorilor tradiţionali (SUA, ţările vest-europene şi Japonia) şi joacă actualmente rolul esenţial în exportul mondial de metanol.

Tendinţa de relocalizare a producţiei de **materiale plastice** se desfăşoară cu predilecţie în domeniul termoplastelor de mare tonaj, şi, în primul rând, în cel al polietilenei şi policlorurii de vinil. Dacă în 1980, capacităţile de producţie a materialelor plastice existente în Orientul Mijlociu totalizau 60 mii t/an, în 1989 numai Arabia Saudită dispunea de instalaţii cu o capacitate totală de aproape 1,25 mil. t/an ceea ce i-a permis să exporte cca 700 mii t/an şi să devină un concurent de prim rang pe piaţa mondială. Ţările din America Latină dispun în prezent de capacităţi de producţie a termoplastelor de mare tonaj de cca 4 mil. t/an, în structura acestora polietilena reprezentând aproape jumătate din total, urmată de PVC (cca 30%).

Alături de ţări cu resurse bogate de ţiţei şi gaze naturale s-au remarcat prin dinamica deosebită a producţiei de termoplaste de mare tonaj două ţări sud-est asiatice: Taiwanul şi Coreea de Sud. În cazul lor, “motorul” dezvoltării accelerate a acestui sector l-a constituit creşterea susţinută a cererii interne, atât pentru consum propriu cât şi pentru exportul indirect, de articole din materiale plastice. În 1989, atât Taiwanul cât şi Coreea de Sud au produs cca 2 mil.t. materiale plastice, în special polietilenă şi PVC.

Se poate aprecia că actualmente ţările din Orientul Mijlociu, America Latină şi Asia de Sud-Est furnizează cca 10% din producţia mondială de materiale plastice şi cca 14-15% din cea de termoplaste de mare tonaj, ţările industrializate păstrându-şi în continuare monopolul asupra producţiei de tehno-polimeri şi sortimente speciale de polimeri de mare tonaj.

Măsurile de restructurare şi raţionalizare a producţiei în ţările industrializate (spre exemplu, planurile Davignon I şi II în Europa Occidentală) coroborate cu dezvoltarea rapidă a producţiei într-o serie de ţări asiatice au condus, în ultimii 10-15 ani, de la o deplasare pronunţată a centrului de greutate al **producţiei mondiale de fire şi fibre sintetice** către zona Asiei care furnizează actualmente cca 2/5 din producţia mondială devansând zonele tradiţionale, Europa şi America de Nord.

Este demnă de subliniat ascensiunea Taiwanului (locul II), Coreei de Sud (locul III) şi Chinei (locul V), în rândul celor mai mari producători de fire şi fibre sintetice. În prezent, 4 din primii 5 producători sunt ţări asiatice (celor 3 li se adaugă Japonia - locul IV). Trebuie precizat că dezvoltarea industriei firelor şi fibrelor sintetice în ţările asiatice nu s-a făcut după criteriul accesului facil la surse de materii prime ieftine, ci este strâns legată de strategia economică adoptată de aceste ţări care au urmărit dezvoltarea unor ramuri prelucrătoare puternic orientate către export. Astfel, Taiwanul şi Coreea de Sud se numără nu numai printre cei mai mari exportatori de fire şi fibre sintetice (Taiwanul fiind

chiar pe locul secund, după RFG) dar dețin în acelaşi timp poziții dominante în exportul mondial de textile (alături de alte țări asiatice, cum ar fi China şi Hong Kong).

Dacă la nivelul subramurilor menționate anterior modificările survenite în repartizarea geografică a producție mondiale în a doua jumătate a deceniului VIII şi în deceniul IX au fost destul de pronunțate, pe ansamblul industriei chimice ele au fost mult mai puțin ample. În țările dezvoltate, evoluția favorabilă a unor subramuri, în special din cadrul chimiei fine, de mic tonaj precum şi dezvoltarea rapidă a producției în țări bogate în resurse cum ar fi Canada, Norvegia şi Olanda (gaze naturale şi țiței) au compensat în bună măsură terenul pierdut în domeniul unor produse de mare tonaj. Astfel, conform aprecierilor CEFIC (Consiliul federațiilor vest-europene din industria chimică), țările dezvoltate din Europa Occidentală şi America de Nord îşi mențin pozițiile dominante în producția chimică mondială, ponderile deținute de ele diminuându-se în intervalul 1974-1987 cu numai două puncte procentuale şi, respectiv, un punct procentual (tabelul nr. 1).

Tabelul nr. 1

Modificări în repartizarea geografică a producției chimice mondiale

-% din total –

	1974	**1987**	**2000**
TOTAL MONDIAL (mld. dolari) din care (în%):	31I	836	1353
Europa Occidentală	32	30	25
America de Nord	26	25	25
Japonia	10	14	15
Țări est-europene	22	17	16
Alte țări	10	14	19

Sursa: Chemistry and Industry, 5.XII.1988.

Este interesant de reținut că o țară lipsită practic de materii prime pentru industria chimică, cum este Japonia, s-a abătut de la tendința manifestată în majoritatea celorlalte țări dezvoltate de declin relativ în producția chimică mondială. Demarând mai devreme şi aplicând consecvent măsurile de raționalizare şi restructurare a industriei chimice preconizate de către MITI producătorii niponi au reuşit după o scurtă perioadă dificilă nu numai să-şi mențină, ci chiar să-şi consolideze pozițiile.

Țările est-europene, confruntate în ultimul deceniu cu probleme multiple (scumpirea considerabilă a facturii petroliere, arestarea datoriei externe, cu

implicații drastice asupra importurilor de tehnologii moderne, productivitatea scăzută determinată de existența unor utilaje cu grad avansat de uzură fizică şi mal ales morală, ritmul total nesatisfăcător al inovației tehnice şi tehnologice etc.) şi-au diminuat considerabil aportul la producția chimică mondială: de la 22% în 1974 la 17% în 1987. Practic, la marea majoritate a produselor chimice, producătorii din țările est-europene sunt în prezent într-o poziție competitivă net inferioară nu numai față de producătorii tradiționali, dar, din ce în ce mai mult față de noii producători din Orientul Mijlociu, Asia de Sud-Est şi America Latină a căror prezență pe piața mondială devine tot mai influentă.

*

* *

Majoritatea specialiştilor apreciază că industria chimică va beneficia de o conjunctură favorabilă şi în ultimul deceniu al acestui mileniu, înregistrând ritmuri de creştere superioare celor prognozate atât pentru ansamblul industriei cât şi pentru produsul intern brut. Astfel, după aprecierile lui J.K. Kinnera, vice-preşedinte al firmei americane Texaco, chiar în condițiile unei creşteri economice moderate, de
2-3% pe an, necesarul de produse chimice se va majora substanțial în deceniul următor. O prognoză avansată de Richard Freeman, economist şef al concernului britanic ICI şi preşedinte al Asociației industriei chimice din Marea Britanie prevede un ritm de creştere a cererii mondiale de produse chimice de 3,8% pe an în perioada 1989-1995 şi de 4,6% în perioada 1995-2000. Aceste ritmuri sunt sensibil superioare celor prognozate pentru PIB, de 2,9% şi, respectiv, 3,7%. O altă prognoză, elaborată de experți al CEFIC indică o majorare a producției industriei chimice mondiale de la 837 mld. dolari în 1987 la 1353 mld. dolari în anul 2000, ceea ce corespunde unui ritm mediu anual de creştere de 3,5%. În general, se apreciază că ritmurile de creştere a cererii de produse chimice vor fi, în majoritatea regiunilor (cu excepția Asiei de Sud-Est), superioare celor înregistrate în deceniul care se încheie. Dintre factorii care vor influența evoluția industriei chimice mondiale până la orizontul anului 2000, Freeman menționează:

- ritmul de creştere a investițiilor;
- modificările de ordin demografic;
- impactul formării pieței comunitare unice la sfârşitul anului 1992;
- dezechilibrele comerciale existente;
- presiunile de natură ecologistă;
- schimbările din țările din răsăritul Europei.

Ritmul de creştere a investițiilor este unul dintre cei mai importanți factori. Conform aprecierilor Asociației industriei chimice din Marea Britanie în cursul anilor '90 va avea loc o accelerare sensibilă a investițiilor productive, în special ca efect al majorării considerabile a investițiilor în tehnologii noi şi a creşterii investițiilor destinate prevenirii poluării mediului înconjurător. Ca

urmare a intrării în funcțiune a unor noi capacități se întrevede o reducere a gradului de utilizare a capacităților de producție la nivel mondial de la peste 90% în 1989 la ceva mai mult de 80% în 1993. Potrivit unei analize efectuate de Raul Singer de la firma Morgan Stanley, indicele de utilizare a capacităților mondiale de producție va scădea la etilenă de la 92% în 1989 la 81% în 1993, la polietilenă de la 92% la 82%, la polistiren de la 84% la 80%, la PVC de la 93% la 85% etc.

În ce priveşte actualele dezechilibre în balanțele comerciale şi de plăți se pleacă de la ipoteza că deficitele înregistrate de SUA şi Marea Britanie şi excedentele realizate de Japonia şi RF Germania se vor restrânge în timp, fără a produce şocuri în economia mondială. Nu se prevede nici o recesiune majoră în următorii ani.

Se apreciază, de asemenea, că formarea pieței comunitare unice şi evenimentele care au avut loc recent în țările est-europene vor exercita o influență pozitivă asupra cererii mondiale de produse chimice.

Trebuie precizat că diversele segmente ale acestei piețe vor cunoaşte o dinamică diferențiată. Se prognozează că cele mai înalte ritmuri de creştere le vor marca produsele chimiei fine. Spre exemplu, pentru cererea mondială de produse farmaceutice se prevede un ritm mediu anual de creştere de 6% în perioada 1989-1995 şi de 7% în perioada 1995-2000. Perspective favorabile au, de asemenea, produsele petrochimice (cu excepția fibrelor sintetice) pentru care se prognozează ritmuri medii anuale de creştere de 4% în intervalul 1989-1995 şi de 4,7% între
1995-2000. Dintre ramurile pentru care se prognozează o creştere foarte lentă a cererii mondiale se remarcă fibrele sintetice (ritm mediu anual de creştere de 0,5% între 1989 şi 1995 şi de 1,5% între 1995-2000), îngrăşămintele chimice şi pesticidele (1,5%) şi produsele anorganice (1% şi, respectiv 2%).

Tabelul nr. 2

Prognoza cererii mondiale de produse chimice[x]

- ritmuri medii anuale (%) -

	1979-89	**1989-95**	**1995-2000**
Produse anorganice	0 ,2	1,0	2,0
Îngrăşăminte şi pesticide	1,0	1,5	1,5
Produse petrochimice (excl. fibre chimice)	4,5	4,0	4,7
Produse farmaceutice	5,5	6,0	7,0
Fibre chimice	- 0,3	0,5	1,5
Alte produse	4,2	4,5	5,7
TOTAL	3,5	3,8	4,5

[x] prognoza ICI.

Sursa: *European Chemical News*, 22.I.1990.

Reluarea procesului de creştere a preţurilor ţiţeiului care se apreciază că se va accelera în a doua parte a deceniului următor coroborată cu creşterea rapidă a cererii în zone cum ar fi Asia de Sud-Est, China, URSS, America Latină creează premise favorabile pentru continuarea procesului de transfer al producţiei unor produse petrochimice de mare tonaj (şi nu numai) dinspre centrele tradiţionale care se vor concentra tot mai mult asupra unor produse cu valoare adăugată ridicată – către ţările posesoare de resurse materiale importante şi către ţările recent industrializate. Zona cea mai afectată de acest proces va fi Europa Occidentală, pentru care CEFIC prevede o restrângere a ponderii în producţia chimică mondială de la 30% în 1987 la 25% în anul 2000 (tabelul nr. 1). Consolidarea poziţiei firmelor vest-europene în contextul formării pieţei comunitare unice şi al adâncirii procesului de integrare pe ansamblul Europei Occidentale ar putea atenua într-o anumită măsură acest proces.

Ţările dezvoltate din America de Nord îşi vor menţine aportul la producţia chimică mondială în jurul nivelului actual de cca 25%, ele fiind mai puţin vulnerabile la concurenţa noilor producători din zona Golfului, datorită pe de o parte existenţei unor resurse importante de gaze naturale şi ţiţei, iar pe de altă parte costului ridicat al transportului. În schimb, aceste ţări şi în special SUA constituie un obiectiv deosebit de atractiv pentru producătorii latino-americani (Mexic, Brazilia, în perspectivă Venezuela) iar în viitor se apreciază că producătorii sud-est asiatici şi-ar putea orienta o parte însemnată a disponibilului de export către piaţa nord-americană.

Prognoza CEFIC întrevede creşterea uşoară a ponderii Japoniei (de la 14% în 1987 la 15% în 2000) şi relativa stabilizare a aportului ţărilor est-europene (la 16% în anul 2000). Legat de acest ultim aspect se poate estima că stoparea declinului relativ al industriei chimice în aceste ţări este strâns legată de profunzimea reformelor economice, de trecerea rapidă la economia de piaţă, singura în măsură să asigure cadrul necesar unei restructurări reale a economiei acestor ţări. Efectele pozitive ale acestui proces complex, de lungă durată, vor fi simţite, probabil, în a doua jumătate a deceniului X.

Ţările din Asia (exclusiv Japonia), Africa şi America Latină vor furniza, la orizontul anului 2000, aproape 1/5 din producţia chimică mondială, faţă de 10% în 1974. Deja, numeroase ţări din aceste regiuni au trecut la a doua fază de dezvoltare a industriei lor chimice, urmărind adâncirea procesului de integrare pe verticală în condiţiile diversificării bazei de materii prime. Această orientare, a cărei implementare presupune fonduri de investiţii ridicate este promovată, printre alţii, de către Organizaţia pentru consulting industrial a ţărilor din Golf (GOIC) cu sediul la Doha, în Qatar care are drept scop coordonarea investiţiilor în industria petrochimică la nivelul întregii zone. Proiectele avute în vedere de această organizaţie prevăd tocmai o astfel de adâncire a gradului de integrare pe verticală a noilor capacităţi petrochimice ce se vor construi în ţările din Golf.

Este evident că GOIC urmăreşte în această fază promovarea producţiei şi exportului de derivaţi în detrimentul celui de intermediari petrochimici, ceea

ce va asigura o valorificare sporită a resurselor țărilor din zonă (spre exemplu, înlocuirea parțială a exportului de metanol cu cel de MTBE).

O strategie apropiată preconizează şi țările din sud-estul Asiei şi din America Latină, cu mențiunea că, în unele dintre acestea (Brazilia, Coreea de Sud, Taiwan) se are în vedere, cu prioritate, satisfacerea necesarului intern, aflat în expansiune rapidă.

Ca o concluzie practică ce decurge din această strategie se poate aprecia că dezvoltarea viitoare a industriei chimice în general şi a industriei petrochimice în special se va face în cea mal mare parte în cadrul unor complexe petrochimice – integrate pe verticală sau prin cooperări la nivel național sau regional, asigurându-se o corelație optimă între disponibilul de intermediari petrochimici şi capacitățile de producere a derivaților. Totodată, impactul proiectelor de noi capacități în țările bogate în resurse va fi resimțit – direct la nivelul produselor aflate pe o treaptă mai ridicată de prelucrare (termoplaste, fire şi fibre sintetice, cauciuc stiren-butadienic, MTBE etc.) şi ca efect derivat la nivelul produselor de bază şi intermediarilor.

SITUAȚIA ACTUALĂ A PRODUCȚIEI ŞI COMERȚULUI EXTERIOR CU PRODUSE CHIMICE ALE ROMÂNIEI. COMPARAȚII CU SITUAȚIA ŞI STRATEGIA UNOR ȚĂRI VEST ŞI EST-EUROPENE

Corneliu CIOBANU,
Elena TATAR-MOISESCU

Industria chimică este una dintre ramurile către care au fost orientate investiții masive în ultimele decenii, producția înregistrând unul dintre cele mal înalte ritmuri de creştere. În această ramură funcționează în prezent peste 1100 instalații principale care furnizează cca 9,7% din producția industrială a țării. (Pe ansamblul țărilor dezvoltate ponderea chimiei în producția industrială totală este de cca 11%).

Dezvoltarea industriei chimice româneşti şi implicit a exportului de produse chimice a fost grevată în special în ultimele două decenii de o serie de fenomene negative, decurgând din gândirea primitivă, megalomană şi antieconomică a celor doi dictatori, cum ar fi:

– orientarea greşită a investițiilor, direcționate cu precădere către subramuri mari consumatoare de energie şi materii prime ca industria de îngrăşăminte chimice, produse sodice, petrochimia de bază, neglijându-se sectoarele de chimie fină, inclusiv producția de medicamente, cosmetice, detergenți şi alte produse de consum individual. Procesul de epuizare a rezervelor naționale de țiței şi gaze naturale cuplat cu creşterea puternică a prețurilor acestora pe piață internațională a pus industria chimică românească într-o situație deosebit de dificilă din punct de vedere al asigurării bazei de materii prime, al eficienței şi competitivității, mai ales în contextul apariției pe piața mondială a unor noi producători şi exportatori foarte competitivi din rândul țărilor posesoare de mari resurse naturale şi al progreselor notabile obținute în țările producătoare tradiționale pe linia restructurării şi modernizării industriei chimice;

– construirea unor instalații de mare capacitate, cu o paletă sortimentală restrânsă şi axată de regulă pe produse de uz general, cel mai adesea fără studierea prealabilă a capacității de absorbție a pieței interne şi externe, chiar în subramuri în care pe plan mondial predomină instalații de talie mică sau medie cu flexibilitate ridicată la modificările survenite în structura cererii (spre exemplu, în prelucrarea materialelor plastice);

– frecvente necorelări între posibilitățile de asigurare a necesarului de materii prime şi capacitatea instalațiilor prelucrătoare, ceea ce a condus la un

indice necorespunzător de utilizare a multor instalații, cu efecte negative directe asupra costurilor de producție;

– calitatea slabă şi în declin continuu în ultimii ani a multor materii prime şi semifabricate (cazul negrului de fum, cauciucului sintetic etc.), prelucrătorul final şi consumatorul resimțind efectele cumulate şi amplificate ale tuturor acestor deficiențe calitative;

– sistarea, practic, în ultimul deceniu a importurilor de tehnologie şi echipamente ceea ce face ca majoritatea unităților să aibă o dotare tehnică cu 15-20 de ani în urmă față de cea existentă în prezent pe plan mondial, cu implicații nefavorabile asupra consumurilor specifice (în unele fabricații consumurile specifice energetice sunt cu 25-30% mai mari decât în țările dezvoltate), productivității, calității produselor şi gamei sortimentale realizate. Această situație a fost agravată în ultimii câțiva ani prin eliminarea importurilor de completare de auxiliari chimici, dispozitive şi piese de schimb şi înlocuirea lor cu produse de multe ori necorespunzătoare, materializare a altor două "idei" falimentare şi cu grave consecințe economice: asimilarea şi autoutilarea.

Orientarea greşită a investițiilor în totală discrepanță cu baza de materii prime şi energetică, ignorarea tendințelor manifestate pe piața mondială a produselor chimice precum şi a necesităților reale ale pieței interne au condus la decalajele considerabile existente în prezent între structura producției chimice a României şi cea a țărilor vest-europene, ilustrate de tabelul nr. 1.

Tabelul nr. 1

Structura producției industriei chimice[x] în România comparativ cu Europa Occidentală

-% din producția totală –

	România (1989)	**Europa Occidentală (1988)**
Produse anorganice	24,4	8,0
Îngrăşăminte chimice	15,2	7,0
Produse organice	12,8	19,0
Materiale plastice	11,2	13,0
Fire şi fibre chimice	14,4	4,0
Produse farmaceutice	6,1	15,0
Coloranți sintetici	1,1	2,0
Lacuri şi vopsele	4,2	4,0
Săpunuri şi detergenți	2,9	4,0
Produse cosmetice şi de parfumerie	2,0	5,0
Altele	5,7	19,0

[x] exclusiv industria de prelucrare a cauciucului

Sursa: pentru România: date M.I.Ch.; pentru Europa Occidentală: *Financial Times*, 3.VII.'89.

Analiza datelor din tabelul nr. 1 evidențiază pregnant decalajele structurale față de țările cu o industrie chimică avansată şi anume:

- ponderea excesivă a produselor anorganice şi îngrăşămintelor chimice (în care predomină produse energo şi material-intensive) care reprezintă aproape 40% din valoarea producției României, față de numai 15% în țările vest-europene;
- dezvoltarea total insuficientă a subramurilor chimiei fine, în special a industriei farmaceutice şi a industriei cosmetice, pe ansamblu, produsele de chimie fină au reprezentat în 1989 numai 16% din producția României față de cca 30% în Europa Occidentală, (în țări cum ar fi RFG, Marea Britanie, Elveția acest procent este sensibil mai ridicat);
- gradul relativ mai redus de diversificare a bazei de materii prime petrochimice şi de adâncire a prelucrării în industria petrochimică, reflectat de ponderea mai scăzută în cazul României a produselor organice şi a materialelor plastice.

Trebuie subliniat faptul că industria de îngrăşăminte chimice şi industria de produse anorganice, în special produse sodice şi carbid au fost mult supradimensionate atât în raport cu baza energetică şi de materii prime cât şi cu capacitatea de absorbție a pieței interne, fiind orientate preponderent către export. Este semnificativ faptul că la îngrăşăminte chimice, produse sodice şi carbid România se situează pe unul din primele locuri între țările europene la indicatorul "producție pe locuitor", în timp ce la alte grupe de produse, cum ar fi materialele plastice, lacurile şi vopselele, detergenți etc. nivelul acestui indicator este de 3-5 ori mai mic decât în țările de comparație.

Deceniul IX a marcat o slăbire importantă a participării României la comerțul mondial cu produse chimice. Dacă în 1980, România furniza cca 1% din volumul valoric al exportului mondial de produse chimice, în 1989, această cotă s-a situat sub 0,5% în condițiile în care volumul exportului mondial s-a dublat în acest interval, iar cel al exportului românesc a cunoscut oscilații nesemnificative (cu excepția anului 1988). Principalele cauze ale acestui fenomen au fost următoarele:

- plafonarea sau creşterile modeste ale producției în majoritatea subramurilor, inclusiv în cele care s-au "bucurat" de o atenție specială, cum ar fi polimerii. Spre exemplu, producția de materiale plastice s-a majorat între 1980-1989 cu numai 10% (în acelaşi interval producția mondială a crescut cu peste 60%), iar cea de cauciuc sintetic a stagnat practic;
- scăderea accentuată a calității şi performanțelor produselor oferite la export, ca urmare a amputării importurilor de materii prime, auxiliari, piese de schimb, utilaje chimice şi tehnologii. La aceasta s-a adăugat lipsa condițiilor şi mijloacelor obiective, de ordin financiar şi tehnologic pentru realizarea unor programe efective de modernizare a producției. În

consecință, în ultimii ani multe din produsele oferite la export s-au situat nu numai sub nivelul concurenței dar şi sub nivelul de calitate realizat de producătorii români la sfârşitul anilor 1970;

- structura necorespunzătoare a ofertei româneşti de export atât la nivel macro (pe grupe de produse) cât şi micro (la nivel de sortimente realizate);
- restricțiile de ordin comercial aplicate de unele țări mari importatoare de produse chimice, având la bază, în principal, considerente de ordin politic (spre exemplu, SUA).

În 1989, exporturile de produse chimice ale României au totalizat cca 1,1 miliarde dolari (din care cca 4/5 s-au realizat pe relația DC) şi au reprezentat 13,1% din exportul total al României pe relația DC şi 4,8% pe relația CTS.

Deficiențele existente la nivelul producției chimice româneşti se regăsesc cu şi mai multă acuitate în structura şi eficiența exportului şi pot fi relevate prin comparații sugestive cu situația existentă în alte țări europene.

Astfel, nu numai în țările cu tradiție în domeniul industriei chimice din vestul Europei, dar şi în majoritatea țărilor est-europene (singura excepție notabilă este URSS) se constată o orientare pronunțată către grupele de produse cu grad înalt de prelucrare, orientare accentuată de procesul de restructurare a acestei ramuri. Țările respective au ajuns la un înalt grad de specializare îndeosebi în domeniul produselor de chimie fină cu valoare adăugată ridicată. Spre exemplu, în anul 1987 în exportul RF Germaniei dețineau ponderi ridicate următoarele grupe de produse ale chimiei fine: medicamente (9,%) lacuri şi vopsele (4,7%), coloranți (4%); în exportul Franței se remarcă: medicamente (9,6%), parfumuri şi produse cosmetice (8,3%), materiale radioactive (7,7%); în exportul Marii Britanii poziții importante sunt deținute de: medicamente (13%), materiale fotosensibile (5,1%), materiale radioactive (4,6%), antidăunători (4%) în exporturile de produse chimice ale Poloniei, Bulgariei şi Ungariei medicamentele au reprezentat, în acelaşi an, 46,6%, 40,7% şi, respectiv, 33,1%, fiind urmate de parfumuri, produse cosmetice, săpunuri şi detergenți în cazul Bulgariei (19,1%) şi Poloniei (7,2%) şi de antidăunători în cel al Ungariei (8,4%).

Structura exportului românesc se află într-un puternic contrast cu cea a țărilor de comparație. În 1989, medicamentele au reprezentat numai 3,3% din exportul de produse chimice al României, iar lacurile şi vopselele 2,3% fiind singurele grupe de produse ale chimiei fine cu o pondere de peste 1%. Pe ansamblu, produsele de chimie fină au reprezentat, în 1989, abia 7,2% din exportul României în timp ce în țările vest-europene ponderea acestei categorii s-a situat, în 1987, între 20 şi 40%, iar în cazul Bulgariei şi Poloniei a atins 65% din total (tabelul nr. 2).

Exportul României s-a bazat, până în 1989, pe produse energointensive cum sunt îngrăşămintele şi produsele anorganice de mare tonaj (sodă caustică

şi calcinată, carbid), care au reprezentat aproape 1/2 din volumul exportului, în timp ce în țările vest-europene ponderea acestei categorii este insignifiantă (între 1-2% din total), iar dintre țările est-europene numai în RDG şi Bulgaria depăşeşte 10%, fiind însă în declin rapid după cum rezultă din tabelul nr. 2.

În ceea ce priveşte exportul de polimeri şi prelucrate din aceştia, ponderea lor în exportul de produse chimice al României, 33,5% în 1989, este comparabilă cu cea existentă în țările vest-europene şi sensibil mai ridicată decât în celelalte țări est-europene.

Decalajele considerabile în privința structurii exportului îşi găsesc o reflectare elocventă în prețurile medii obținute la export. Astfel, în timp ce în cazul României aproape 1/2 din export îi reprezentau, în 1989, produse cu preț mediu unitar sub 500 dolari/tonă, în țările dezvoltate vest-europene această categorie deținea, în 1987, ponderi între 0,7% (Marea Britanie) şi 11,2% (Spania). În schimb, produsele cu preț mediu unitar de peste 2000 dolari/tonă dețineau anual 3,8% din exportul României, comparativ cu ponderi situate între 20,2% (Spania) şi 60,4% (Marea Britanie). Prețurile realizate de România se situează la niveluri sensibil mai reduse decât în țările dezvoltate la marea majoritate a grupelor de produse ceea ce denotă existența unor decalaje, atât la nivel macrostructural, cât şi microstructural (structură deficitară în cadrul fiecărei grupe).

Situația nefavorabilă a exportului românesc este reflectată, în ultimă instanță, de prețul mediu realizat pe ansamblul exportului de produse chimice. În 1989, România a realizat un preț mediu de export de circa 210 dolari/tonă, comparativ cu un preț de 730 dolari/tonă realizat de Spania (în 1987) 1032 dolari/tonă de Austria, 1394 dolari/tonă de Italia, 1419 dolari/tonă de Franța, 1438 dolari/tonă de RF Germania sau 1908 dolari/tonă de Marea Britanie.

Politica aberantă de reducere a importurilor motivată de necesitatea achitării forțate a datoriei externe, dar fără a ține seama de cele mai elementare considerente economice, a afectat şi produsele chimice. În 1989, volumul importurilor, de circa 400 milioane dolari, a reprezentat mai puțin de 1/2 din nivelul realizat în 1980. Unele grupe de produse cum ar fi parfumurile şi produsele cosmetice, săpunurile şi detergenții, firele şi fibrele chimice, inclusiv cele ce se aduceau anterior în cadrul aşa-numitelor “schimburi de mărfuri” au dispărut de la import. Toate celelalte grupe au cunoscut, de asemenea, reduceri de mari proporții cu efecte dezastruoase asupra unor ramuri ale economiei naționale, a calității şi performanțelor produselor realizate atât pentru piața internă cât şi pentru export. Astfel, reducerea importurilor de antidăunători de la aproape 100 milioane dolari în 1980 la 16 milioane dolari în 1989 a adus grave prejudicii producției agricole. Reducerea puternică a importurilor de lacuri şi vopsele, coloranți şi alte produse auxiliare s-a repercutat asupra calității şi performanțelor produselor realizate, antrenând un efect de bumerang asupra volumului şi eficienței exporturilor.

Controlul riguros exercitat asupra volumului şi structurii importurilor face ca ele să nu reflecte nici pe departe necesarul real de import. Este suficient să menționăm, spre exemplu, faptul că, în condițiile unei dezvoltări insuficiente a industriei farmaceutice, importurile de medicamente ale României au fost în 1989 de circa 5 ori mai reduse decât ale Iugoslaviei, de 3-6 ori decât ale țărilor est-europene membre CAER şi de câteva zeci de ori mai mici decât cele ale țărilor vest-europene. În 1989, importurile de produse chimice au provenit în proporție de 65% de pe relația CTS.

Îmbunătățirea structurii exporturilor româneşti de produse chimice în concordanță cu tendințele manifestate în țările dezvoltate este condiționată în mod necesar de demararea rapidă a unui proces de restructurare radicală a acestei ramuri, de restrângerea treptată a producției de produse energoin-tensive (îngrăşăminte cu azot, produse sodice, carbid) şi dezvoltarea rapidă, selectivă a producției chimiei fine pe baza unei largi cooperări internaționale, inclusiv prin atragerea unor importante investiții directe de capital din străinătate.

Tabelul nr. 2

Structura comparativă, pe principalele clase de produse chimice, a exportului României şi al unor ţări vest şi est-europene

-% din valoare –

Ţara	A. Îngrăşăminte şi produse anorganice de mare tonaj		B. Polimeri sintetici şi prelucrate din polimeri		C. Produse cu grad înalt de prelucrare		D. Alte produse	
	1980	1987	1980	1987	1980	1987	1980	1987
România	51,7	47,5[x]	21,7	33,5[x]	10,0	7,2[x]	11,2	11,8[x]
RF Germania	2,7	2,0	37,7	25,5	23,6	27,9	36,0	34,6
Franţa	2,0	1,3	35,6	31,1	30,0	36,4	32,4	31,2
Italia	3,9	2,1	50,6	50,1	19,0	19,3	26,5	28,4
Marea Britanie	1,1	1,0	28,3	23,1	35,6	39,3	35,0	36,6
Bulgaria	23,8	12,2	8,8	6,5	54,2	64,2	22,2	17,1
Cehoslovacia	5,8	4,0	23,8	23,3	26,2	29,6	44,2	43,1
R.D. Germană	23,7	16,6	13,8	11,6	33,6	36,5	28,9	35,3
Polonia	8,9	4,6	11,0	7,0	55,2	65,3	24,9	23,1
Ungaria	12,3	7,3	13,5	19,6	42,0	46,1	32,2	27,0

[x] în 1989.

A: îngrăşăminte, produse sodice, carbid

B: materiale plastice, fire şi fibre chimice, cauciuc sintetic, anvelope şi articole tehnice din cauciuc

C: medicamente, coloranţi, lacuri şi vopsele, produse cosmetice, antidăunători, săpunuri, detergenţi, materiale fotosensibile, materiale radioactive

Sursa: elaborat de IEM.

RETEHNOLOGIZAREA ÎN INDUSTRIA CHIMICĂ

Elena TATAR-MOISESCU

Retehnologizarea industriei chimice şi petrochimice româneşti trebuie să pornească de la analiza direcțiilor de progres tehnic şi tehnologic din domeniul care se manifestă pe plan internațional.

Încă din a doua parte a anilor ’70, dar mai ales după al doilea şoc petrolier, s-au conturat două direcții principale de progres tehnologic în domeniul materiilor prime petrochimice, vizând utilizarea preferențială şi cât mai eficientă a hidrocarburilor naturale în scopul chimizării precum şi dezvoltarea unor procedee tehnologice noi, permițând valorificarea resurselor alternative, dintre care cărbunii, şisturile, nisipurile asfaltice şi biomasa au şanse mari de a putea fi utilizate pentru chimizare.

În domeniul petrochimiei, având în vedere că majoritatea tehnologiilor au ajuns la maturitate, se poate aprecia că în următorii ani nu se vor înregistra progrese esențiale. Este semnificativă în acest sens axarea cercetărilor marilor firme nu atât pe introducerea de noi procedee tehnologice, cât şi pe perfecționarea celor existente în scopul reducerii consumurilor energetice şi de materii prime, creşterii randamentelor prin utilizarea unor catalizatori cu înaltă activitate şi selectivitate, diversificării gamei de produse, îmbunătățirii proprietăților acestora şi, nu în ultimul rând, al protecției mediului înconjurător. Un exemplu concludent îl constituie introducerea la obținerea polietilenei, a procedeului Unipol, dezvoltat de firma americană Union Carbide, care evită utilizarea de solvenți organici poluanți şi, implicit, reduce cheltuielile pentru distilare, prin utilizarea tehnologiei de polimerizare în gaze cu catalizatori de înaltă activitate. Instalația este cu cca 70% mai puțin costisitoare decât instalațiile de capacitate similară în care polimerizarea are loc în soluție la înaltă sau joasă presiune, iar consumul de energie reprezintă doar aproximativ 1/4 din cel necesar în instalațiile convenționale de polietilenă de joasă densitate (înaltă presiune). Un alt procedeu nou “Sclairtech” se remarcă printr-o înaltă flexibilitate permițând realizarea a circa 140 de recepturi de polietilenă şi economii importante de energie.

Alte direcții în activitatea de cercetare-dezvoltare la materiale plastice, în afara celor mai sus-menționate sunt: ameliorarea proprietăților polimerilor tradiționali, realizarea de copolimeri noi, obținerea de polimeri speciali, diversificarea gamei de specialități în rândul materialelor plastice consacrate. În această direcție, este semnificativă evoluția explozivă a sorturilor de PVC, dacă cu câțiva ani în urmă se realizau doar câteva sorturi, în prezent numărul

acestora este de ordinul zecilor, ele fiind obținute prin modificarea procesului de producție şi a proprietăților aditivilor încorporați. Firma Solvay – al patrulea mare producător de PVC din lume, realizează 60 de sorturi diferite destinate unor utilizări distincte.

În producția de fire şi fibre sintetice se urmăreşte diversificarea gamei sortimentale prin realizarea de fibre bicomponente (copolimerizate) şi grefare de polimeri pentru obținerea de fire de finețe superioară cu secțiune profilată precum şi dezvoltarea de noi sorturi cu înaltă rezistență, elasticitate şi termostabilitate.

În domeniul producției de anvelope, se remarcă introducerea pe scară tot mai largă a tehnologiilor de obținere a anvelopelor de înaltă performanță, cum sunt cele HR şi VR pentru autoturisme, a anvelopelor cu balonaj mărit, a anvelopelor turnate (cum sunt cele din poliuretani) şi a tipurilor run-flat (care pot rula fără presiune o anumită distanță).

Progresul chimiei de sinteză fină presupune dezvoltări de tehnologii şi tehnici de obținere, atât pentru unele produse şi sortimente noi, cât şi în vederea reducerii consumurilor energetice şi de materii prime şi materiale în condiții cât mai puțin poluante, reducându-se şi toxicitatea produselor. Astfel, industria lacurilor şi vopselelor a fost puternic influențată, în ultimii 10-12 ani, de reglementările antipoluante tot mai severe din țările dezvoltate, corelate şi cu tendința reducerii consumului de energie, implicit, de materii prime energetice. Acțiunea acestor factori a condus la dezvoltarea extrem de dinamică (ritmuri medii anuale de 10-15%) a unor tipuri de lacuri-pulbere, pe bază de apă, bogate în compus solid, cu întărire prin iradiere – precum şi a unor noi procedee tehnologice de depunere a lacurilor, cum ar fi electrodepunerea catodică utilizată în industria auto.

Producția de detergenți se dezvoltă ținând cont de faptul că cererea este orientată cu precădere către sorturile destinate spălărilor la temperaturi joase (cu putere mare de spălare) permițând consumuri reduse de energie, precum şi de cerințele legate de diminuarea poluării apelor. Detergenții cu putere mare de spălare se realizează prin modificarea recepturilor în sensul creşterii ponderii agenților activi de suprafață, precum şi a altor ingredienți ca: agenți antiredepunere, inhibitori optici, enzime etc. Pentru evitarea poluării apelor, înlocuirea fosfaților cu alți agenți de dedurizare este o tendință care se va menține şi în viitor. În țările occidentale s-a trecut, în mare parte, la utilizarea unor combinații formate din zeoliți cu carbonat de sodiu şi policarboxilați, citrați, acrilați etc.

Produsele chimice puternic energointensive, cum ar fi îngrăşămintele şi produsele sodice, au impus o permanentă preocupare în domeniul perfecționării tehnologiilor şi instalațiilor vizând în principal diminuarea consumurilor energetice.

În industria îngrăşămintelor, datorită caracterului energofag accentuat al acesteia, activitatea de dezvoltare a urmărit permanent modificări tehnologice

şi de instalații care să permită reducerea consumurilor energetice şi majorarea intensivă a capacităților de producție. Este semnificativ, în acest sens, faptul că, în deceniul nouă, s-au realizat reduceri ale consumului energetic de 20-30% la o serie de instalații, în special de amoniac şi uree, construite chiar spre sfârşitul anilor ’70 – bazate deja pe tehnologii avansate. Astfel, prin modernizările aduse de Kellog – unul dintre cei mai mari constructori de instalații de amoniac pe plan mondial, procesul tehnologic de sinteză a amoniacului, la instalația firmei canadiene Sherritt Gordon Mines Limited, cu o capacitate de circa 1200 tone/zi, s-a realizat o reducere a necesarului de combustibil la jumătate, iar a consumului global de energie cu 20%.

Produsele sodice fac parte tot din categoria produselor energointensive şi poluante. Astfel, procedeul clasic utilizat la producerea sodei calcinate – procedeul Solvey, prezintă o serie de dezavantaje esențiale: consum ridicat de energie, grad scăzut de valorificare a materiei prime, cantități mari de produse reziduale care poluează apele. Parțial, aceste deficiențe s-au diminuat prin procedeul Dual (Solvey modernizat), iar mai recent, s-a pus la punct procedeul New Asahi care realizează o reducere cu circa 30% a necesarului de energie față de procedeul clasic. În cazul sodei caustice, accentul se pune pe diminuarea poluării în condițiile reducerii simultane a consumului de energie. În această direcție s-a accelerat procesul de trecere de la procesul cu mercur la procese tehnologice mai “curate” şi mai puțin energointensive, în special cele cu diafragmă şi cu membrană. Perspectivele cele mai favorabile le au membranele schimbătoare de ioni, acestea permițând obținerea unor produse superioare calitativ cu cheltuieli mai mici decât în procesul cu diafragmă. În deceniul nouă s-au realizat membrane schimbătoare de ioni care permit reducerea consumului de energie electrică la 2000 Kwh pe tona de sodă caustică, în timp ce în instalațiile care utilizează cele mai perfecționate electrolizoare cu diafragmă acest indicator este de 2300 Kwh.

Profundele schimbări survenite în dezvoltarea industriei chimice au implicat interferențe tot mai numeroase cu alte discipline ca: fizica, biologia, mecanica, genetica, electronica etc. Astfel, microelectronica este tot mai pregnant implicată în progresul tehnologic al ramurii. Utilizarea sistemelor de conducere asistate de calculator a proceselor tehnologice determină, pe lângă economii de materiale şi energie, o utilizare rațională a capacităților de producție, importante creşteri ale calității producției, creşterea substanțială a siguranței în funcționare şi reducerea gabaritului instalațiilor față de cele ce funcționează cu automatizare clasică.

Se apreciază că biotehnologia este ştiința cu potențialul de aplicare cel mai rapid şi cu rezultatele cele mai spectaculoase din toate timpurile. Aceasta reprezintă un cumul de tehnologii dintre care se pot menționa: fermentația, culturile celulare, ingineria biochimică, ingineria genetică, utilizarea anticorpilor monoclonali şi ingineria proteinelor.

Aria de aplicabilitate a biotehnologiilor este extrem de largă mergând de la medicină, la zootehnie, industria alimentară şi până la utilizarea acestora la obținerea unor surse de energie.

În domeniul industriei chimice biotehnologia penetrează tot mai mult în producția de medicamente, produse cosmetice, detergenți, antidăunători, materiale plastice, produse energetice etc. Estimările referitoare la potențialul pieței produselor obținute prin biotehnologia consideră ca posibilă atingerea unui nivel al vânzărilor pe plan mondial în anul 2000 de cca 65 miliarde dolari.

Prin prisma efectelor economice ale produselor biotehnologice se disting trei categorii principale de produse. În prima categorie sunt incluse produsele de mare tonaj, utilizate drept combustibil, care necesită investiții reduse, cum ar fi metanolul şi etanolul. Aceste produse prezintă avantajul unui volum relativ redus al cheltuielilor de cercetare-dezvoltare şi al utilizării eficiente a unor surse energetice regenerabile. A doua categorie se referă tot la unele produse de mare tonaj care necesită investiții modeste, cum sunt aminoacizii, acizii organici, acetona, butanolul, o serie de polimeri, produse alimentare. Aceste produse asigură valorificarea unor importante resurse naturale cu cheltuieli medii de cercetare. În a treia categorie sunt cuprinse produsele de mare tonaj, de sinteză fină, cu valoare adăugată ridicată, care implică investiții apreciabile, cum ar fi medicamentele (antibiotice, vitamine, enzime). Obținerea acestora presupune existența unor instalații sofisticate, costuri mari pentru cercetare-dezvoltare şi o înaltă calificare a personalului. Prețurile obstenabile foarte ridicate conferă produselor din această categorie o atractivitate deosebită pentru producători.

Față de situația industriei chimice din țările dezvoltate unde piața impune permanent înnoirea şi modernizarea tehnologiilor şi instalațiilor precum şi introducerea de produse şi sortimente noi (spre exemplu, în RF Germania produsele chimice se înnoiesc la cca 7 ani), în România majoritatea utilajelor şi tehnologiilor au o vechime de peste 15 ani, iar nomenclatorul de producție a rămas practic neschimbat în ultimul deceniu şi jumătate. Ca urmare, retehnologizarea industriei chimice este o cerință majoră pentru ridicarea nivelului de competitivitate al acesteia.

În cadrul acțiunilor de retehnologizare trebuie luat în considerare faptul că industria chimică românească este dominată practic de unități mari consumatoare de energie şi materii prime, cum este cazul producției de îngrăşăminte şi produse sodice, precum şi de unități puternic poluante (fire şi fibre sintetice, îngrăşăminte sodice, coloranți, antidăunători etc.), iar la unele produse cu cerere internă ridicată, cum sunt medicamentele şi detergenții, producția este departe de a satisface cererea, atât cantitativ, cât şi calitativ.

Faptul că, în general, consumurile specifice de energie sunt cu 25-50% mai mari decât cele uzuale pe plan mondial, iar cheltuielile materiale reprezintă, deseori, 80% din costuri, față de 60% în țările dezvoltate, explică existența a 153 de instalații nerentabile în prezent în industria chimică a

României. Circa 1/2 din acestea ar putea fi rentabilizate prin retehnologizare, iar 1/3 prin reaşezări de preţuri.

Acţiunile de retehnologizare ale industriei chimice, în concordanţă cu tendinţele manifestate pe plan mondial în domeniu şi cu situaţia existentă în ţară, ar trebui să se axeze pe realizarea următoarelor deziderate:

- reducerea consumurilor de materii prime, materiale şi energie, cu prioritate la produsele intensive de energie şi materii prime;
- înlocuirea tehnologiilor depăşite cu tehnologii moderne la produsele care vor fi selectate pentru specializarea în producţie;
- înlocuirea parţială şi, uneori, chiar totală a unor instalaţii şi utilaje;
- adaptarea proceselor şi echiparea cu dispozitive speciale (filtre etc.) pentru reducerea radicală a poluării mediului;
- creşterea fiabilităţilor utilajelor;
- realizarea de randamente şi productivităţi sporite;
- îmbunătăţirea calităţii produselor şi diversificarea gamei sortimentale;
- majorarea capacităţilor de producţie, la produsele cu cerere internă şi externă ridicată;
- dezvoltarea biotehnologiilor, în special pentru industria de medicamente, antidăunători, detergenţi şi pentru epurări biologice.

Realizarea retehnologizării nu poate fi concepută fără aportul marilor firme străine cu experienţă în domeniu, care ar putea fi implicate prin diverse forme: colaborări, cooperări, societăţi mixte etc. Pe această linie s-ar putea efectua achiziţionări de licenţe, know-how, tehnologii, reţete, materiale speciale, utilaje, echipamente. În anumite situaţii s-ar impune specializarea personalului român la firme de prestigiu în domeniu.

Deosebit de important este faptul că retehnologizarea industriei chimice trebuie gândită prin prisma resurselor limitate de energie şi materii prime (gaze naturale, fracţii uşoare petroliere, energie electrică şi termică) care pot influenţa practic întreaga dezvoltare pe verticală a ramurii.

În cadrul producţiei de îngrăşăminte cu azot, amoniacul este produsul cheie. Cunoscând că aproape 2/3 din instalaţiile de amoniac sunt construite în anii ’60 şi în prima parte a anilor ’70, problema retehnologizării instalaţiilor care vor continua să funcţioneze este esenţială. Printr-o serie de modificări de instalaţii şi de faze de proces, se pot realiza importante economii de energie în condiţiile unor productivităţi superioare. Prin introducerea procedeului Stripping, la obţinerea ureei se pot recupera cantităţi importante de intermediar – amoniac – şi deci, implicit, de gaz metan evitându-se în acelaşi timp poluarea cu gaze a atmosferei. De altfel, şi modernizarea instalaţiilor în cazul altor îngrăşăminte, cum ar fi azotatul de amoniu, superfosfatul simplu, îngrăşămintele compuse vizează, pe lângă îmbunătăţirea calităţii şi reducerea consumului specific, şi diminuarea poluării mediului ambiant. Aceste deziderate trebuie urmărite şi la retehnologizarea unor produse chimice anorganice de mare tonaj, cum ar fi soda caustică şi calcinată, negrul de fum, acidul azotic

etc. Astfel, prin înlocuirea actualelor celule de electroliză cu celulă membrană schimbătoare de ioni, la instalația de electroliză de mercur pentru soda caustică cu o capacitate de 100 mii tone/an NaOH 100%, scade poluarea cu mercur în condițiile reducerii consumului de energie electrică şi al unui important spor de producție (mergând până la 40%).

În industria materialelor plastice ar trebui vizate, atât înlocuirea unor tehnologii învechite cu tehnologii moderne, cum ar fi introducerea procedeului de polimerizare în masă a stirenului pentru obținerea de polistiren, cât şi obținerea unor sortimente noi, ca în cazul adaptării unor instalații de polietilenă de înaltă sau joasă densitate pentru producerea de polietilenă liniară, produs introdus deja pe scară largă pe plan internațional. La prelucrarea materialelor plastice, diversele modificări ale liniilor de prelucrare vor conduce la obținerea de sortimente superioare calitativ (de ex. folii subțiri de polietilenă cu o grosime de 10-15 microni) precum şi la diversificarea producției (saci rolați din polietilenă, pahare din polistiren expandat etc.).

În cadrul industriei de anvelope şi articole tehnice de cauciuc se impune trecerea pe scară largă la înlocuirea anvelopelor diagonale cu anvelope radiale cu performanțe superioare (viteză, anduranță), iar prin retehnologizarea producției de articole tehnice se pot obține repere de fiabilitate sporită şi calitate superioară, corespunzătoare solicitărilor utilizatorilor. Spre exemplu, îmbunătățirea recepturilor de amestecare şi a calității firelor de sticlă la producerea curelelor danturate cu antrenare, utilizate în industria auto, conduce la creşterea siguranței în funcționare a motoarelor de autoturism prin majorarea duratei de viață a curelei. Prin diversificarea producției de articole tehnice se pot elimina unele importuri, cum ar fi cazul producerii benzii de transport de anumite lățimi, solicitate în industria minieră.

Retehnologizarea producției de fire şi fibre sintetice ar trebui să urmărească, în concordanță cu tendințele pieței internaționale, îmbunătățirea calității firelor, producerea de noi sortimente (texturate, dublu răsucite, fire fine etc.) şi modernizarea proceselor de vopsire, în condiții de productivitate ridicată şi consumuri reduse. Îmbunătățirea calității se impune şi la producția de fire şi fibre artificiale, dar, în acest caz, deosebit de importantă este problema reducerii poluării mediului.

Necesitatea rezolvării problemelor legate de poluare apare şi la industria de coloranți, lacuri şi vopsele. În cazul coloranților menționăm că se produc încă unele produse deosebit de toxice, cum este cazul coloranților benzidinici cu efecte cancerigene (pericolul existând atât în faza de producție, cât şi în cele de aplicare şi utilizare). Această categorie de coloranți este interzisă, în toate țările dezvoltate. Ca urmare, coloranții benzidinici nu trebui scoşi din producție. Producția de lacuri şi vopsele, bazată în prezent pe solvenți organici (produse volatile poluante) va trebui să se alinieze la tendințele pieței trecând la producerea de tipuri nepoluante (lacuri pulbere, produse pe bază de apă etc.).

În industria medicamentelor, domeniu în care, în prezent, există un deficit important față de cerere, sunt necesare linii tehnologice de producție conceptual noi şi producerea de produse noi la majoritatea categoriilor terapeutice: cefalosporine, chinolone, cardiovasculare, produse pentru sistemul nervos central, anticanceroase, antiulceroase etc.

Modernizările producției de produse cosmetice şi de parfumerie au în vedere creşterea competitivității acestora, atât prin prisma calității produselor, cât şi a modului de prezentare.

Producția de detergenți este încă deficitară din punct de vedere al calității produselor şi gamei sortimentale. În acest sens se impune îmbunătățirea calității agenților activi de suprafață (care au acțiune de spălare efectivă), înlocuirea fosfaților din receptură (poluanți al apelor), îmbunătățirea recepturilor de formulare şi realizarea unei diversificări a producției.

RESTRUCTURAREA INDUSTRIEI CHIMICE ÎN ROMÂNIA

Petre PRISECARU

Procesul de restructurare a industriei chimice în țara noastră, trebuie să pornească de la analiza următoarelor aspecte:

- resursele insuficiente de energie şi de materii prime pentru actuala structură industrială din România. Dezvoltarea accelerată a industriei în perioada deceniilor şapte şi opt, precum şi continuarea investițiilor în prima parte a deceniului nouă s-a făcut pe fundalul extinderii necoordonate a bazei energetice şi al creşterii dependenței de importul de materii prime;
- structura neadecvată a industriei chimice, atât sub raportul orientării către subramuri material-intensive şi energo-intensive cât şi sub raportul dimensionării capacităților (crearea unor capacități gigant, care au necesitat mari investiții de capital). Politica de investiții din ultimele două decenii a avut un caracter empiric, profund antiştiințific, neluând în considerare impactul negativ al celor două şocuri petroliere asupra costurilor energetice şi costurilor variabile din industria chimică şi nici fenomenele înregistrate pe plan internațional. Dintre acestea din urmă se pot menționa procesele de raționalizare şi restructurare a producției din țările dezvoltate, procesul de specializare pe chimia de mic tonaj din unele țări est-europene (Bulgaria, Ungaria, Cehoslovacia), procesul de relocalizare a ramurilor energo-intensive în țările bogate în resurse materiale – în principal țări exportatoare de țiței, procesul de expansiune rapidă a industriei chimice în zona Asiei de Est şi Sud-Est.

În locul unei dezvoltări selective, concretizată într-o specializare rațională pe subramuri şi produse cu eficiență ridicată şi grad înalt de valorificare a materiilor prime, s-a realizat o implementare a unor concepții de tip stalinist, concretizată prin giganți industriali ineficienți şi poluanți;

- gradul avansat de uzură fizică şi morală, şi chiar de fiabilitate scăzută, în unele cazuri, a instalațiilor, utilajelor şi tehnologiilor. O parte însemnată a acestora are o vechime de 15-25 ani în condițiile în care în țările dezvoltate ritmul mediu de înnoire a tehnologiilor şi produselor este de cca 10 ani;
- monopolul exercitat de producători asupra pieței interne atât în privința bunurilor de larg consum cât şi a produselor destinate consumului industrial. Dat fiind predominanța gigantismului industrial, caracterul rigid şi neadaptiv al producției şi lipsa pieței libere, pe care prețurile să se

stabilească prin negocieri, s-au înregistrat serioase anomalii în domeniul ofertei, preţurilor şi eficienţei economice. Oferta unor produse, mai cu seamă bunuri de consum, a fost cronic insuficientă, iar preţurile de vânzare au fost stabilite în mod planificat şi centralizat, incluzând la unele produse o rată aberantă a beneficiilor şi acumulărilor, ceea ce a condus la o imagine falsă asupra eficienţei prelucrării şi a creat serioase dificultăţi activităţii de export;

- gradul redus de satisfacere din punct de vedere cantitativ şi structural a cererii interne şi într-o oarecare măsură şi a cererii externe. Spre deosebire de economiile occidentale în care cererea constituie motorul dezvoltării oricărei ramuri economice, acest lucru nu a fost posibil într-o economie supercentralizată şi excesiv planificată;
- caracterul puternic poluant al unor subramuri şi instalaţii, afectând grav sănătatea populaţiei şi calitatea mediului ambiant în România. Considerentele legate de realizarea cu orice preţ a planului de producţie şi atingerea unor ritmuri înalte de industrializare au predominat în faţa oricăror raţionamente de ordin ecologic;
- stadiul necorespunzător de instruire, calificare şi disciplină a forţei de muncă şi absenţa unor preocupări consistente ale producătorilor pentru activităţile de management şi marketing, ele având un caracter sporadic în trecut şi fiind concentrate exclusiv la nivelul ministerului de resort;
- concentrarea excesivă a activităţii de cercetare-dezvoltare în institute centrale (gen ICECHIM) şi neglijarea acesteia la nivelul unităţilor producătoare. Atât cercetarea fundamentală cât şi cea aplicativă n-au beneficiat de un cadru organizatoric şi de finanţare adecvat, iar contactele ştiinţifice cu alte centre şi institute din străinătate s-au desfăşurat în condiţii extrem de dificile;
- implicarea foarte redusă a investitorilor străini în industria chimică românească în lipsa unui cadru legislativ şi stimulativ corespunzător şi a unui climat economic normal. Deşi multe obiective au fost construite în colaborare cu partenerii externi şi deşi au fost achiziţionate unele licenţe şi tehnologii din ţările industrializate, totuşi nu s-au putut constitui societăţi mixte de producţie în România, cu câteva excepţii notabile (forma RIFIL), iar numărul societăţilor mixte de comercializare a fost destul de limitat, activitatea acestora jucând un rol modest în cadrul comerţului exterior cu produse chimice.

În lumina celor expuse anterior, consider că procesul de raţionalizare şi restructurare a industriei chimice româneşti trebuie demarat imediat şi trebuie precedat de evaluarea neîntârziată a eficienţei economice reale a tuturor produselor şi unităţilor productive, precum şi a uzurii fizice şi morale a instalaţiilor mai vechi de 15-20 ani şi a eficienţei tehnologiilor cu peste 10 ani vechime.

Raționalizarea producției este evident necesară, întrucât menținerea intactă a actualei structuri de producție nu asigură o încadrare eficientă în diviziunea internațională a muncii şi reprezintă o continuare a risipei de resurse energetice şi de materii prime. În țările industrializate, creşterea gradului de prelucrare şi valorificare a materiilor prime se realizează atât prin aplicarea unor tehnologii, mai eficiente economic, cât şi prin deplasarea accentului pe specialități şi chimie fină – îndeosebi produse de mic tonaj.

Politica dezvoltării extensive şi într-un ritm înalt, aplicată în ultimele decenii în țara noastră, a însemnat ignorarea completă a conceptului de specializare pe ramuri şi produse cu grad înalt de prelucrare şi valorificare, care încorporează mai multă muncă intelectuală şi relativ mai puțină muncă fizică. Moştenirea pe care o avem în domeniul industriei chimice este foarte grea şi nu poate fi rezolvată într-un timp foarte scurt. Apreciez ca fiind complet nerealiste obiectivele de asigurare a condițiilor de funcționare a tuturor întreprinderilor şi de retehnologizare a întregii industrii chimice.

Este evident că vor trebui stabilite prioritățile în cadrul unei etape de tranziție la economia de piață. Retehnologizarea este impusă îndeosebi în cazul acelor instalații şi unități mari consumatoare de energie şi materii prime şi cu caracter puternic poluant. Aportul activității de cercetare-dezvoltare la acest proces poate fi deosebit de important, dar nu trebuie să fie unic. În plus, rentabilizarea unor unități prin retehnologizare trebuie studiată foarte atent în aşa fel încât costurile operațiunii să nu depăşească profiturile obținute ulterior. Însă retehnologizarea nu trebuie privită exclusiv prin prisma necesității creşterii eficienței economice, ci ea trebuie evaluată pornind de la potențialul ridicat al cererii de consum pentru unele produse, cum ar fi prelucrate din polimeri, medicamente, cosmetice, detergenți, vopsele.

O altă prioritate o constituie diversificarea bazei de materii prime pentru unele subramuri sau grupe de produse, cu ajutorul gudroanelor provenite de la cocsarea cărbunilor, monoxidului de carbon şi hidrogenului rezultat din metalurgia neferoasă, deşeurilor agricole, deşeurilor provenite din industria alimentară, bioxidului de carbon de înaltă puritate din zăcăminte, sterilului de la instalațiile de spălare a cărbunelui. Pe termen lung, o sursă importantă de materii prime şi intermediari chimici o poate asigura procedeul de gazeificare a cărbunelui (pentru combustibili sintetici, mezanol, amoniac). O altă sursă valoroasă de energie şi materii prime pentru industria chimică o reprezintă biomasa, a cărei valorificare este realizabilă prin procedee de bioconversie, biochimice, enzimatice-fermentative, tehnologii clasice de chimizare, chimizare complexă a grăsimilor etc.

Restructurarea industriei chimice impune modificări importante atât la nivel macro – adică ale raportului dintre principalele 3 clase de produse: îngrăşăminte şi produse anorganice de mare tonaj, polimeri sintetici şi prelucrate din polimeri, produse cu grad înalt de prelucrare din categoriile chimiei fine şi specialităților – precum şi la nivel micro, adică ale raportului

dintre produsele cu valoare adăugată ridicată şi produsele cu valoare adăugată scăzută.

În primul rând, se impune majorarea ponderii polimerilor sintetici şi prelucratelor din polimeri precum şi a produselor de chimie fină şi specialităților în detrimentul ponderii îngrăşămintelor şi produselor de mare tonaj. Pentru primele 2 clase, care reprezintă produse cu grad mediu şi cu grad înalt de prelucrare, există o cerere potențială ridicată atât pe plan intern cât şi pe plan extern. Dezvoltarea celor 2 clase de produse este în mare măsură condiționată de existența unei baze adecvate de materii prime, de modernizarea tehnologică sau de introducerea de noi tehnologii, de o dotare tehnică modernă, dar ea implică şi alte aspecte importante, cum sunt: diversificarea gamei sortimentale şi realizarea de produse nepoluante, asigurarea unui design şi a unor ambalaje moderne, crearea unei imagini de marcă a produselor, aplicarea unor strategii de promovare a produselor pe piață. Concurența – factor cheie al progresului în orice ramură – trebuie încurajată de către stat atât prin atragerea investitorilor străini, prin liberalizarea importurilor (implicit printr-un nivel redus al taxelor vamale) cât şi prin facilitățile acordate noilor producători şi investitori autohtoni.

În al doilea rând, la nivel de microstructură – în cadrul nomenclatorului de fabricație a întreprinderilor – trebuie mărită ponderea produselor cu valoare adăugată mare, care încorporează mai multă inteligență. În contextul penuriei de energie şi de materii prime este de dorit ca accentul să cadă pe produsele cu grad înalt de valorificare şi pe folosirea unor tehnologii deosebit de eficiente, cum sunt biotehnologiile.

O componentă esențială a restructurării o constituie procesul de descentralizare şi privatizare, după modelul unor politici aplicate în țări cu economie de piață (Japonia, Coreea de Sud, țări sud-est asiatice, țări latino-americane).

Deocamdată, privatizarea marilor complexe (combinate) petrochimice este greu realizabilă într-un timp relativ scurt datorită în principal gradului ridicat de integrare şi valorii apreciabile a fondurilor fixe. Chiar transformarea lor în societăți pe acțiuni, ale căror pachete să fie deținute în proporție majoritară de stat, deşi deschide calea spre privatizare, nu reprezintă decât o primă etapă. Este necesar ca toate unitățile care rămân în proprietatea statului să dobândească cât mai rapid deplină autonomie economică şi organizatorică în cadrul sistemului regiei publice, ceea ce impune ca statul să nu mai subvenționeze nici o unitate nerentabilă şi să nu mai răspundă de aprovizionarea cu materii prime şi de desfacerea produselor finite ale întreprinderilor sale.

O cale principală de privatizare în industria chimică o poate constitui adoptarea sistemului regiilor mixte, cu proprietate de stat şi proprietate privată în proporții diferite, prin participarea capitalului străin sau autohton. În cadrul acestei forme pot fi înființate societăți pe acțiuni, care ar emite şi pune în

vânzare acțiuni, ce pot fi tranzacționate în cadrul unei burse de acțiuni sau prin intermediul unor licitații oficiale. O parte a acțiunilor poate reveni salariaților societății respective. Scopul emiterii acțiunilor va fi principal legat de necesitatea trecerii unei părți din valoarea patrimoniului sau capitalului întreprinderii din proprietatea statului în cea privată precum şi mobilizarea de fonduri sau capitaluri pentru investiții şi modernizări.

O altă soluție este arendarea (închirierea) sau vânzarea de unități productive către firme străine, care le pot moderniza şi le pot spori eficiența economică sau le pot reprofila. Această soluție este indicată în acele subramuri unde există surplusuri de capacități sau capacități trecute în conservare.

Toate întreprinderile (unitățile) nou-înființate, mai ales în domeniul chimiei de mic tonaj, trebuie să aibă regim privat de proprietate, care poate fi încurajat prin avantaje de credit şi fiscale. Noile întreprinderi de dimensiuni relativ reduse din cadrul chimiei de mic tonaj vor prezenta avantajul caracterului flexibil şi continuu adaptiv al procesului de producție şi ele vor contribui la promovarea comerțului cu inteligență tehnică, care poate aduce în viitor importante venituri valutare țării noastre.

Principalul obstacol care stă în calea descentralizării, privatizării şi liberei inițiative în industria chimică îl constituie dificultățile în asigurarea energiei şi materiilor prime în contextul menținerii caracterului limitat al acestor resurse în viitorii ani. Iată de ce opinez că este cazul ca, pe ansamblul economiei, să se înlăture cât mai repede risipa de energie şi materii prime, practicată pe scară largă în diverse domenii şi unități, prin intermediul utilajelor şi tehnologiilor învechite, a proastei organizări, a indisciplinei şi ilegalităților întâlnite în multe locuri. În paralel cu descentralizarea şi autonomia unităților promovate de guvern, pe plan local vor trebui implementate principii şi structuri democratice, singurele care pot garanta reuşita unei restructurări pe baze raționale şi ştiințifice a ramurilor industriale.

INSTITUTUL NAȚIONAL
DE
CERCETĂRI ECONOMICE

PROBLEME ECONOMICE
NR. 28/1990

- săptămânal de informare economică -

CENTRUL DE INFORMARE
ŞI DOCUMENTARE ECONOMICĂ
BUCUREŞTI

SUMAR

EUROPA RĂSĂRITEANĂ ŞI REFORMA ECONOMICĂ

INSTITUTUL DE ECONOMIE MONDIALĂ

Matricea reformelor economice în țările est-europene
(Ana BAL, Serghei MĂRGULESCU, Ioan Mihail STOIAN) 425

1. Trăsăturile caracteristice ale actualului proces de reformă 425

2. Principiile fundamentale ale reformei economice 427

3. Implementarea secvențială a reformei 437

4. Consecințele politice ale reformei 440

5. Concluzii 442

MATRICEA REFORMELOR ECONOMICE ÎN ȚĂRILE EST-EUROPENE*

1. Trăsăturile caracteristice ale actualului proces de reformă

Mişcarea spre reformă economică care a apărut în Ungaria şi Polonia se răspândeşte în prezent în întreaga Europă Răsăriteană. Procesul este complex. Unele din elementele sale componente nu sunt **deloc** noi (de exemplu, înregistrarea deficiențelor sistemelor economiei cu planificare centralizată), dar altele dovedesc o mult mai mare inventivitate (de pildă stabilirea unei legături esențiale între liberalizarea economică şi democratizarea pe plan politic). Menținând anumite elemente ale încercărilor anterioare de reformă, noul proces este mai radical prin faptul că are drept scop o restructurare completă a sistemelor economic şi politic.

Asemenea mişcărilor similare anterioare, reforma actuală din țările est-europene **a început cu înțelegerea faptului că modelul tradițional al economiei planificate central a eşuat**. Primul semn al eşecului a fost o încetinire a creşterii economice, urmată de dezechilibre interne (nivelul foarte ridicat al cererii nesatisfăcute, presiunile inflaționiste, deficitul bugetar), precum şi dezechilibrele externe (deficitele comerciale şi ale balanței de plăți, datoria externă crescândă). Aceste deficiențe, care s-au conturat doar treptat, au dat naştere unor aprecieri de diverse tipuri de-a lungul anilor. S-au modificat şi propunerile de soluționare a situației.

Motivul întreprinderii **primelor încercări de reformă**, în special cele ale anilor 1970, a fost necesitatea de a trece de la o creştere extensivă la o dezvoltare intensivă. De fapt, dezvoltarea economică a majorității țărilor est-europene s-a lovit de imposibilitatea mobilizării unui volum mereu crescând de inputuri şi factori de producție. Sistemul existent s-a dovedit, de asemenea, incapabil de a genera modificările necesare ale calității, în special în privința tehnologiei noi şi a unei participări mai largi la comerțul mondial. Confruntate cu dezechilibre interne crescânde, anumite țări est-europene – îndeosebi Polonia şi Ungaria – au recurs la împrumuturi din Vest pe scară relativ mare. Această politică nu numai că nu a reuşit să soluționeze problemele economice interne dar a şi agravat dezechilibrele externe. Tocmai această combinație de dezechilibre interne şi externe face atât de dificilă abordarea situației economice în majoritatea țărilor respective.

** Material elaborat de secretariatul OCDE, tradus şi prelucrat în cadrul Institutului de Economie Mondială: Ana BAL, Serghei MĂRGULESCU şi Ioan Mihail STOIAN.*

În mod paradoxal, unele din **obiectivele reformei** nu s-au schimbat esențial de-a lungul anilor. Obiectivul este în continuare realizarea unei creşteri stabile şi echilibrate, utilizându-se mai eficient resursele disponibile, de ajunge din urmă noua tehnologie şi de a spori capacitatea de inovație. În prezent, se acordă o atenție mai mare satisfacerii necesităților de consum ale populației, aceasta desigur întrucât situația pieței interne s-a agravat chiar şi/sau populația a fost supusă unei perioade lungi de austeritate. Angajarea profundă în diviziunea internațională a muncii este, de asemenea, o prioritate mai acută în prezent decât în anii 1960 şi 1970. O altă dimensiune a actualei reforme era absentă din încercările anterioare: problemele mediului înconjurător, care se conturează cu pregnanță în toate țările est-europene. Într-adevăr, răsunătorul lor eşec în încercarea de a proteja mediul înconjurător este una din principalele acuzații aduse sistemelor social-politic existente. Totuşi, în general, cea mai mare modificare nu constă atât în obiectivele stabilite cât în metodele şi resursele utilizate pentru realizarea lor.

Modificările, fie ele şi parțiale, întreprinse în cadrul încercărilor anterioare de reformă economică au schimbat în oarecare măsură, funcționarea majorității sistemelor din estul european care au introdus unele reforme, în consecință, în prezent ele nu mai corespund exact modelului clasic de economie planificată centralizat.

Experiența **sistemelor intermediare** care încorporează unele trăsături ale economiei de piață în ceea ce rămâne o economie cu planificare centralizată, este departe de a fi convingătoare. Asemenea sisteme comportă mari dezavantaje, întrucât, în absența unor mecanisme de piață autentice, eliminarea treptată a sistemului planificat provoacă o dezorganizare pe scară mare şi are consecințe negative nu numai pentru economia însăşi, dar şi pe plan politic. Evenimentele recente din China, ca şi dificultățile întâmpinate în Polonia şi Ungaria, constituie suficiente dovezi ale acestei situații conflictuale şi ale amenințării la adresa procesului de reformă. În oarecare măsură, faptul că reformatorii est-europeni sunt conştienți de această amenințare îi îndeamnă spre restructurarea radicală pe care caută în prezent să o realizeze.

Faptul că şi URSS participă acum la procesul de reformă este o altă trăsătură distinctivă a curentului actual în comparație cu încercările anterioare. Aceasta modifică în mod fundamental atât situația actuală cât şi perspectivele de viitor. Simpla menționare a dimensiunii URSS, ponderea economiei sale în CAER şi poziția sa dominantă în lagărul socialist conferă procesului actual dimensiuni economice şi politice mult mai importante decât cele ale încercărilor anterioare de reformă. Pe lângă aceasta, penetrația net politică a reformei sovietice, atât pe plan intern (prin „glasnost" – transparență – democratizarea vieții politice, regionalizare etc.) şi în străinătate (prin dezarmare şi destindere est-vest) îi conferă întregului proces de reforme din Europa Răsăriteană o semnificație politică ce depăşeşte cu mult granițele acestei regiuni.

Deteriorarea serioasă a situației economice în majoritatea țărilor est-europene, care este acum mai gravă decât în anii 1960 şi 1970 le obligă să introducă **programe de stabilizare economică** împreună sau chiar anterioare reformei structurale. De implementarea acestor programe depinde nu numai perspectivele procesului de reformă pe ansamblu ci şi cadrul potențial al modificărilor structurale, întrucât succesul sau insuccesul lor poate stimula sau submina realizarea reformelor structurale.

2. Principiile fundamentale ale reformei economice

1. Diversificarea formelor de proprietate

Aceasta este considerată în anumite țări est-europene a fi cerința fundamentală şi indispensabilă a reformei economice reale. Ea este şi o trăsătură specială a actualei reforme deosebindu-se de încercările anterioare de a modifica sistemul. În actualele împrejurări, în special în Polonia şi Ungaria, doar diversificarea formelor de proprietate, îndeosebi prin privatizarea unei mari părți a sistemului de producție, poate pune capăt intervenției guvernului în conducerea activităților economice, poate elimina monopolurile de stat şi asigura libera concurență. Noul sistem trebuie să garanteze **coexistența diferitelor forme de proprietate**, **de exemplu a cooperativelor, a firmelor private şi a întreprinderilor publice**, toate bucurându-se de un tratament egal în privința condițiilor de funcționare, a aprovizionării accesului la credit şi a contractelor externe.

Deşi există practic un consens între reformatorii est-europeni asupra principiului diversificării formelor de proprietate, ideea privatizării fără întârziere a unor mari segmente ale sectorului public provocă îngrijorare în unele țări. Pe lângă controversa asupra ritmului de realizare a privatizării, care îi opune pe partizanii tratamentului de şoc celor care susțin că o abordare treptată ar fi preferabilă, **adversarii privatizării pe scară largă** avansează argumente atât de natură economică cât şi politică. Ei afirmă că din punct de vedere politic există riscul trecerii controlului unor active economice naționale fie către investitorii străini, fie către fosta „nomenclatură", care adesea are condițiile optime de a prelua firmele existente.

Această temere este împărtăşită şi de publicul larg şi se organizează campanii împotriva programelor de privatizare pe scară largă. În acelaşi timp, **sporeşte amploarea** opoziției din motive economice – față de programele de privatizare. În primul rând adversarii acestora contestă oportunitatea privatizării masive şi rapide ca scop în sine şi în al doilea rând fezabilitatea în împrejurările actuale. Mai întâi ei susțin că privatizarea nu este în mod necesar modalitatea optimă de realizare a obiectivelor dorite, adică o modificare a atitudinii față de activitățile economice şi o încetare a intervenției guvernului în sistemul de producție. Aceştia afirmă că ar fi bine să se acționeze prin

descentralizarea şi desfiinţarea monopolurilor. Ei nu cred că privatizarea în sine poate opri guvernul în dorinţa sa de a interveni în conducerea activităţilor economice sau de a schimba atitudinea firmelor. Pentru ca firmele să fie realmente independente sub aspect economic, subvenţiile de la buget trebuie eliminate, trebuie elaborate politicile economice corespunzătoare (în special în ceea ce priveşte creditul) şi trebuie adoptată o legislaţie antimonopolistă.

În plus, unii economişti din ţările est-europene pun la îndoială posibilitatea privatizării în împrejurările actuale. Dintre cele două modalităţi principale de privatizare, adică distribuirea sau vânzarea de acţiuni, prima pare a fi neadecvată şi ineficientă din punct de vedere economic şi a doua nerealistă, având în vedere penuria de capital pe plan local.

În ţările în care **sectorul agricol** este în mare parte colectivizat, se preconizează şi privatizarea pământului (pe care URSS preferă pentru moment s-o numească „proprietate cetăţenească"). Uniunea Sovietică speră că urmând China pe această cale poate soluţiona deficitele cronice ale producţiei agricole. În alte ţări, de exemplu în Polonia, în care sectorul agrar este în principal în mâinile particularilor, este necesar să se acorde aceleaşi posibilităţi firmelor private şi fermelor de stat.

Pe lângă privatizarea unei părţi a economiei pe plan intern, reforma preconizează încurajarea **participării capitalului privat străin** sub forma unor societăţi cu capital străin şi a unor firme controlate integral de companii străine. Obiectivul principal este acelaşi cu cel urmărit în întregul proces de reformă, adică desfiinţarea monopolurilor de stat şi extinderea pieţei interne prin introducerea concurenţei şi a competitivităţii, aceasta realizându-se prin punerea întreprinderilor publice autohtone (colective sau private) în concurenţă directă cu companiile controlate parţial sau integral de firme străine.

Rolul capitalului străin în procesul de privatizare a fost în continuare accentuat prin decizia de a autoriza posibilitatea ca firmele străine să deţină majoritatea acţiunilor unei companii, aşa cum procedează majoritatea ţărilor est-europene. După cum s-a menţionat anterior, în multe din aceste ţări transferul unor mari segmente ale sistemelor naţionale de producţie investitorilor străini este totuşi privit cu dezaprobare crescândă şi guvernele nu pot ignora complet opinia publică.

Atitudinea faţă de diversificarea tipurilor de proprietate arată, de asemenea, ce puternică influenţă au efectele mişcării de reformă pe plan politic, deoarece acceptarea unei asemenea diversificări înseamnă recunoaşterea legitimităţii pluralismului de interese ale diferitelor grupe sociale, trecându-se la desfiinţarea monopolului puterii deţinute de un singur partid politic şi înlocuirea sa prin pluralism. Recentele progrese înregistrate în această privinţă în ţările est-europene contrastează puternic cu situaţia din China, în care privatizarea marilor întreprinderi publice constituia subiectul unei vii controverse în cadrul partidului înainte ca acest proces să fi fost întrerupt violent de către evenimentele din iunie 1989.

În afara aspectelor ideologice, diversificarea formelor de proprietate ridică unele probleme la nivel microeconomic. Odată ce s-a acceptat ideea unor forme multiple de proprietate, cum poate fi soluționată chestiunea desființării firmelor ineficiente (inclusiv a celor de stat) şi a creării altora noi (acestea fiind uneori firme private)? Este uşor de zis şi se acceptă acum, în general, că este necesară **o legislație privind falimentul**, dar adoptarea şi aplicarea ei este mult mai dificilă, date fiind gravele sale consecințe pe plan social. În prezent, țările est-europene nu dispun de multe din mecanismele necesare de susținere, cum ar fi un sistem de ajutoare de şomaj, o rețea de redistribuire a forței de muncă în scopul reamplasării celor ce-şi pierd locurile de muncă şi o politică eficientă de pregătire profesională.

La fel de importantă ca „moartea" companiilor existente este **apariția celor noi**. Primii paşi întreprinşi în țările est-europene sunt chiar mai nehotărâți decât cei spre o legislație şi spre procedurile ce reglementează falimentul. Printre dovezile acestui fenomen se numără schimbările repetate ale atitudinii față de cooperative, în URSS şi sprijinul, adeseori reținut, manifestat în special în privința impozitării, în sectorul privat din alte țări din răsăritul Europei. Capitalul străin poate compensa numai într-o măsură limitată deficitul de fonduri pe plan local şi aceasta constituie încă un obstacol serios în calea creării de noi unități economice.

Apoi apare problema **formei pe care întreprinderile urmează să le ia** atât înainte cât şi după privatizare. Prin prisma experienței din Iugoslavia, se susține adesea că este mai bine să se evite modelul de autoconducere, care tinde să sporească rezistența față de privatizare din partea firmelor interesate şi să facă dificilă conducerea întreprinderilor private. De exemplu, în Polonia, Agenția de privatizare recent înființată, a fost împuternicită să privatizeze treptat întreprinderile existente, transformându-le mai întâi în corporații şi apoi, dacă este necesar, împărțind aceste corporații în unități mai mici.

Procesul privatizării implică transformarea întreprinderilor publice în companii private în care statul poate, dacă este necesar, să fie acționar, prin intermediul unor agenții sau bănci specializate care îl reprezintă. Modul în care acest mecanism va funcționa şi controlul pe care statul îl va putea exercita, vor trebui stabilite de asemenea, încât să se definească foarte clar, **prerogativele statului în raport cu cele ale altor parteneri din noile firme**. De această alegere va depinde măsura în care statul poate interveni în conducerea noilor companii, un element hotărâtor când se pune problema inaugurării unor noi relații între sfera economică şi guvern. O altă posibilitate o constituie preluarea parțială de către angajați. (În Polonia se preconizează transferul a 20-30% din capital către salariații firmelor privatizate). Foştii proprietari expropriați pot fi, de asemenea, compensați, acordându-li-se acțiuni.

Este probabil ca politica privitoare la diversitatea formelor de proprietate să afecteze şi alte domenii şi în special cel al **locuințelor**. Vânzarea de locuințe cetățenilor particulari va servi probabil celor două obiective principale.

În primul rând, ea ar putea fi un instrument esențial de implementare a unor politici antiinflaționiste, întrucât ea îi va permite guvernului să valorifice unele dintre bunurile aflate în proprietatea sa şi va absorbi o parte din surplusul puterii de cumpărare de care dispune populația. În al doilea rând, retragerea treptată a guvernului pe acest front ar putea constitui un prim pas de îndepărtare de ideea statului „bunăstării" şi de apropiere de o politică de protecție socială adecvată.

Această prezentare ilustrează ideea numeroaselor **obstacole întâmpinate pe calea spre privatizare**. În primul rând, există dificultățile economice în special lipsa de capital pe plan local. De exemplu, în Polonia se evaluează că sursele de capital locale nu vor putea acoperi mai mult de 5% din activele care, teoretic, ar putea fi privatizate. Şi este puțin probabilă venirea imediată a investitorilor străini, cel puțin inițial, date fiind incertitudinile economice, şi unele cazuri politice, ce se conturează în țările care se doresc gazdă. În aceasta se adaugă rezistența, din partea opiniei publice, manifestată față de orice aflux masiv de capital străin. Este posibil ca guvernele din unele țări est-europene să fie reticente în a se lansa în grabă în orice program important de privatizare şi preferă să acționeze la început pe o scară limitată. Dacă această abordare prudentă este sprijinită prin aplicarea politicilor economice adecvate şi în special a eliminării treptate a subvențiilor de la buget şi prin aplicarea politicii antimonopoliste, este posibil ca procesul de reformă să nu fie în esență amenințat. Astfel, privatizarea nu este un etalon exact pentru evaluarea progreselor făcute de o țară în sensul eliminării planificării centralizate şi al introducerii unei economii de piață.

2. Descentralizarea şi introducerea instrumentelor de politică macroeconomică

Principiul descentralizării, examinat aici în principal din punct de vedere economic, are evident şi importante implicații politice care determină practic succesul descentralizării activităților economice. Descentralizarea presupune eliminarea nu numai a ingerinței guvernului în conducerea unităților economice, dar şi a rolului conducător al partidului de guvernământ şi a interferenței lui în conducerea economiei.

Există două aspecte principale ale descentralizării economice: demontarea structurilor şi directivelor centralizate şi crearea legăturilor funcționale dintre întreprinderi. Reforma prezintă aspecte care implică o fază „pasivă" pe parcursul căreia sunt demontate instituțiile existente în paralel cu una „activă" şi în multe privințe mult mai dificilă privind crearea noilor structuri.

Prima treaptă către descentralizarea „instituțională" echivalează de multe ori cu reorganizarea ministerelor şi reducerea personalului angajat de guvern. Dar există întotdeauna pericolul ca aceasta să ducă la reactivarea amestecului organelor centrale care îşi vor menține prerogativele în ce priveşte unitățile

economice. Aceasta a caracterizat în multe cazuri reformele inițiale din țările est-europene, cu toate că se poate admite că în contextul politic actual aceasta nu se va mai repeta.

Simpla reducere a numărului instituțiilor centrale desigur nu garantează în nici un fel şi reducerea puterii centrale. Pentru aceasta este necesară eliminarea mijloacelor anterior utilizate în exercitarea controlului asupra activității economice de către autoritățile centrale. Cu alte cuvinte, vechile directive trebuie înlocuite cu mecanisme economice profund diferite ca esență. O serie de încercări mai vechi de reformă s-au ciocnit de această dificultate care continua să greveze succesul reformelor din unele țări, succes care va depinde de ce mijloace intenționează guvernul să folosească în exercitarea controlului.

Astfel, programele guvernamentale lansate pe parcursul primei etape a reformelor din Polonia şi, în particular, utilizarea comenzilor de stat în URSS şi Bulgaria, ca aplicație a experienței poloneze, nu au reuşit în toate cazurile să prevină reintroducerea puterii centrale în forme noi. În URSS s-a intervenit asupra reglementării regimului comenzilor de stat doar la un an de la introducerea ei tocmai pentru a pune capăt abuzurilor prin care ministerele forțau întreprinderile să-şi angajeze întreaga producție acestor comenzi.

După cum s-a menționat, al doilea aspect al descentralizării constă în înlocuirea relațiilor verticale dintre centru şi unitățile producătoare prin legături orizontale între întreprinderi. În această etapă legea întreprinderii este chemată să confere firmelor o veritabilă independență financiară şi managerială şi spațiu suficient de manevră pentru a se elibera complet de sub controlul guvernamental. Mai presus de orice se cer create premisele unui comportament efectiv economic.

Dacă actuala reformă se va limita la o nouă declarație privind necesitatea autonomiei financiare şi a unei mai mari independențe manageriale pentru întreprinderile publice, aceasta nu va diferi substanțial de precedentele încercări de reformă. Noua premisă trebuie să fie aceea ca descentralizarea să implice de asemenea crearea unui sistem diversificat al proprietății constând din diverse tipuri de întreprinderi şi cu un tratament egal acordat întreprinderilor de stat, cooperatiste şi private.

Pentru a asigura aceste condiții economice egale pentru toate categoriile de întreprinderi se impune crearea unei legislații antimonopol. Aceasta este cu atât mai necesară în țările est-europene în care producția industrială şi rețelele de distribuție sunt dominate de mari întreprinderi sau, uneori, de cooperative. Prima țară în care s-a introdus o lege antimonopol a fost Polonia, în 1988. Destrămarea monopolurilor este un prim pas important pe calea reformelor economice, conştientizând rolul deosebit al concurenței.

Un alt pericol iminent al unei inconsecvențe politici de descentralizare este apariția unui sistem bivalent, în care în care cele două sectoare coexistă în paralel. Primul sector corespunde vechilor structuri economice, dominate de

marile întreprinderi de stat supuse controlului central direct în ce priveşte aprovizionarea şi desfacerea produselor finite. Cel
de-al doilea, reprezentat în principal de cooperative şi firme private, se bucură de o mai mare libertate (de exemplu, firmele îşi pot stabili singure preţurile), dar ele sunt nevoite să facă faţă unor condiţii mai puţin avantajoase decât cele din sectorul de stat în ce priveşte aprovizionarea şi accesul la resurse financiare şi uneori în ce priveşte impozitarea. Implementarea trunchiată a politicii de descentralizare poate de asemenea, lăsa loc discuţiilor între autorităţile centrale şi întreprinderi privind orice parametri sau norme ce nu au fost perfect clarificate de la început.

Politica descentralizării are de asemenea foarte importante implicaţii teritoriale, în sensul transferării anumitor prerogative de la guvernul central la puterea locală. Nu este totdeauna uşor să separi responsabilităţile între acestea într-un mod clar şi transparent menit să evite frecventele conflicte între interesele locale şi cele naţionale. Şi aceste dificultăţi conceptuale sunt amplificate de aspecte operaţionale datorate, în primul rând, lipsei de personal calificat.

Deoarece descentralizarea atinge chiar miezul sistemului economic ce a dominat în ţările est-europene timp de decenii, ea ridică o multitudine de probleme dificile, în special pentru perioada de tranziţie de la un sistem la altul. Această fază intermediară poate destabiliza serios economia din moment ce firmele, nesupuse încă nici unei noi forme de disciplină şi beneficiind de un anumit spaţiu de manevră pot fi uşor tentate să-şi folosească noile prerogative pentru a-şi majora preţurile şi salariile fără a reduce simultan costurile de producţie. Se pare că un astfel de comportament este în mare parte răspunzător pentru inflaţia ce a lovit Polonia şi dă semne în acelaşi sens în URSS.

Guvernele din unele ţări est-europene, ca de exemplu din Cehoslovacia, par să ezite în ce priveşte descentralizarea deoarece sunt conştiente de pericolul real pe care graba în acest domeniu îl poate aduce stabilităţii economice. Se argumentează împotriva descentralizării prea pregătite şi pentru faptul că acest proces ar trebui precedat de crearea unui mediu economic competitiv ca, de exemplu preţuri realiste şi flexibile, înlăturarea monopolurilor, precum şi introducerea de instrumente macroeconomice privind impozitarea, politica monetară şi de credit. Alte argumente se axează pe anumite domenii specifice în care descentralizarea nu ar fi cea mai bună soluţie şi în care statul ar trebui să-şi rezerve dreptul de a interveni cel puţin în perioada de început a reformei.

Cele două domenii cel mai frecvent citate în acest sens sunt restructurarea industrială şi problematica mediului înconjurător. În aceste domenii statul joacă un rol deosebit de important prin crearea cadrului legislativ adecvat şi mobilizarea resurselor financiare. Coordonarea centrală pare să fie necesară şi în ce priveşte gestionarea ajutorului furnizat de Vest. În mod paradoxal, chiar şi atunci când un astfel de ajutor este menit să încurajeze

sectorul privat, intervenția guvernului central pentru coordonarea distribuirii lui se dovedeşte de multe ori o necesitate.

Actualele controverse din Europa de Est privind scopul politicii de descentralizare în primele etape ale reformei par să indice că țările vor merge pe căi diferite. Unele vor încerca mai întâi să aplice politici alternative, de exemplu în sfera reformei prețurilor, abolirea monopolurilor şi implementarea politicii concurențiale în scopul realizării unui mediu economic propice. Această abordare care amână realizarea unei descentralizări complete spre stadiile mai avansate ale reformei nu trebuie privită ca un pas înapoi în ce priveşte caracterul radical al reformei.

3. Reforma prețurilor

Cele două obiective principale de reforme economice, diversificarea proprietății şi descentralizarea, vor fi neviabile fără o reformă a prețurilor. Doar prețurile care arată eficiența reală a întreprinderii conferă un înțeles real reformei. Aşa cum transparența (glasnost) este crucială pentru reforma politică, aşa şi firmele au o absolută nevoie de informații privind prețurile. Informațiile trebuie să circule liber dacă dorim ca cetățenii şi agenții economici privați să poată adopta decizii corecte.

Încercările precedente de reformă a prețurilor în țările est-europene au fost lipsite de hotărâre şi nu au reprezentat decât anumite ajustări de prețuri. Nu s-au produs schimbări radicale în metodologia de calcul şi stabilire a prețurilor; prețurile unor categorii de produse (de exemplu materii prime) au fost majorate în timp ce ale altor produse (de ex.: produse prelucrate dar nu de nivel internațional) au fost reduse. Metoda stabilirii prețurilor pornind de la costurile de producție şi adăugarea unui profit „normal” nu a fost niciodată pusă în discuție.

Succesul limitat al precedentelor reforme ale prețurilor poate fi parțial atribuit implementării de noi măsuri în segmente limitate ale economiei naturale. De exemplu, anumite categorii de întreprinderi, în special cooperative şi firme private au fost lăsate să-şi stabilească prețurile liber, dar în limitele stabilite de autorități. Întreprinderile industriale de stat şi fermierii, pe de altă parte, au fost autorizați să vândă la prețuri contractuale, adică în baza unui acord cu guvernul, doar acea parte din producția lor în exces față de precedentele angajamente față de stat. Restul producției, de regulă cea mai mare parte a acesteia, destinate contractelor guvernamentale sau comenzilor sau acoperirii cotelor stabilite prin plan, trebuie vândut la prețurile stabilite de stat.

Această modalitate conduce de obicei la o economie „bivalentă” în care sectorul controlat de stat, reglementat în principal prin metode directive coexistă cu un sector paralel eliberat de astfel de restricții. Aceasta determină de regulă distorsiuni şi mai mari, amplificând dezorganizarea sectorială şi

corupția. După cum au arătat-o recentele evenimente din China, aceasta accentuează presiunile economice şi sociale şi poate conduce la o explozie politică ce poate fi folosită ca scuză pentru revenirea la putere a forțelor conservatoare.

În țările angajate în prezent în reforme economice liberalizarea de până acum a prețurilor, deşi parțială, a antrenat creşteri substanțiale de prețuri şi în multe cazuri o spirală inflaționistă prețuri/salarii. Deşi majorările la prețuri odată cu demararea liberalizării par inevitabile, apariția spiralei inflaționiste denotă existența unor condiții improprii. De regulă liberalizarea a demarat într-un mediu economic în care predomină încă poziții monopoliste atât în ce priveşte producția cât şi distribuția, iar firmele se conformau doar unei limitate discipline financiare, din moment ce subvențiile bugetare, nu au fost eliminate iar accesul la credite nu a fost condiționat de dobânzi reale pozitive.

De asemenea, liberalizarea prețurilor, chiar dacă este parțială, are majore implicații sociale şi economice. În economiile planificate central prețurile realiste cu amănuntul pentru bunurile de consum şi servicii volatilizează avantajele considerate specifice sistemului şi pun sub semnul întrebării fragilul consens social şi politic a cărui bază se află tocmai în menținerea unor prețuri moderate şi stabile la principalele mărfuri şi servicii. Retragerea acestor avantaje periclitează mersul reformei. În prezent autoritățile sovietice încearcă să amâne astfel de măsuri, nepopulare şi privite de opinia publică drept principalul rezultat al reformei, pentru a nu spune singurul rezultat. Creşterea prețurilor cu ridicata de asemenea afectează profilul firmelor şi poate duce la falimente cu urmări negative inevitabile pentru forța de muncă.

Reforma prețurilor nu poate fi privită izolat de alte aspecte ale reformei. Ca şi descentralizarea, ea necesită instalarea în prealabil a unor condiții economice corespunzătoare, ca de exemplu introducerea instrumentelor de control macroeconomic. Liberalizarea prețurilor presupune implementarea politicilor antimonopoliste şi concurențiale şi impunerea disciplinei financiare firmelor prin stabilirea de restricții (sau condiții stricte) privind recurgerea la subvențiile bugetare şi crearea unui sistem bancar capabil să acorde credite în baza unor criterii economice şi în condiții financiare sănătoase (dobânzi reale pozitive, cunoaşterea profitabilității potențiale).

Influența reformei prețurilor asupra comerțului exterior este un alt factor ce trebuie luat în considerare. În absența liberalizării comerțului exterior, reforma internă a prețurilor poate foarte bine să aducă alte distorsiuni, în ce priveşte prețurile mondiale şi astfel să încurajeze exporturile în detrimentul consumului intern şi/sau să restrângă importurile creând efecte de substituire ce impietează avantajele comparative ale țării.

Este de aceea greu să evaluezi reforma prețurilor ca un criteriu izolat de celelalte elemente ale reformei economice. Liberalizarea prețurilor are consecințe sociale foarte serioase şi retragerile tactice, în special atunci când

sunt menite să asigure mecanisme de protecție socială până acum necunoscute în țările Europei de Est, pot fi justificate într-o anumită măsură.

În timp ce liberalizarea prețurilor este într-adevăr o importantă piatră de hotar prin care se poate judeca maturitatea procesului reformator, ea nu poate fi considerată ca un criteriu absolut sigur pentru determinarea stadiului exact pe care procesul reformator l-a atins la un moment dat.

4. Integrarea în economia mondială

Acest obiectiv este un element nou al procesului actual comparativ cu precedentele încercări de reformă din anii ’60 şi ’70 când în general deschiderea față de restul lumii nu era considerată esențială, fără îndoială datorită tendinței planificatorilor de a evita luarea în considerare a unei variabile aflate în mare măsură în afara controlului lor. Uneori, chiar când principiul deschiderii era acceptat, implementarea lui a condus doar la creşterea dependenței comerciale şi vulnerabilității şi flexibilității dorite pentru respectiva economie. Astăzi, izolarea țărilor est-europene de mediul economic mondial cuplată uneori cu dependența de restul lumii, pare să fie una din cauzele şocului economic şi o restricție suplimentară în calea refacerii lor.

Necesitatea acestor țări de a-şi relua locul în economia mondială este cu atât mai intens resimțită în sfera integrării intraregională ce ia avânt nu fără succes în afara ariei CAER, pare sortită eşecului în această arie. Țările est-europene nu doresc să devină izolate de viitoarea piață unică europeană şi URSS, de asemenea interesată în această piață, ar vrea de asemenea să păşească şi în zona asiatică-pacifică.

Ca şi în alte domenii ale reformei, s-a dovedit a fi mai uşor să modifici instituțiile, decât să realizeze o restructurare globală a mecanismelor economice. De exemplu, primul pas în domeniul activităților economice externe l-a constituit de multe ori renunțarea la monopolul de stat asupra comerțului, prin garantarea dreptului de a face comerț exterior diverselor firme. Problema investițiilor străine directe s-a ridicat de asemenea în general din primele faze. O legislație corespunzătoare a fost adoptată în țările în care ea era inexistentă până atunci şi amendată acolo unde există o experiență anterioară. Etapa următoare spre integrarea în economia mondială va reclama totuşi schimbări mai radicale, conectarea prețurilor interne şi externe, introducerea unui singur curs realist de schimb şi trecerea la convertibilitatea monedelor naționale reclamă restructurarea profundă a economiei planificate după vechile principii, inclusiv a barierelor tradiționale dintre prețurile interne şi externe, a restricțiilor în calea participării şi beneficiarilor pe piața internațională, a îngrădirii pieței interne de concurența externă şi a efectului inhibitor al relațiilor intra-CAER.

Principiul deschiderii față de lumea exterioară diferă într-o dimensiune importantă de criteriile enumerate până acum prin aceea că el joacă un rol esențial în programele de stabilizare şi în acelaşi timp este o componentă a

strategiei reformelor structurale. De exemplu, prioritatea programului polonez de stabilizare este reducerea inflației şi pentru atingerea acestui obiectiv, guvernul a stabilit un curs unic de schimb echivalent cu o considerabilă depreciere a valutei naționale, utilizându-l ca pe un instrument pentru alinierea nivelurilor interne şi externe de prețuri. Alte măsuri antiinflaționiste includ liberalizarea importurilor; permisiunea acordată producătorilor naționali de a importa cele necesare reduce posibilitatea furnizorilor interni de a abuza de poziția de monopol de care s-au bucurat până acum.

Politica cursului de schimb şi liberalizarea importurilor sunt numai o componentă a programelor de stabilizare, dar contribuie de asemenea la abordarea economiei de piață prin combaterea monopolurilor şi încurajarea competiției. În completarea scopului prioritar privind reducerea inflației, efectul lor este mai larg prin aceea că oferă un test dificil pentru capacitatea producătorilor naționali de a concura pe piețele internaționale.

Prin stipularea ca pe unul din obiectivele sale a abandonării specifice față de relațiile comerciale intra-CAER, principiul integrării în economia mondială extinde scopul actualului proces reformator. Această „normalizare" a relațiilor intra-CAER denotă nu numai scala reorientărilor politice care au loc dar şi breşa creată în precedentul sistem economic. CAER-ul a oferit un prim exemplu, aproape caricaturizat al priorității acordate planificării centrale în detrimentul legăturilor directe dintre firme. Toate țările est-europene sunt pe deplin conştiente de semnificația îndepărtării de sistemul comerțului reciproc în barter din CAER şi a implicațiilor economice şi sociale considerabile ale acestui pas şi de aceea, probabil, unele dintre ele vor să parcurgă acest necesar proces în mod gradual.

URSS nu abordează problema integrării în economia mondială în mod similar cu celelalte țări est-europene. Uniunea Sovietică vede problemele diferit, nu numai în ce priveşte consecințele nominalizării relațiilor intra-CAER, dar şi în ce priveşte competitivitatea şi oportunitatea utilizării deschiderii față de lumea exterioară ca pe un instrument de politică anti-monopolistă. Țările est-europene mai mici pot deseori câştiga din deschiderea pieților lor competiției externe, menținând în acelaşi timp unele monopoluri interne în scopul obținerii profiturilor de serie mare. URSS pe de altă parte, având în vedere capacitatea de absorbție a pieței interne, trebuie să încerce destrămarea pozițiilor monopoliste. Este de presupus că oriunde s-ar înființa societăți mixte domiciliate în țări est-europene ele se vor afla oricum la confluența sistemelor economice interne şi internaționale.

În problema deschiderii față de economia mondială şi a altor sfere ale reformei se află în discuție în țările est-europene şi ritmul cu care aceste schimbări trebuie să se producă, opiniile diferă. Unii economişti sunt pentru o abordare graduală, în timp ce alții cred că schimbările trebuie să fie radicale şi concentrate într-o perioadă de timp limitată. Polonia a optat recent pentru o terapie de şoc prin adoptarea unei politici de curs valutar care a adus

economia țării față în față cu competiția externă şi prin transformarea deschiderii față de lumea exterioară într-un element de bază al programului de stabilizare. Această politică este menită să reducă inflația şi să alinieze prețurile interne la cele internaționale; ea joacă de asemenea un rol important în deschiderea piețelor poloneze, oricărei competiții prin liberalizarea importurilor.

Unii economişti, chiar şi în Polonia, se opun acestui program, argumentând că, cursul de schimb este un instrument economic insuficient de flexibil şi eficient pentru a asigura creşterea exporturilor şi raționalizarea structurii importurilor. Pornind de la faptul că Polonia depinde de importuri chiar în ce priveşte capacitatea de a-şi realiza exporturile, reducerea pe o perioadă mai lungă de timp a importurilor poate aduce economia într-o stare de recesiune mai adâncă şi mai prelungită decât cea previzionată.

Principiul integrării în economia mondială poate fi considerat ca deosebit de util pentru aprecierea reformei economice. Liberalizarea comerțului exterior şi politicile de curs valutar, implementate hotărât în țările ce au găsit de cuviință să introducă un program de stabilizare în mare măsură la succesul acestor programe. Ele structurează gradual tot ansamblul sistemului economic deoarece liberalizarea comerțului exterior este un element decisiv al politicii anti-monopoliste şi competiționale, iar o politică activă a cursului de schimb contribuie substanțial la reforma prețurilor. Mai mult decât atât, principiul integrării în economia mondială ar putea fi eventual adoptat în cadrul GATT pentru a se putea evalua mutațiile survenite în regimul comercial al diverselor țări.

3. Implementarea secvențială a reformei

A decide dacă măsurile să fie adoptate una câte una sau toate deodată, este în prezent problema principală în abordarea reformei şi, în final, elementul-cheie care determină succesul sau eşecul. Aici trebuie făcută distincția între măsurile care trebuie să constituie un program de stabilizare pe termen mediu sau scurt şi acelea care reprezintă schimbări structurale în sistemul economic. Dificultăți suplimentare sunt generate de faptul că măsurile pentru succesul programului de stabilizare sunt adesea nepopulare atât din punct de vedere social cât şi politic şi aceasta pune în pericol continuarea procesului de reformă. Confruntate cu riscurile pierderii suportului din partea populației, autoritățile pot fi tentate să împingă considerațiile economice într-un plan secund, ceea ce compromite întregul proces al reformei.

Toate țările est-europene angajate în reformă au experimentat acest conflict dintre considerațiile socio-politice şi imperativele strategiei economice cerută de reformă, iar pericolul ca reformele conservatoare, bizuindu-se pe nemulțumirea publică, să impună măsuri antireformă, este adesea foarte real.

Obiectivele conflictuale ale reformei şi neliniştea privind efectele social-politice poate de asemenea să dezbine rândurile suporterilor reformei în special în acele ţări în care liderii actuali până recent au fost membri ai uniunilor de muncă sau ai mişcărilor disidente.

Luând în considerare situaţia economică critică din majoritatea ţărilor vest-europene, programul de stabilizare este o condiţie prealabilă a reformei. Programele de acest gen sunt similare sub anumite aspecte (fiind în acelaşi timp în diferite stadii de pregătire în ţările respective), problemele economice cu care se confruntă având multe puncte în comun. Cu un deficit bugetar identificat cu una din principalele surse de presiune inflaţionistă, obiectivul prin al câtorva programe de stabilizare este reducerea acestuia. Măsurile iniţiale preconizate sunt similare ca gen – restrângerea cheltuielilor bugetare prin reducerea costurilor de apărare şi administrative şi reducerea investiţiilor finanţate de la bugetul de stat. Asemenea măsuri pot fi considerate conforme cu raţiuni ce depăşesc pe cele ale unui sistem planificat având în vedere că ele vor acţiona în domenii care în mod tradiţional au fost monopol al guvernului.

Luând în considerare mărimea deficitului bugetar totuşi, restricţii suplimentare sunt necesare. A doua serie de măsuri denotă deja o autentică abordare reformistă; decizia de a tăia subvenţiile de la buget pentru întreprinderile nerentabile ca şi subvenţiile pentru consum, sunt un prim pas pe drumul către reformă. În acest stadiu există o dorinţă deosebit de puternică de a atenua consecinţele dureroase (pentru moment creşterile abrupte ale preţurilor pentru produsele de bază, sau ale şomajului) şi acestea poate să conducă la decizii (pentru moment, spre indexarea salariilor) care vor reduce beneficiile operate, ca rezultat al măsurilor iniţiale.

Programul de stabilizare adoptat recent de către guvernul polonez este de departe mai radical şi mai ambiţios prin aceea că urmăreşte să redreseze dezechilibrul economic, în acelaşi timp, cu iniţierea de reforme structurale. Procesul de liberalizare este inclus în aceasta. Scopul este să înlăture autoritatea supremă a organelor centrale guvernamentale, să restrângă poziţiile de monopol în sectorul public şi să prevină formarea de noi monopoluri în alte sectoare, inclusiv prin înfiinţarea de noi companii private. Acesta este un stadiu în care integrarea în economia mondială este foarte importantă. Ungaria, de asemenea, a inclus liberalizarea comerţului exterior în programul de reformă care a fost urmărit continuu.

Alte câteva ţări est-europene încă nu au luat o decizie finală cu privire la locul care trebuie acordat, în programul lor de stabilizare, politicilor de liberalizare şi de deschidere către economia mondială. Spre deosebire de Polonia şi Ungaria, ele pot fi tentate să introducă o politică graduală de liberalizare, amânând să înceapă cu anumite sectoare ale economiei.

În ceea ce priveşte principiul fundamental al reformei – privatizarea – Polonia şi Ungaria consimt în prezent că trebuie implementate simultan programele de stabilizare şi de liberalizare. Ele formează un tot (o parte

integrală) ale acestor stadii în care crearea şi coexistența companiilor cu statuturi legale diferite inhibă păstrarea monopolului sectorului public sau o reîntoarcere la conducerea dirijată şi la metodele de planificare tipice ale sistemelor planificate centralizat. Ar fi de dorit ca noile întreprinderi să devină capabile să adopte noi metode de conducere şi să respingă jugul intervenției centrale guvernamentale.

Planul sovietic al reformei economice, elaborat de Leonid Abalkin, viceprim-ministru însărcinat cu reforma economică, discutat la conferința de la Moscova din noiembrie 1989, propune mai întâi implementarea unui plan de stabilizare, urmat de reforma structurilor (incluzând o oarecare denaționalizare) a prețurilor cu ridicata şi cu amănuntul, ca şi crearea mecanismelor de piață, inclusiv a unui sistem bancar corespunzător. Strategia de tranziție, a lui L. Abalkin respinge atât calea conservatoare cât şi pe cea radicală, opțiune similară celei adoptate de către Polonia, dar este într-adevăr „moderat radicală", prevăzând patru stadii până în anul 2000. Această alegere este motivată de temerile de destabilizare puternică şi de dislocări politice şi economice care ar rezulta ca urmare a unei privatizări extinse a liberalizării totale a mecanismelor de piață.

Problema introducerii secvențiale poate fi abordată de asemenea, din punct de vedere teritorial, reformele fiind desfăşurate în ritmuri mai rapide în anumite regiuni ale țării decât în altele. China a acționat în acest sens prin crearea de zone economice speciale pentru diferite aspecte ale reformei şi unde, înainte de toate, a fost permis cel mai mare grad de deschidere către economia mondială comparativ cu restul țării.

În Europa de Est nu s-au făcut referiri exprese cu privire la această abordare, care probabil nu este practicabilă în țările mici, dar ea ar putea exercita o atracție pentru URSS. Anumite republici (cele baltice, de pildă) ar putea să progreseze mai rapid şi să se deschidă mai larg decât altele.

Câteva propuneri externe, de pildă planul Sachs pentru Polonia şi planul Soros pentru Ungaria, prezintă interes din punctul de vedere al implementării secvențiale a reformei. Mai întâi, ambele au un caracter radical: holding şi privatizare, încetarea susținerii întreprinderilor nerentabile, reducerea subvențiilor pentru consum, convertibilitatea curentă pot fi efectuate imediat şi merg mână în mână. În al doilea rând, ambele postulează că apelul la asistență vestică este de neînlăturat şi că ajutorul pe scară extinsă va fi solicitat urgent dacă reforma va urma.

Asistența vestică, fiind atât cât este, în centrul dezbaterii pe această temă, ar trebui aşadar să permită asistența atât pe termen scurt cât şi lung. În timp ce ajutorul alimentar şi crearea unui fond pentru stabilizare monetară, de exemplu, intră în prima categorie, este probabil ca participarea vestică la procesul de privatizare, sub formă fie de societăți mixte sau de participații de capital, să fie un proces pe termen lung, implicând transformări structurale.

4. Consecințele politice ale reformei

a. Consecințele în cadrul CAER-ului

1. CAER se află în criză de mai mulți ani, cu un comerț intra-CAER nediversificat şi cu o incapacitate de adaptare la noile condiții economice. Necesitatea de a examina mai critic, simțită până acum în țări ca Ungaria şi Polonia care s-au angajat mai de mult pe drumul reformei, este acum resimțită de țările est-europene, de când s-a dovedit clar inacceptabil, să nu spunem periculos, ca unele dintre economiile țărilor să continue să urmeze principiile vechiului sistem planificat central şi să evite astfel să fie subiecte ale noilor condiții create de către reformele economice. Este acum recunoscut de toate țările est-europene, inclusiv URSS, că reforma CAER trebuie să meargă mână în mână cu reformele interne.

2. Cât timp necesitatea de a examina relațiile comerciale este în general acceptată ca dezirabilă pe termen lung, se recunoaşte că procesul va fi dificil şi dureros pe termen scurt dacă s-ar lua în seamă doar cauza deteriorării inevitabile a balanței comerciale cu URSS a țărilor mici. O mişcare deliberată în afara pieței sovietice, care nu este atât de exigentă din punctul de vedere al calității, va însemna reduceri drastice ale producției în câteva sectoare care au exportat totul în URSS. Aceasta va fi cu atât mai dureroasă cu cât cele mai mari întreprinderi aflate în această situație sunt mai numeroase în sectoare cum ar fi construcțiile de maşini, care deja sunt confruntate cu probleme de restructurare majoră. Ungaria şi în aceeaşi măsură Polonia au făcut deja paşii preliminari. Ungaria, de pildă, recent a tăiat subvențiile pentru anumite întreprinderi care exportau în URSS, iar Polonia a ajustat de câteva ori cursul de schimb al zlotului față de rublă.

3. Disputele din cadrul CAER au devenit mai târziu mai deschise, manifestându-se mai întâi în ceea ce ar putea fi numit „războiul comerțului" şi mai recent, în dezacordul cu privire la viitorul CAER-ului ca organizație supranațională care stabileşte regulile relațiilor economice reciproce. În topul restricțiilor privind turismul şi barierele vamale impuse de către unele țări est-europene față de celelalte, războiul comercial a fost dus mai departe deoarece anul 1990 a început cu reducerea de către URSS a livrărilor de petrol către Cehoslovacia, Bulgaria, Polonia şi Ungaria. Ungaria a suspendat pe loc licențele de export pe relația valute neconvertibile în scopul de a limita volumul acestor exporturi, în special către URSS şi astfel să reducă excedentul în ruble.

4. În ceea ce priveşte viitorul CAER, la sesiunea a 45-a CAER de la Sofia, ianuarie 1990, nu s-a putut atinge un consens privind noua platformă de cooperare între țările partenere. A existat o inovație majoră totuşi în aceea că s-a convenit ca URSS, ca urmare a negocierilor bilaterale cu fiecare țară parteneră, să îşi desfăşoare din 1991 comerțul pe baza prețurilor mondiale şi în valute convertibile. Aceasta poate să crească încasările anuale în valută

convertibilă ale URSS, ca exportator de produse petroliere, cu cca 10 miliarde dolari. Dar preţul ce va fi plătit pentru a scutura jugul dependenţei economice de URSS se poate dovedi prea înalt pentru câteva ţări est-europene, de pildă Polonia, care se află deja într-o situaţie comercială şi financiară critică. Cu toate acestea, însănătoşirea relaţiilor în cadrul CAER, ar putea să fie substanţială dacă ţările est-europene ar încerca să se adapteze condiţiilor normale de competiţie cu privire nu numai la preţurile inputurilor (materii prime) ci şi la calitatea produselor finite.

5. Ca o reacţie faţă de polarizarea excesivă a relaţiilor intra-CAER cu URSS şi conştiente că ele au interese în comun, Polonia, Ungaria şi Cehoslovacia au început negocieri bilaterale în vederea creării unei grupări regionale de integrare, în cadrul căreia integrarea economică ar putea avansa în pas mai rapid. Această dezvoltare pare să indice probabilitatea eşecului organizaţiei CAER şi a reducerii comerţului intraregional. Noua conştientizare a intereselor politice împărţite şi a complementarităţii economice ar putea să ducă la apariţia uni nou tip de relaţii economice şi în cele din urmă la crearea unei zone de comerţ liber incluzând un număr mic de ţări est-europene.

b) Implicaţii pentru ţările vestice

1. Caracterul tot mai pronunţat politic şi natura radicală a procesului de reformă în ţările est-europene au făcut necesar ca ţările vestice să ia poziţie în această problemă. Evenimentele desfăşurate rapid în Est sunt influenţate de promptitudinea Vestului de a asigura ajutorul. Schimbările economice şi politice aici înseamnă că ţările vestice sunt dispuse să asigure asistenţă tehnică şi economică mai substanţială şi să crească implicarea lor financiară. Aşa cum rezultă din cele de mai sus, asistenţa vestică este de asemenea considerată necesară de către ţările est-europene cu privire atât la măsuri pe termen scurt cât şi pe termen lung. Există o înţelegere între ambele părţi că factorul „timp" este în mod deosebit important, accelerarea cu care diferite măsuri în favoarea acestor ţări au fost implementate.

2. Asistenţa vestică ţinteşte să se încadreze în contextul general al reformei. Cu aceasta în minte, prioritatea primă este de a sprijini programul de stabilizare îndeosebi sub formă de ajutor alimentar şi fond pentru stabilizare monetară. O posibilă abordare – care de departe a fost puţin folosită în vederea urgentării rezolvării problemei datoriei – este de a ajuta autorităţile est-europene să atenueze şocul politic şi social ale măsurilor economice reclamate, care în mod obligatoriu vor aduce o creştere considerabilă a şomajului. Totuşi cel mai important aspect al asistenţei ţărilor vestice – şi de asemenea probabil cel mai costisitor – este legat de reforma structurală. Ele ar putea să se alăture procesului de privatizare prin însuşirea de acţiuni în întreprinderile existente sau prin înfiinţarea de societăţi mixte în ţările est-europene. Dat fiind climatul prezent de instabilitate economică în ţările est-

europene, guvernele vestice au un rol de jucat prin stăruința de a face astfel de acțiuni mai atractive pentru investitorii privați din propriile lor țări.

3. Alte fațete ale asistenței vestice nu pot fi neglijate. Pregătirea cadrelor, în special în domeniul conducerii unităților şi în cel bancar va juca un rol important, deoarece descentralizarea şi independența în afaceri pot fi inițiate numai dacă personalul de conducere din țările est-europene este capabil să dobândească cunoştințe şi pricepere. Deschiderea piețelor externe pentru produsele lor ar trebui să faciliteze includerea țărilor est-europene în economia mondială. Este de asemenea necesar să se ia în considerare o soluție corespunzătoare pentru țările est-europene care doresc să participe deplin la sistemul comercial internațional.

4. Acum, când mişcările către democratizare şi reforme economice sunt activate peste tot în Europa de Est, asistența vestică trebuie să fie mai departe coordonată şi mai bine structurată. Ca un prim pas, rolul şi responsabilitățile autorităților naționale şi ale instituțiilor multilaterale care practică ajutorul, trebuie să fie hotărât. Împreună cu acestea, unele dintre inițiativele recente din partea tuturor țărilor vestice care acționează împreună, cu scopul de a asigura un ajutor financiar mai generos, comparabil cu finalitățile ambițioase pe care țările est-europene le-au stabilit ele însele.

5. Concluzii

1. Cele patru principii examinate în această lucrare, adică diversificarea proprietății, descentralizarea, reforma prețurilor şi integrarea în economia mondială formează platforma de bază a reformei economice curente, deşi este pentru prezent dificil de ştiut dacă ele vor fi suficiente pentru a instala o temelie solidă a economiei de piață în țările est-europene. Această analiză arată de asemenea că şi țările care se află departe de drumul reformei economice şi politice şi consideră cele patru principii ca o premisă a implementării lor au încă un drum lung de făcut până la a instala o economie de piață.

2. Anunțul formal al unei țări despre intenția sa de a se baza pe aceste principii nu poate să creioneze o imagine despre cât de departe au fost duse schimbările făcute aici sau cât a progresat reforma. Pentru a se măsura apropierea sistemului economic existent de economia de piață este bine să distingem diferite stadii de-a lungul acestui drum, cu atât mai mult cu cât există pericolul prim ca țările est-europene să fie tentate la o oprire la primul stadiu fără să realizeze abandonul sistemului planificat central deodată şi cu totul. Timpul pe care îl necesită acest proces va varia de la o țară la alta, astfel încât diferențele dintre ele vor creşte. Majoritatea dintre ele vor trebui să treacă printr-o perioadă, de durată variabilă, în timpul căreia ele vor trebui să aplice un sistem intermediar, cu toate dificultățile însoțind aceste complicații.

3. Anexa I indică cele două stadii în care principiile fundamentale ale reformei economice pot fi aplicate. Privind la indicatorii aleşi, se poate vedea că majoritatea ţărilor est-europene încă nu au introdus toate măsurile care conturează primul stadiu şi că numai Polonia şi Ungaria se află acum în cel de-al doilea stadiu, care va fi mai greu decât primul. Ca cele mai multe dintre clasificări, a fost imposibil ca anexa I să evite unele suprapuneri, datorate în principal faptului că unele aspecte ale reformei sunt mai edificatoare decât un principiu. De exemplu, reforma sistemului bancar este indispensabilă pentru descentralizarea deciziei, în special în domeniul investiţiilor ca şi pentru independenţa de afaceri a diferitelor categorii de întreprinderi.

4. Pentru a împinge analiza noastră un pas mai departe şi a se face mai operaţională, ar fi recomandabil să se examineze mai îndeaproape unul dintre criteriile alese, adică integrarea ţărilor est-europene în economia mondială. Aceasta nu pentru că ar fi mai mică importanţa altor criterii (privatizare, descentralizare, reforma preţurilor) ci pentru a pune accent pe unul din principalele aspecte prin care extinderea reformei propuse poate fie evaluată mai uşor.

5. Liberalizarea comerţului exterior este fără îndoială un pas major în procesul reformei în care se introduce competiţia în economie şi este un instrument în liberalizarea preţurilor. Mai uşor decât alte criterii examinate aici, principiul integrării în economia mondială conduce el însuşi la evaluare, deoarece liberalizarea comerţului exterior include serii de măsuri mai mult sau mai puţin standard. Spre deosebire de alte principii, a căror aplicare poate fi întârziată în mod justificat din raţiuni economice şi politice, integrarea în economia mondială pare a fi premisa pentru reformă. Mai mult decât atât, ea poate fi dezbătută şi monitorizată în cadrul organizaţiilor multilaterale existente.

6. Experienţa recentă confirmă că avansarea pe calea liberalizării comerţului exterior este de regulă în pas cu avansarea spre reformă economică generală. De pildă, programul guvernamental polonez, inaugurat în ianuarie 1990, se bazează pe principiul deschiderii către lumea exterioară, concretizată în politica cursului de schimb şi se mişcă către liberalizarea comerţului exterior pentru a începe reforma radicală. În mod contrar, liberalizarea comerţului în URSS, pentru moment pe larg instituţionalizată şi efectuată prin măsuri în mod real radicale, corespunde primului stadiu al reformei economice în curs în URSS. Ipoteza de lucru, că integrarea în economia mondială deschide calea pentru tranziţia de la economia planificată centralizat la cea de piaţă ar putea fi testată prin examinarea în detalii mari a succesului sau eşecului acestei politici, mai întâi în acele ţări est-europene care deja au început să aplice principiul şi mai târziu în altele, de îndată ce ele au decis strategia reformei lor pe termen lung sau scurt.

Anexa 1

Principii esenţiale ale reformei economice şi diversele faze ale implementării lor

Faza I	Faza II
A. Diversificarea formelor de proprietate	
Elaborarea legislaţiei care să asigure teoretic aceleaşi condiţii de funcţionare pentru diverse categorii de întreprinderi, îndeosebi pentru întreprinderi publice şi cele private.	Facilitatea creării de noi întreprinderi, inclusiv de firme private. Legislaţie antimonopolistă.
Legislaţie privind proceduri de faliment.	Proceduri de faliment aplicate în practică, în special în sectorul public.
Privatizarea pământului.	Accesul ţăranilor particulari la inputuri şi credite în aceleaşi condiţii cu cele ale firmelor de stat.
Reducerea progresivă a alocaţiilor de la buget care finanţează investiţiile firmelor.	Creditele plătite de către bănci reprezintă principala sursă de finanţare a investiţiilor.
Crearea unui sector bancar diversificat.	Privatizarea parţială a sectorului de locuinţe. Înfiinţarea unei burse de valori. Implementarea unor modalităţi de control şi de reprezentare a statului în societăţile mixte pe acţiuni.
Autorizarea înfiinţării societăţilor cu capital integral străin.	Societăţile cu capital străin au aceleaşi condiţii de funcţionare şi de acces pe piaţa internă ca şi întreprinderile autohtone.
B. Descentralizarea	
Reorganizarea instituţiilor centrale.	Crearea unor noi structuri instituţionale însărcinate cu determinarea orientărilor macroeconomice pe termen lung şi cu implementarea politicilor macroeconomice.
Desfiinţarea planificării dirijate.	Introducerea unor instrumente macroeconomice, în special în domeniul monetar, independenţa băncii centrale.
Menţinerea profiturilor la dispoziţia întreprinderii.	Elaborarea unei noi politici fiscale privitoare la întreprinderi şi la cetăţenii individuali.
Diversificarea sistemului bancar.	Acordarea autonomiei financiare întreprinderilor, în special în privinţa investiţiilor şi politicii privind salariile.
C. Reforma preţurilor	
Liberalizarea preţurilor pentru anumite produse.	Generalizarea preţurilor libere.
Crearea unui sistem de preţuri multiple (preţuri fixate de stat, preţuri controlate	Eliminarea subvenţiilor acordate întreprinderilor care lucrează în pierdere şi a

Faza I	Faza II
de stat, preţuri libere).	celor aferente preţurilor de consum.
Stabilirea unor legături între preţurile interne şi cele externe.	Stabilirea unei legături între preţurile interne şi externe, elaborarea unei politici privind nivelul cursului de schimb. Convertibilitatea monedelor naţionale.
D. Integrarea în economia mondială	
Acordarea unor întreprinderi a dreptului de a efectua comerţ exterior.	Renunţarea la monopolul de stat în domeniul comerţului exterior.
Accesul întreprinderilor la valută străină şi la licitaţiile valutare.	Convertibilitatea valutelor naţionale.
Unificarea cursurilor de schimb.	Introducerea unor cursuri de schimb realiste.
Mai multă transparenţă a politicii comerciale, publicarea regulilor privind eliberarea autorizaţiilor de comerţ exterior, a celor privind tarifele vamale, aplicate şi în comerţul cu ţările CAER.	Eliminarea progresivă a subvenţiilor de export. Suspendarea acordurilor bilaterale cu partenerii CAER. Liberalizarea importurilor. Tratarea omogenă a tuturor fluxurilor de comerţ, inclusiv a celor cu partenerii CAER.
Autorizarea tuturor formelor de investiţii externe directe.	Accesul firmelor cu capital străin la inputuri, credite şi la operaţiuni de comerţ exterior în aceleaşi condiţii ca şi firmele autohtone.

INSTITUTUL NAȚIONAL
DE
CERCETĂRI ECONOMICE

PROBLEME ECONOMICE
NR. 29/1990

- săptămânal de informare economică -

**CENTRUL DE INFORMARE
ŞI DOCUMENTARE ECONOMICĂ**
BUCUREŞTI

CUPRINS

INSTITUTUL DE ECONOMIE NAȚIONALĂ

Turismul internațional românesc (Elena-Rodica DĂNESCU) 451

A. Coordonate ale evoluției fenomenului turistic în actualul context internațional 451

B. România în cadrul turismului internațional 457

C. Propuneri de acțiune în direcția amplificării turismului internațional al României 470

INSTITUTUL DE ECONOMIE NAȚIONALĂ

TURISMUL INTERNAȚIONAL ROMÂNESC

A. Coordonate ale evoluției fenomenului turistic în actualul context internațional

Arhitectura fenomenului turistic, ca de altfel şi a altor domenii economice şi sociale ale lumii contemporane este edificată pe baza a două coordonate majore: sectorul tehnologiei şi sectorul mondializării. Primul este cel ce contribuie la modificarea preferințelor umane, în timp ce al doilea joacă rolul de modelator al realităților economice. Societatea mondială modernă caută „impermeabilul la presiuni şi implacabilul în execuție" (după exprimarea economistului francez Thierry Quintrie)[1] încercând să valideze la nivelul global impunerea unor produse convenabil „normalizate", alese pe temeiul prețurilor fixate în legătură cu calitatea şi fiabilitatea. Iată câteva repere ale evoluției turismului la nivelul mapamondului.

- **Mondializarea călătoriilor şi internaționalizarea clientelei**

Investigarea fenomenului turistic la scară mondială evidențiază, sub aspect cantitativ, atât creşterea numărului turiştilor cât şi a volumului încasărilor rezultate dintr-o atare activitate. Potrivit statisticilor anului precedent[2] se poate aprecia că mai mult de jumătate din populația globului face turism, 85%-90% revenind celui intern şi 10%-15% celui internațional. Principala concentrare a circulației turistice s-a realizat la nivelul continentului european (care reuneşte peste 60% din ansamblu) această situație privilegiată datorându-se preponderenței turismului intercontinental şi preferinței acestei destinații pentru itinerariile de lungă distanță.

O altă remarcă trebuie făcută în legătură cu creşterea marcantă a fluxului orientat către Asia de Est şi Pacific. În ciuda absenței unor țări mari generatoare de turişti în apropierea acestei zone relevăm dezvoltarea unui curent dominant – turismul de afaceri – având ca destinație Australia, şi îndeosebi, Japonia. Dintre vizitatorii acestei din urmă țări se remarcă nord-americanii cu o pondere de 50% din totalul sosirilor. Africa, Orientul Mijlociu şi Asia de Sud au înregistrat în perioada 1960-1988, ritmuri de creştere ce le-au permis să se situeze cu ponderi crescânde în ansamblul sosirilor

---

[1] *„Problemes economiques" nr. 2108/1989.*
[2] *„Revue d'informations" – Organisation Mondiale du Tourisme, Madrid 1990.*

internaționale. O explicație a acestei tendințe poate fi furnizată de sondajele Centrului de documentare aparținând lui Ente Nazionale Italiano del Turismo care releva că 50% din motivațiile turistice sunt legate de condițiile naturale, 25% de valorile cultural-istorice şi restul de alte motive.

Pentru a căpăta o şi mai mare relevație a fenomenului relaționând ponderea încasărilor cu cea a sosirilor în ansamblu, au rezultat 2 categorii de încadrare: cea cuprinzând zonele la nivelul cărora procentul încasărilor devansează pe cel al sosirilor (America, Asia de Est şi Pacific şi Orientul Mijlociu) şi cea cu tendință inversă (Europa, Africa şi Asia de Sud). Pentru prima grupă explicația rezidă nu atât din amplificarea fluxului turistic receptat, cât din practicarea unor tarife ridicate pentru serviciile prestate, circumscrise turismului de lux. Poziția continentului european se datorează preponderenței formei „accesibile" de turism, ce se adresează cu precădere celor cu venituri medii,o pondere mai puțin însemnată având în cadrul ofertei produsele turistice destinate posesorilor de venituri ridicate.

- **Polarizarea netă atât a emițătorilor cât şi a receptorilor de fluxuri turistice**

Atât emisia cât şi recepția turistică se realizează de către un număr relativ restrâns de țări: 18 state au generat 47% din fluxul emitent mondial şi 63% din încasări, în timp ce 9 țări primesc anual 60% din ansamblul turiştilor[1]. În plan european aproape 88% din încasări sunt realizate de un contingent redus de țări, incluzând: Italia, Spania, Franța, Elveția, Austria, RFG, practicante atât ale turismului de masă cât şi al celui de lux. (În RFG turismul participă în PIB cu o valoare dublă față de contribuția industriei oțelului, industria turistică fiind însăşi rațiunea existenței economice pentru state de mici dimensiuni precum: San Marino, Lichtenstein, Monaco, cu o contribuție de 99% din PIB[2]).

Direcția fluxurilor turistice convergente vizează țările mai modest dezvoltate din punct de vedere economic, creându-li-se premise favorabile pentru atracția turistică concretizată într-un volum crescând al încasărilor din desfăşurarea acestui tip de activitate.

În Raportul Organizației Mondiale a Turismului prezentat în 1987 la ECOSOC, făcându-se bilanțul perioadei 1975-1985 se sublinia faptul că preponderența în cadrul emisiei turistice va aparține cuplului SUA-RFG, semnalându-se şi ofensiva țărilor petroliere, fluxul interregional reliefând menținerea poziției de lider a pieței transatlantice şi amplificarea forței zonei Pacificului. Previziunea care s-a creionat pentru deceniul 1985-1995 a fost

---

[1] *„World Tourism – a Review of the development of Tourism in the six Regional Commissions of IUOTO", 1987-1989, Centre International Switzerland.*

[2] *„Politique du tourisme et tourisme international dans les pays membres de l'OCDE", Paris, 1989.*

caracterizată de incertitudine atât în privința apariției unor emițători cât şi a „lărgirii" pieţelor secundare (Africa şi Orientul Mijlociu), enunţându-se cu certitudine doar două idei: emergenţa giganților demografici (respectiv a țărilor „noi industrializate") în categoria şi întărirea curentelor transpacifice şi asiatice ca elemente de ordin interregional.

- **Amplificarea evantaiului formelor de turism, atât sub aspectul obiectivului urmărit cât şi prin prisma caracteristicilor socio-economice ale cererii**

Pe lângă formele tradiționale de turism cunoscute: de odihnă, de cură balneo-medicală, de agrement, sportiv, cultural, ştiințific, anii din urmă au adus consacrarea turismului de afaceri, de congrese şi profesional.

Turismul de afaceri vizează călătoriile în interes oficial, comercial sau de altă natură, participările la târguri şi alte manifestări organizate de întreprinderile economice sau organisme administrative pentru reprezentanții lor. Aceste deplasări sunt asimilate activității turistice deoarece presupun consumul de servicii specifice (cazare, masă, transport etc.) şi sunt agrementate, cel mai adesea, cu vizitarea unor obiective turistice. În perioada 1983-1988 rețeta acestei forme de turism[1] s-a cifrat la 600 de miliarde dolari, aferente unei cifre de 500 de milioane de deplasări, pe o durată mai mare de 24 de ore. Pentru acest an se preconizează o sporire cu 2-3% a turismului de afaceri, concretizată într-o amplificare a fluxului cu 70-80 milioane de astfel de „turişti".

Turismul de congrese vizează activitatea participanților la manifestări (naționale sau internaționale) aceştia recurgând la o serie de acțiuni cu caracter documentar, de cunoaştere a unor locuri, realizări, obiceiuri etc. Mai trebuie adăugat că o parte a participanților la congrese cheltuiesc din timpul lor liber pentru activitate turistică efectivă. Numărul participanților la congrese[2] a evoluat continuu de la 1,5 milioane persoane în 1965 – la 28 milioane persoane în anul 1975, în 1988, 62 milioane persoane deplasându-se în acest scop.

Turismul profesional vizează călătoriile de studii ale unor specialişti ce se deplasează în grup la obiectivul supus cercetării, în scopul cunoaşterii prin contact direct.

Cele trei forme de turism menționate, nefiind apanajul unui anumit anotimp, aduc o contribuție însemnată la atenuarea sezonalității cererii, sporind media încasărilor pe zi – turist.

Caracteristicile social-economice ale cererii permit diferențierea în turism particular (pe cont propriu) şi turism social (practicat prin intermediul organizatorilor de turism). Prima formă este specifică segmentelor de populație cu venituri mari, cu experiență în domeniul călătoriilor, celor ce preferă să-şi

---

[1] *„Problèmes économiques", nr. 2149/1989.*
[2] *Idem.*

aleagă singuri modalitățile de petrecere a timpului liber, a doua categorie concretizându-se într-o participare „de masă”, bazată pe o serie de facilități şi reduceri, adresându-se unor categorii sociale cu posibilități financiare mai modeste. Este de subliniat turismul de tineret ca formă particulară a turismului social, care prin facilitățile oferite asigură manifestarea unor valențe educative şi instructive în cadrul acestui contingent.

- **Creşterea complexității ofertei „producătorilor” de călătorii şi mondializarea acestora**

Serviciile circumscrise sferei turismului cuprind o amplă gamă de prestații de bază – transport, cazare, alimentație publică, agrement, dar şi nespecifice – folosirea cărților de credit, desfacerea de mărfuri pentru organizații specializate, ceea ce justifică, ba chiar impune concentrarea acestor servicii în aria preocupărilor organizatorilor de turism.

Prestațiile complexe prezentate în oferte credibile în primul rând calitativ pot orienta cererea mondială şi abilita „imaginea de marcă”. Se poate afirma că mondializarea ofertei este mult mai netă decât a cererii, un exemplu în sprijinul acestei afirmații fiind faptul că la nivelul anului 1988, 34% din serviciile turistice internaționale, erau concentrate sub egida a 26 de societăți transnaționale, dintre care 16 se aflau în strânsă legătură cu companiile aeriene. În plan european, patru mari firme cu ofertă complexă domină piața[1]: TUI cu 2,23 milioane clienți, NUR cu 1,05 milioane clienți, ITS cu 0,506 milioane clienți şi Thompson cu 1,020 milioane clienți, acestea întrunind 40% din ansamblul firmei de turism organizat practicat la nivelul CEE.

Amplele şi rapidele procese de cumpărare, fuziune, creare de filiale şi punere în comun dau acestor organisme economice, numite „lanțuri integrate”, un profil identic şi strategii de dezvoltare analoage. Concentrarea mondială de mijloace de producție şi comercializarea concertată de bunuri turistice determină tendința de marginalizare a țărilor receptoare, acestea controlând fracțiuni din ce în ce mai modeste ale cererii, deci şi segmente mai reduse ale pieței, beneficiind de niveluri scăzute ale veniturilor rezultate din mişcarea internațională de persoane.

Se impune realizarea unei mici discuții cu privire la mijloacele de transport utilizate în derularea activității de turism internațional. Fără îndoială că principalul mijloc de transport (remarcat îndeosebi în ultimul deceniu şi jumătate) a fost automobilul. Acest lucru este reflectat atât în expansiunea turismului automobilistic (şi implicit a formelor sale de desfăşurare, inclusiv în cele combinate, cât şi în rapiditatea dezvoltării ramurii industriale constructoare de automobile ai cărei parametrii de bază sunt: viteza crescută, consum redus, confort sporit).

---

[1] *„Politique du tourisme et tourisme international dans les pays membres de l'OCDE”, Paris, 1988.*

Pe măsura scăderii distanțelor de deplasare (datorată existenței ofertei turistice în „împrejurimi”), dar amplificarea exigențelor pentru calitatea serviciilor asistăm la „ofensiva” avionului situat pe poziția a doua într-o ierarhie sui-generis. Aceasta se explică şi prin receptivitatea şi „pretabilitatea” evoluției pe traiectoria vectorului tehnologic, prin utilizarea unor mijloace ultramoderne de lucru. Spre exemplu, în anul 1988, au fost înregistrate 19 miliarde de mesaje informatice între companiile aeriene din lumea întreagă, cele mai solicitate companii fiind Swissair, British Airways, KLM şi Covia (filiala companiei americane United Airlines), acestea dispunând de un sistem de comunicare şi rezervări internaționale (de concepție şi producție IBM) capabil să realizeze fără greşeală 75 de milioane aranjamente de călătorii anual.

Necesitatea păstrării pozițiilor de frunte pe piața mondială – lucru posibil numai prin forța suplimentară conferită de informație – a determinat apariția „structurilor turismatice” (după cum sunt denumite în cele mai recente studii de specialitate) concretizate într-un „ansamblu de demersuri şi tehnică informatice, puse în slujba industriei turismului şi loisir-ului”, elemente determinante ale concurenței, cu deosebire între țările receptoare de turişti.

Pe linia amplificării complexității ofertei turistice şi „uniformizării profilului lanțurilor integrate” (despre care am amintit anterior) ar mai fi de subliniat aici ideea **internaționalizării acțiunilor promoționale** pe baza unor coordonate comune un exemplu în acest sens fiind marele Salon franco-italo-germano-spaniol de promovare a tehnicilor turistice (video-discuri, cataloage de călătorii, circuite de comunicații prin satelit etc.) ce a avut loc la Tarbes (Franța) în 1988.

- **Sporirea profesionalizării în industria turismului**

Pentru activitatea turistică, pe fondul existenței unei baze materiale de înalt nivel, calitatea personalului este cea care, în ultimă instanță determină competitivitatea prestațiilor în ansamblul lor. Cheltuielile necesitate de pregătirea cadrelor din acest domeniu de activitate se situează la niveluri ridicate, deoarece aceste investiții de „formare” sunt concepute ca investiții de productivitate, analoage celor făcute pentru inovația tehnologică. Creşterea competenței constituie un însemnat factor al ameliorării performanțelor întreprinderilor turistice în acest domeniu de activitate atât de puțin „normalizabil” şi atât de rezistent la standardizare.

Pe această linie găsim explicația preocupărilor stăruitoare pentru instruirea şi perfecționarea cadrelor din turism atât la nivel național (de exemplu, în Kenya, care a realizat 96 milioane dolari din turism în 1988, pregătirea unui cadru superior calificat pentru această activitate necesită cheltuieli de două ori mai mare față de cele reclamate pentru a putea lucra într-o ramură industrială, în timp ce în Sri Lanka formarea unui funcționar de turism costă 5.050 dolari, față de 3.250 dolari pentru industria grea şi 160 dolari pentru mica industrie familială), cât şi în plan internațional (se remarcă existența directoarelor de pregătire a managerilor de turism de la Toledo

(Spania) şi Bangkok (Thailanda), precum şi Centrul de la Ciudad de Mexico al Organizației Mondiale a Turismului.

- Se impune realizarea unei sublinieri cu privire la **componenta demografică** care reprezintă, în fapt, „fermentul" activității turistice. Creşterea populației globului, mărirea ponderii populației orăşeneşti şi sporirea aglomerărilor pe spații relativ restrânse, alături de mutațiile în structura socioprofesională şi culturală a oamenilor, sporirea longevității constituie toți atâția factori cu însemnătate în modelarea cererii turistice. Cei aproape 6 miliarde de locuitori ai planetei, cele 270 de magalopolisuri ale Terrei care adăpostesc peste 45% din populația mondială îndreptățesc să se prevadă creşterea nevoii de „evadare" către zone mai liniştite, deci şi apelarea pe scară largă, la serviciile turistice.

Amplificarea solicitărilor pentru „prestațiile de vacanță şi loisir" este explicată şi prin tendința de creştere a timpului liber şi, în unele țări şi a concediului plătit a cărui durată va ajunge la cinci săptămâni. Astfel apare posibilitatea de reducere a concentrării sezoniere (Austria, Danemarca, Grecia şi Italia realizează în perioada iunie-septembrie peste 65% din totalul înnoptărilor anuale de turişti străini) şi de diminuare a aglomerărilor cu vârfuri pronunțate din stațiunile turistice. Cu privire la participanții la actul de turism se poate releva faptul că pe fondul creşterii longevității şi situării mediei de vârstă în jurul a 70 de ani, eşalonul solicitanților prestațiilor turistice va fi compus cu preponderență din persoane situate în jurul vârstei de 60 de ani. La nivel mondial asistăm la o situație contradictorie: pe de o parte, în țările dezvoltate, care sunt principalele emițătoare în fluxul turistic mondial, există o acută îmbătrânire a populației, iar pe de altă parte statele cu dezvoltare modestă oferă, prin sporul natural exploziv, contingente de potențiali turişti de vârstă foarte tânără. Din punct de vedere strict cantitativ s-ar putea spune că cei doi poli se contrabalansează, dar în realitate nu există nici o posibilitate de echilibrare datorită diferenței mari de venituri (în special profesionale, care ar putea avea ca destinație călătoriile turistice) în favoarea categoriei vârstnice.

Încheind această prezentare a coordonatelor şi făcând o nouă referire la caracteristica de mondializare trebuie să aducem în discuție, expansiunea organismelor şi organizațiilor cu caracter regional şi internațional care s-au constituit în scopul „protejării consumatorului produsului turistic" şi conservării cadrului de derulare a actului turistic, luptei împotriva „malthusianismului turistic", după cum numea economistul grec Stavros Kalfiotis, acest proces. Astfel, din 1950 şi până în prezent numărul organismelor cu caracter guvernamental a crescut de la 123 la 360, iar cel al structurilor neguvernamentale de la 830 la 4.800, în condițiile existenței a peste 5.000 de reuniuni internaționale, cu o participare de aproximativ 2 milioane de cadre specializate şi experți. Sunt de semnalat în mod distinct prin eficiența şi

audiența demersurilor întreprinse Organizația Mondială a Turismului, cu 107 membri şi Alianța Internațională de Turism.

B. România în cadrul turismului internațional

Activitatea României pe linia turismului internațional se încadrează, în termeni generali, în tendințele prefigurate pe plan mondial, amplificarea rolului acestui domeniu în cadrul relațiilor economice internaționale fiind legată de coordonata terțializării – una din direcțiile dezvoltării planetare actuale. Pentru țara noastră acest domeniu apare cu atât mai important cu cât turismul, alături de agricultură, reprezintă ramura economică cea mai susceptibilă de a implementa rapid şi eficient mecanismele economiei de piață.

Pentru a avea o cât mai pertinentă bază în formularea propunerilor vizând restructurarea turismului internațional al României (sub aspectul sosirilor de turişti străini în țara noastră) am realizat o succintă analiză incluzând circulația turistică[1] şi încasările obişnuite din activitatea de turism.

a) Dinamica sosirilor turistice în România

Zestrea turistică a României – îmbinare de variate şi unice resurse naturale, şi originale obiective antropice pe fondul tradiționalei ospitalități a poporului nostru – a atras, începând din deceniul 7 – un număr din ce în ce mai mare de turişti străini. Punctul maxim al perioadei analizate s-a înregistrat la nivelul anului 1981, când cele 7.002.430 sosiri înregistrate reprezintă o creştere de 10,3 ori față de anul considerat ca bază de comparație. În anii următori se relevă o tendință descendentă, căreia i se pot atribui două cauze: seismele din economia mondială, al căror impact s-a făcut resimțit, cu deosebire asupra sistemelor economice ale forțelor țării socialiste, şi respectiv calitatea precară a serviciilor turistice oferite în România. Asupra acestui din urmă aspect se cuvine să facem câteva nuanțări, pentru a puncta cauzele acestei stări negative:

- starea nesatisfăcătoare a bazei materiale a turismului şi corelarea defectuoasă a laturilor sale (cazare, alimentație publică, agrement, transport etc.). Cea mai mare parte a construcțiilor necesare funcționării acestei adevărate industrii au fost ridicate în anii '70, asupra lor nerealizându-se sistematic (sau chiar atunci când se impunea aceasta) lucrări de modernizare şi aliniere la exigențele prevăzute pe plan mondial. Aceasta din cauza volumului continuu redus al fondurilor alocate în scopul dezvoltării turismului şi al acelui total ilogic, regim al economiilor care făcea chiar obiectul unei prevederi a planului. Astfel poate fi explicată şi calitatea precară a dotărilor, vizibilă mai ales în cazul aparaturii medicale aferente tratamentului balnear

[1] *Ultimele date cu ridicat grad de certitudine, referitoare la circulația turistică aparțin anului 1987.*

(forma prioritară a turismului internațional românesc) şi transportului montan pe cablu, precum şi lipsa de echipare a bazelor sportive şi de agrement în aer liber (şi aşa modeste numeric);

- oferirea unei restrânse game de servicii, incluzându-se strict pe cele de bază, fără prestații suplimentare; cu rețea modestă (atât din punct de vedere numeric, cât şi al aprovizionării cu fond de marfă) de comercializare a produselor (în lei dar şi în valută); restricționarea valorificării turistice a anumitor zone şi chiar excluderea din existent a anumitor forme de turism (îndeosebi individual, cum ar fi cel de vânătoare, pescuit, etnografic etc.). La acestea am putea adăuga prevederile vamale, deloc încurajatoare;
- inexistența unui adevărat profesionalism al lucrătorului din turism. Sunt de remarcat, în primul rând, tendințele de reducere a personalului din turism şi utilizarea sezonieră (temporară) a cadrelor (acestea având, în bună măsură o pregătire inadecvată în domeniu); unele deficiențe comportamentale în relația cu clienții, necunoaşterea sau stăpânirea insuficientă a unei (mai multor) limbi de circulație internațională;
- impuneri valutar-financiare, aici putând fi citată obligativitatea schimbului valutar pentru turiştii occidentali.

Toate acestea au dus la democratizarea prestigiului (chiar „mărcii" am putea spune) a turismului românesc, determinând, pe fondul diminuării competitivității sale, ieşirea din sfera internațională de interes. La aceasta a contribuit şi politica „timidă" de promovare a produsului turistic românesc, datorată reducerii sistematice a fondurilor (în valută) alocate acestui scop, neparticiparea la târguri, expoziții etc. la alte manifestări cu caracter promoțional; activitatea restrânsă în străinătate a birourilor turistice româneşti, inexistența unui material tipărit de profil, care, prin condiții grafice deosebite să poată găsi audiență la publicul de peste hotare etc. În aceste condiții nu numai că a diminuat volumul contractelor cu partenerii externi, realizate direct, că s-a redus rețeaua intermediarilor de contracte, dar lansarea produselor autohtone pe piața de profil s-a făcut şi la nişte prețuri din ce în ce mai scăzute (ineficiente aproape).

În aceşti termeni, tabloul sinoptic al sosirilor de turişti străini în România are următoarea configurație:

Tabel nr. 1

Numărul sosirilor de turişti străini în România

Anii	**1970**	**1975**	**1980**	**1981**	**1982**
Nr. sosiri	2789450	3205926	6752382	7002430	5939689
Anii	**1983**	**1984**	**1985**	**1986**	**1987**
Nr. sosiri	5761241	6583892	6923822	6419832	6389885

Surse: Date din evidența Ministerului Turismului

Se observă o redresare a situației la nivelul anilor 1984 şi 1985, dar putem remarca că valoarea înregistrată la nivelul ultimului an citat nu reprezintă decât o creştere cu 14,2% față de 1983 ş doar 98,8% din maximul sosirilor.

Tabel nr. 2

Indicii şi ritmurile medii anuale de creştere a numărului sosirilor de turişti

Zona/Anii	1965	1970/1965	1975/1970	1980/1975	1986/ 1980
Indice mapamond	100	141	134	130	190
Indice Europa	100	134	136	127	107
Indice România	100	338	140	210	95
Ritm creştere	1,00	27,5	6,96	15,99	-0,78

Surse: Calculat după date din evidența Ministerului Turismului şi respectiv după „Le tourisme dans le monde", ONT, Madrid, 1988.

Interpretând datele de mai sus, în urma comparației realizate la nivel mondial cât şi continental, putem reliefa mai multe aspecte. Cu privire la indicii de creştere se constată că, în a doua jumătate a deceniilor şapte şi opt, cei aferenți României, sunt superiori celor înregistrați în plan mondial şi continental, perioada 1970-1975 aducând valoarea acestuia foarte aproape de termenii de comparație menționați. Perioada 1980-1986 relevă situația cea mai nefavorabilă, concretizată într-un ritm de creştere de -0,78, semnul negativ denumind tendința fenomenului. Aceasta nu reprezintă o ipostază singulară a României, ci o „aliniere" la poziția contingentului întregului grup al fostelor state socialiste, a căror pondere a scăzut de la 19,1% la 15,62% pentru perioada analizată.

Se mai poate formula concluzia că exceptând ultimii 7 ani, turismul internațional românesc s-a înscris pe o traiectorie ascendentă. Afirmația este susținută de faptul că într-o perioadă de două decenii (până la nivelul anilor '80 ritmul mediu anual de creştere a venitului național a fost de 6,66%, iar cel al producției industriale de 8,85%, în timp ce sosirile turiştilor străini s-au situat la o valoare a ritmului de 12,87%.

Amplitudinea fluxului circulației turistice internaționale în România s-a reflectat corespunzător şi în privința ponderii şi locului turismului românesc în ansamblul mondial şi european (tabelul nr. 3).

Tabel nr. 3

Ponderea sosirilor de turişti străini în România față de totalul mondial şi european

%/Anii	1970	1975	1980	1984	1986	1987
Ponderea României în totalul mondial	1,43	1,49	2,40	2,19	2,11	2,04
Ponderea României în Europa	2,02	2,08	3,43	3,22	3,14	3,06

Surse: Calculat după date din evidența Ministerului Turismului şi respectiv după „Le tourisme dans le monde", ONT, Madrid, 1988.

Se poate observa că, în contextul mondial, ponderea țării noastre a crescut continuu cu punctul de maxim aferent anului 1980 (2,4%), în timp ce la nivelul european „importanța" României este mai mare comparativ cu primul reper ales. Aceasta datorită tendinței de micşorare a distanțelor de deplasare şi de alegere a țărilor europene drept destinație de călătorie, prezenței aşa-numitei oferte „de vecinătate". În detaliu, proveniența turiştilor străini care ne-au vizitat țara în ultimele două decenii are următoarea configurație:

Tabel nr. 4

Emițătorii de turism

Anii	1975	1980	1984	1985	1986	1987
Total (din care)	3837824	6742384	6583892	6923822	6419832	6389885
Țări socialiste	3179284	5887041	6064573	6411619	6097635	6139481
Țări nesocialiste	658540	855345	519319	512203	322197	310298

Surse: Date din evidența Ministerului Turismului.

După cum se relevă din datele de mai sus, principalele emițătoare pentru turismul internațional românesc sunt fostele state socialiste. În concordanță cu creşterea ponderii turiştilor sosiți pe relația est se remarcă scăderea celei referitoare la sosirile din țările nesocialiste (de la 29,7% în 1965, la 4,9% în 1987. Numărul maxim al turiştilor din țările nesocialiste a fost de 739,835, în anul 1981).

Vom ilustra situația formelor de turism – organizat şi, respectiv neorganizat – în ansamblul fluxului receptat.

O primă observație este aceea referitoare la preponderența formei de turism neorganizat a cărei evoluție este de la 73% în anii '70 la 91,1%în 1987, această tendință fiind urmarea unei creşteri absolute a sosirilor de tip necontractual (de 12 ori în intervalul studiat concretizată în 6.024.053 sosiri). În aceeaşi perioadă turismul de tip contractual a înregistrat o creştere de numai 3,06 ori. Referitor la relația est se relevă preponderența formei necontractuale, explicația rezidând atât din existența unor valori însemnate a fluxului turistic de tranzit, cât şi micului trafic de frontieră. Se constată totodată că, până în 1980, a fost preponderentă forma organizată a sosirilor turiştilor din țările nesocialiste, după anul 1981 preferința fiind acordată sosirilor pe cont propriu.

b) Grupul principalilor emițători pentru turismul internațional românesc

Structura grupului principalilor emițători pentru turismul internațional românesc este util a fi studiată atât din punct de vedere al reliefării evoluției de până acum a fenomenului, cât şi pentru a desprinde căi de acțiune în direcția orientării politicii promoționale, în scopul menținerii partenerilor tradiționali şi pentru penetrarea pe noi piețe.

Tabel nr. 5

Principalii emiţători de turişti pentru România

- Relația de Est –

- Mii turişti -

1965		1970		1976			1980		
Țara	**Nr.**	**Țara**	**Nr.**	**Țara**	**Nr.**	**%**	**Țara**	**Nr.**	**%**
Bulgaria	107,3	Cehoslovacia	683,9	Polonia	477,7	15,02	Iugos.	1531,3	26,01
Ungaria	90,1	Iugoslavia	442,9	Cehos.	477,1	15,00	Bulgaria	1006,7	17,10
URSS	81,9	Bulgaria	223,6	Bulgaria	476,2	14,97	Ungaria	904,4	15,36
Cehos.	68,9	Polonia	186,1	Ungaria	447,5	14,07	Cehos.	796,7	13,53
Polonia	65,7	URSS	163,4	URSS	325,9	10,25	Polonia	748,3	12,71

1981			1982			1983			1984		
Țara	**Nr.**	**%**	**Țara**	**Nr.**	**%**	**Țara**	**Nr.**	**%**	**Țara**	**Nr.**	**%**
Iugos.	1685,7	26,91	Ungaria	1145,2	21,25	Ungaria	1498,8	28,36	Ungaria	1550,3	25,5
Ungaria	1265,7	20,2	Iugos.	1128,9	20,9	Polonia	923,1	17,46	Polonia	1077,4	17,7
Bulgaria	890,0	14,21	Cehos.	761,1	14,12	Cehos.	821,0	15,53	Iugos.	817,9	13,4
Cehos.	833,6	13,31	Bulgaria	746,5	13,85	Bulgaria	638,04	12,07	Cehos.	809,9	13,3
Polonia	638,4	10,19	Polonia	626,9	11,63	URSS	522,3	9,88	Bulgaria	709,1	11,6

1985			1986			1987		
Țara	**Nr.**	**%**	**Țara**	**Nr.**	**%**	**Țara**	**Nr.**	**%**
Ungaria	1573,4	26,7	Ungaria	1572,3	26,9	Ungaria	1476,5	25,1
Polonia	1126,4	18,3	Polonia	1119,9	18,2	Polonia	1114,4	18,1
Iugos.	813,1	13,14	Iugos.	812,8	13,11	Iugos.	810,0	13,0
Cehos.	847,4	13,9	Cehos.	891,2	14,12	Cehos.	901,5	14,21
Bulgaria	669,5	10,73	URSS	562,4	10,45	URSS	632,1	10,89

Surse: Date din evidența Ministerului Turismului.

- Pe fondul preponderenței **relației est** în emisia turistică spre România se remarcă primatul țărilor aflate în vecinătate. Este edificator faptul că la nivelul ultimului an luat în calcul 91,1% din ansamblu l-au constituit cei sosiți din fostele state socialiste, cu deosebire din Ungaria, Polonia, Iugoslavia, Cehoslovacia şi Bulgaria.

Pentru detalierea analizei am luat în considerare un număr de cinci țări emițătoare pentru România, evoluția lor fiind surprinsă atât înainte cât şi după anii 1980-1981 (tabelul nr. 5).

Prima remarcă este aceea că fiecare dintre țările considerate (mai puțin URSS) au ocupat prima treaptă a clasamentului emițătoarelor. Astfel dacă în 1965 primul loc era ocupat de Bulgaria cu 107.281 turişti, în anul 1976 el revenea Poloniei cu 477.761 turişti, pentru ca din 1982 până în prezent el să revină Ungariei.

O a doua remarcă poate fi făcută în legătură cu „echilibrul" acestei structuri pe țări. În perioada 1965-1976 ponderile variază individual, între 10%-16%, dar există şi ani în care discrepanța dintre locurile I şi II este semnificativă.

Astfel, în anul 1970, Cehoslovacia deținea 29,87% din total, iar Iugoslavia avea o emisie de doar 19,34%. În 1983 Ungaria a înregistrat 28,36%, Poloniei revenindu-i 17,46 puncte procentuale.

Pentru intervalul 1981-1987 se remarcă preponderența sosirilor de turişti maghiari (28,36%) pe fondul diminuării valorii absolute a sosirilor. Veridicitatea acestui fenomen este susținută şi de valorile unui indicator adițional calculat, respectiv „preferința relativă a turiştilor" (tabelul nr. 6).

Tabel nr. 6

Preferința relativă a turiştilor (anul 1987)

Nr. crt.	Țara	Nr. turişti sosiți în România din 1000 locuitori
1	Ungaria	103
2	Bulgaria	83
3	Iugoslavia	50
4	Cehoslovacia	49
5	Polonia	17
6	URSS	2

Surse: Calculat după date din evidența Ministerului Turismului şi respectiv după „Buletin Mensuel du statistique", nr. 12/1989.

Se relevă faptul că din 1000 de cetățeni maghiari 103 preferă ca destinație de vacanță România, aici fiind inclusă şi sosirea la frontieră şi şederea cu durată scurtă (de 24 de ore). În cazul URSS, valoarea scăzută a

indicatorului este explicată prin populația deosebit de numeroasă a acestei țări (numitor al raportului de calcul) în comparație cu celelalte.

- Referitor la ponderea **țărilor nesocialiste** în turismul internațional al României, se poate aprecia că aceasta a avut o evoluție oscilantă: de la 17,2% în 1976 s-a ajuns la 6,9% în 1986 (o scădere fără precedent), „vârful" fiind înregistrat la nivelul anului 1979 (884.862 sosiri). Din punct de vedere structural, aşa cum se remarcă şi din tabelul nr. 7, întâietatea aparține RFG, pe fondul unor variații de poziție pentru Anglia, Austria, Italia, Franța. Trebuie subliniat faptul că în anii 1981, 1982 şi 1983 numărul turiştilor vest-germani a înregistrat scăderi marcante, astfel încât cele 131.679 sosiri aferente anului 1983 nu reprezentau decât 56,52 procente din emisia anului 1980.

Ocupanta celei de-a doua poziții a fost relativ constant Grecia (cu o emisie spectaculoasă în perioada 1976-1980 şi cu tendința regresivă la nivelul lui 1987).

Trebuie observată prezența în contingentul emițătoarelor (şi în ultimii ani chiar pe poziții de frunte) a unor țări precum Israel (cu sosiri mereu sporite) Turcia, Olanda, Finlanda, Suedia, Spania, Danemarca. Ca fenomen cu implicații pozitive poate fi socotită şi amplificarea numărului de sosiri din țări cu înclinații spre turismul de lux, precum: Canada, SUA.

Tabel nr. 7

PRINCIPALII EMIȚĂTORI DE TURISM PENTRU ROMÂNIA

- Relația Vest -

1976			**1980**			**1981**		
Țara	**Nr.**	**%**	**Țara**	**Nr.**	**%**	**Țara**	**Nr.**	**%**
RFG	155930	23,67	RFG	226864	26,52	RFG	208492	28,18
Grecia	52807	8,01	Anglia	84198	9,84	Grecia	68821	9,3
Franța	44603	6,77	Grecia	82101	9,59	Anglia	50131	6,77
Italia	44196	6,71	Franța	53363	6,23	Franța	43627	5,89
Anglia	40189	6,10	Italia	39592	4,62	Italia	32982	4,45
Turcia	32303	4,90	Austria	34614	4,04	Israel	32694	4,4
Olanda	31228	4,74	Israel	31556	3,68	Austria	29140	3,93
SUA	28117	4,26	Finlanda	26904	3,14	Finlanda	20391	2,79
Finlanda	27356	4,15	Turcia	21530	2,51	Olanda	17203	2,32
Austria	24963	3,79	Spania	20671	2,41	Danemarca	14446	1,95
1982			**1983**			**1984**		
Țara	**Nr.**	**%**	**Țara**	**Nr.**	**%**	**Țara**	**Nr.**	**%**
RFG	151873	21,72	RFG	131679	27,58	RFG	138026	26,57
Grecia	52480	9,58	Grecia	46644	9,77	Grecia	45651	8,78
Franța	34957	6,38	Turcia	32543	6,81	Turcia	45206	8,70

Turcia	31000	5,66	Franța	22722	4,74	Franța	36682	7,61
Italia	25916	5,73	Israel	22319	4,71	Italia	23204	4,46
Austria	21416	3,91	Italia	21847	4,57	Austria	21249	4,09
Anglia	19768	3,60	Austria	17727	3,71	Israel	18790	3,61
Israel	17058	3,11	Anglia	13850	2,90	Anglia	15127	2,91
Danemarca	14805	2,7	Olanda	10385	2,17	Olanda	13219	2,54
Olanda	12830	2,34	Suedia	10380	2,16	Suedia	12163	2,34
1985			**1986**			**1987**		
Țara	**Nr.**	**%**	**Țara**	**Nr.**	**%**	**Țara**	**Nr.**	**%**
RFG	136486	26,31	RFG	134767	26,28	RFG	135637	26,30
Grecia	46697	8,86	Grecia	48188	8,97	Grecia	49230	9,01
Turcia	46500	8,78	Turcia	47006	8,86	Turcia	47889	8,89
Franța	35953	7,60	Franța	35634	7,60	Franța	36255	7,62
Italia	29101	4,97	Italia	33431	5,23	Italia	34296	5,35
Austria	21333	4,09	Israel	31333	4,08	Israel	22314	4,17
Israel	19945	3,73	Austria	20945	3,81	Austria	20778	3,80
Anglia	15319	2,92	Anglia	15195	2,91	Anglia	14898	2,88
Olanda	13070	2,52	Suedia	13130	2,53	Suedia	13155	2,53
Suedia	12999	2,36	Olanda	13125	2,38	Olanda	13117	2,38

Surse: Calculat după date din evidența Ministerului Turismului.

Belgia, Elveția (tabelul nr. 8).

Tabel nr. 8

Preferința relativă a turiştilor (anul 1987)

Nr. crt.	Țara	Nr. turiştilor sosiți în România din 1000 locuitori
1	Grecia	5,3
2	Israel	4,3
3	RFG	2,5
4	Franța	0,6
5	Turcia	0,6
6	S.U.A.	0,6
7	Anglia	0,4
8	Italia	0,3
9	Belgia	0,2
10	Canada	0,1

Surse: Calculat după date din evidența Ministerului Turismului şi respectiv după „Buletin Mensuel du statistique”, nr. 12/1989.

Valorile expuse în tabelul de mai sus relevă inferioritatea față de cele aferente emisiei pe relația est, deoarece şi numărul sosirilor de turişti aparținând statelor nesocialiste a fost mult mai modest. Faptul că la nivelul unor țări precum Anglia, Italia, SUA, Belgia, Canada, valoarea acestui indicator este subunitară nu evidențiază decât popularitatea insuficientă (în parte justificată aşa cum am arătat) a vocației turistice a țării noastre, atât pe continentul european, cât şi în plan mondial.

c) Unele aspecte privind încasările din turismul internațional românesc şi eficiența lor

Încasările valutare provenite din activitatea de turism internațional au înregistrat o creştere însemnată, edificator fiind faptul că la nivelul anului 1980, România a încasat de 15,5 ori mai multă valută decât cu două decenii în urmă, fapt ce a dus nu numai la dezvoltarea bazei materiale a turismului, dar şi la posibilitatea de impulsionare a altor ramuri ale economiei naționale (tabelul nr. 9).

Tabel nr. 9

Încasări din turismul internațional

- mil. dolari SUA -

Încasări/Ani	1970	1975	1980	1984	1986	1987
Total (din care)	57,382	198,292	348,196	216,000	204,107	202
DLC	34,616	145,094	272,957	126,731	112,359	107
CTS	22,766	53,198	76,239	89,269	91,748	95

DLC = devize liber convertibile.
CTS = cliring țări socialiste.
Surse: Calculat după date din evidența Ministerului Turismului.

După cum ne indică datele tabelului nr. 9 încasările din turismul internațional au crescut semnificativ, ajungând la nivelul maxim de 348,196 mil. dol. SUA (1980), după acest an remarcându-se o diminuare mare a volumului acestora, ceea ce s-a concretizat într-o cădere cu aproape 40% a valorii indicatorului aferent lui 1987.

Aceeaşi tendință se manifestă pentru relația DLC, fapt datorat scăderii ponderii şi numărului sosirilor din țările nesocialiste, determinând scăderea cheltuielilor per turist şi deci şi a încasărilor totale. Acest regres a fost contracarat într-o oarecare măsură de evoluția ascendentă a volumului şi ponderii sosirilor de turişti ai relației est.

Structural, se observă că încasările în devize liber convertibile ocupă cea mai însemnată proporție din totalul încasărilor (tabelul nr. 9).

Reculul de aproape douăzeci de procente ale ultimului an față de maximul încasărilor este, fără îndoială, legat de ponderea emisiei spre România. Preponderența DLC în ansamblu poate avea o explicație şi în durata mai îndelungată a sejurului a turiştilor nesocialişti față de cei sosiți pe relația

est. Durata medie generală a sejurului în România a regresat de la 5,5 zile în 1965 la 3,2 zile în 1987, iar sosirile din țările nesocialiste au avut valori ale acestui indicator variind de la 9,9 zile (în 1975), la 7,4 zile (în 1987). Pe relația est durata medie a sejurului s-a situat între limitele 2,9 zile – 3,9 zile, valorile relativ scăzute explicându-se, în principal, prin preponderența turismului de tranzit şi a sosirilor cu durata de 24 h – 48 h, circumscrise micului trafic de frontieră.

Tabel nr. 9

Ponderea încasărilor în DLC în total

Anii	1965	1970	1975	1980	1984	1986	1987
%	67,50	60,32	73,17	78,39	58,67	55,04	53,26

Surse: Calculat după date din evidența Ministerului Turismului.

Analizând structura încasărilor din turismul internațional românesc, în concordanță cu componentele prestației turistice,respectiv: masa, cazare, transport, vânzarea de mărfuri (ca serviciu suplimentar), se degajă mai multe aspecte:

• Încasarea valutară pe zi – turist pentru masă în forma contractuală de grup, pe baza tarifelor de ofertă, poate fi apreciată la 5-6 dolari/zi, pentru turismul necontractual nivelul fiind mai ridicat. Ținând cont de faptul că volumul de zile – turist contractuale înregistrează aproape 30% din ansamblu şi luând încasarea individuală de 6 dolari, la numărul de zile – turist al anului 1980, de exemplu, se înregistrează o încasare de 159 milioane dolari, față de 36,6 milioane dolari aferenți exportului direct de mărfuri. Având în vedere diferența de peste 4 ori în favoarea primului indicator, putem lua aceasta ca argument al amplificării turismului internațional pe temeiul eficienței valutare. Nivelul înalt al eficienței valutare a turismului (în comparație cu exportul direct de mărfuri) nu este pe deplin oglindit, deoarece:

- calitatea alimentelor ce constituie ingrediente ale diferitelor preparate culinare nu este identică (dar comparabilă) cu calitatea ridicată a mărfurilor – obiect de export;
- încasările în valută în turism nu sunt grevate de perisabilitățile prevăzute în exportul produselor alimentare;
- prestațiile de masă (pentru forma contractuală) înregistrează încasările înainte de prestare, ceea ce nu se realizează în exportul de mărfuri, unde plata furnizorului se face post-vânzare (la termene variabile), ceea ce echivalează cu credite fără dobândă acordate partenerului străin.

• În relevarea eficienței prestației de cazare, exprimată prin intermediul încasărilor în valută ar fi luate în considerare următoarele elemente: raportul dintre formele contractuală şi necontractuală (ştiut fiind faptul că pentru

turismul contractual se practică tarife mai scăzute); structura pe grade de confort a capacității hoteliere /80% sunt hoteluri, de categoria I şi circa 7% de lux); precum şi sezonalitatea marcantă, care implică o exploatare de scurtă durată a capacităților de cazare. (Cu privire la sezonalitate se remarcă primatul trimestrului III cu 54% din fluxul turistic, urmat de trimestrele IV şi II, cu 18,3% şi respectiv 17,9% şi în sfârşit, trimestrul I cu 9,2%). De exemplu, pe litoral, pe fondul unei ocupări în domeniul turismului internațional de 75%, pentru o durată de funcționare de 140 de zile (15 mai – 30 septembrie), cu un tarif mediu pe loc ocupat de circa 7 dolari, se realizează aproximativ 700 dolari pe loc şi pe sezon. În privința cazării, trebuie subliniat că ea este aceea care declanşează un lanț de încasări valutare din prestații de masă, transport, excursii etc. Creşterea eficienței valutare a hotelurilor reclamă modernizarea lor, deci cheltuieli suplimentare, dar care aduc şi încasări valutare mai mari.

- În privința **transportului** vom face câteva referiri la cel aerian, avionul reprezentând principalul mijloc de transport în aranjamentele de turism internațional. Zborurile charter au o pondere ridicată în traficul de călători din țările nesocialiste, parcul de avioane TAROM având o bună utilizare (cu grad înalt de ocupare a capacităților), cu costuri de exploatare relativ scăzute şi tarife de trafic atractive. Aparatele companiilor române nu sunt utilizate pentru organizarea de zboruri charter pe relația est, fiecare din aceste țări transportându-şi turiştii cu avioane proprii.
- Turismul este şi „pretextul" aşa-numitului „export pe loc". Prin cumpărarea directă din magazine a unor mărfuri alimentare şi industriale, vânzarea realizându-se la prețul cu amănuntul, se realizează încasări valutare mai ridicate comparativ cu exportul de mărfuri.

În continuare vom face câteva referiri asupra evoluției indicilor de creştere a încasărilor din turismul internațional românesc, comparativ cu nivelurile european şi respectiv mondial.

Tabel nr. 10

Indicii de creştere a încasărilor din turismul internațional

Zona/Perioada	1965	1970/1965	1975/1970	1980/1975	1986/1980
România	100	248	345	175	60
Europa	100	440	285	548	89
Mapamond	100	327	260	532	106

Surse: Calculat după date din evidența Ministerului Turismului şi respectiv după „Compéndium sur le tourisme", OMT, Madrid, 1988.

După cum se observă din datele tabelului nr. 10, valoarea aferentă României este inferioară celor europene şi mondiale cu excepția perioadei 1970-1975, corespunzătoare amplificării fluxului provenind din țările nesocialiste, ceea ce a antrenat încasări mai mari.

Poziția modestă a țării noastre atât în context continental cât şi mondial, plasată pe o pantă descrescătoare (tabelul nr. 11) semnalează necesitatea găsirii şi punerii în valoare a noi mijloace de acțiune în direcția atragerii unui număr mare de turişti străini şi a sporirii eficienței turismului ca ramură a economiei naționale. Având o însemnată complexitate, turismul îşi vădeşte experiența atât în plan economic, cât şi sub raport social; dacă eficiența socială ține mai mult de evoluția factorului subiectiv, eficiența economică poate fi surprinsă şi cuantificată mult mai riguros prin intermediul unor indicatori precum: „ponderea turismului în export" sau „aportul turismului la balanța de plăți externe".

Tabel nr. 11

Ponderea României în încasările din turismul internațional din Europa şi din lume

Anii	1970	1975	1980	1984	1986	1987
Ponderea în Europa	0,51	0,75	0,56	0,49	0,40	0,34
Ponderea în lume	0,32	0,48	0,36	0,28	0,19	0,13

- „Ponderea turismului în export" este indicatorul care surprinde importanța turismului internațional din punct de vedere al valențelor pe care acesta le are în cadrul relațiilor economice internaționale ale țării noastre.

Tabel nr. 12

Ponderea turismului internațional în exportul României

Anii	1970	1975	1980	1981	1982	1983	1984	1985	1986	1987
Pondere (din care)	3,2	3,7	2,9	2,6	2,1	2,5	2,6	2,7	2,4	2,2
Devize liber convertibile	4,4	4,5	3,4	2,7	2,6	2,6	2,7	2,7	2,4	2,6

Surse: Tabelul nr. 11: Calculat după date din evidența Ministerului Turismului şi respectiv după „Compéndium sur le tourisme", OMT, Madrid, 1988.
Tabelul nr. 12: Calculat după date din evidența Ministerului Turismului.

După cum se vede din datele tabelului nr. 12, după o perioadă în care turismul a avut o pondere în creştere în exportul României (anii 1970 şi 1975), a urmat o evoluție descedentă. În timp ce media mondială se situează în jurul valorii de 5%, ponderea maximă a turismului internațional românesc a fost de 3,7%. Elocventă pentru țara noastră este comparația cu Austria în care turismul deține 57,6% din export, Portugalia – 53,6%, Grecia – 44,3%, Italia – 32,8%, Elveția – 27,5% pentru a nu enumera decât câteva țări europene.

- Modul în care turismul contribuie la dezvoltarea de ansamblu a economiei naționale este reflectat şi cu ajutorul indicatorului „aportul la balanța de plăți externe”.

Tabel nr. 13

Aportul turismului internațional românesc la balanța de plăți externe

- mii lei -

Anii	1970	1975	1980	1981	1982	1983
Total (din care)	43,4	145,3	253,4	211,2	164,1	163,9
DLC	26,9	114,2	215,4	175,3	142,1	142,9
CTS	16,5	31,1	38,0	35,9	22,9	21,0

Surse: Date din evidența Ministerului Turismului.

Se observă (tabelul nr. 13) că, după o perioadă de aport sporit cu apogeul în 1980, contribuția turismului internațional la balanța de plăți externe s-a micşorat cu tendința de stabilizare la nivelul anilor 1982-1983.

- Punând în relație „cursul de revenire” pentru turismul internațional, comparativ cu cel corespunzător exportului de mărfuri (tabelul nr. 14) se relevă următoarele: cursul de revenire realizat la exportul produsului turistic este mai scăzut decât cursul de revenire mediu realizat la exportul de mărfuri.

Tabel nr. 14

Cursul de revenire

Cursul de revenire/Anii	1975	1980	1981	1982	1983
Lei/dolari SUA	18,14	11,89	12,04	12,26	12,75
Lei/Rbl.	18,68	15,59	13,96	15,35	15,27

Surse: Date din evidența Ministerului Turismului.

El ar fi şi mai scăzut dacă în calculul său s-ar introduce aceleaşi elemente ca la exportul de mărfuri, dând astfel temei de comparabilitate. Astfel, numărătorul (în lei) care conține cheltuiala aferentă valutei realizate, nu conține impozitul în cazul exportului de mărfuri, în timp ce la exportul produsului turistic acesta este inclus. Astfel apare că în turism se cheltuieşte cu câteva procente mai mult pentru fiecare unitate valutară încasată decât la exportul de mărfuri. Cursul de revenire în turism este cu atât mai avantajos cu cât realizarea valutei nu necesită cheltuieli specifice exportului de mărfuri.

C. Propuneri de acțiune în direcția amplificării turismului internațional al României

Pe fondul edificării noii configurații a economiei noastre în cadrul căreia turismul se înscrie printre ramurile cele mai dinamice şi mai predispuse la schimbări, şi în contextul dezvoltării fenomenului turistic la scară mondială, se impune manifestarea şi validarea vocației României pentru acest domeniu de activitate. Pe baza creării unei structuri viabile şi cu funcționalitate eficientă se va realiza, pe plan internațional, cucerirea de noi poziții, avantajoase pe piața de profil, prin creşterea competitivității produsului turistic românesc şi alinierea la realizările de vârf pe plan mondial.

- În primă instanță este necesară extinderea legislației aferente tuturor laturilor activității de turism. Se impune astfel statuarea normelor pentru stimularea şi recunoaşterea sectorului particular (şi mixt) în turism; pentru nominalizarea drepturilor şi obligațiilor prestatorilor de servicii turistice şi respectiv pentru protecția beneficiarilor (consumatorilor) acestora; instituirea unor norme de conservare a obiectivelor naturale şi antropice; reglementarea raporturilor dintre unitățile turistice (indiferent de forma de proprietate sau sistemul de apartenență) şi instituțiile financiar-bancare.
- Inventarierea întregului potențial turistic, atât sub raportul bazei materiale cât şi din punct de vedere al resurselor naturale, din mai multe rațiuni:
  - eficientizarea (prin modernizări) utilizării bazei materiale existente şi completarea ei cu unități turistice cu profil complex (cazare, masă, agrement, sport etc.), inclusiv prin cooperare internațională cu lanțuri turistice;
  - modernizarea infrastructurii tehnice (mijloace de transport, dotări, căi de comunicații, alimentarea cu energie electrică şi termică etc.) indispensabilă desfăşurării activității turistice;
  - punerea mai bine în valoare a resurselor naturale – ape minerale, saline, nămoluri etc. prin crearea unor adecvate instalații de exploatare şi mai ales de stocare şi protejare, ținând cont de caracterul lor neregenerabil.
- Diversificarea evantaiului ofertei turistice, atât din punct de vedere al serviciilor suplimentare, cât şi sub raportul aranjamentelor puse la dispoziție, apreciate favorabil pe piețele externe. Dintre acestea exemplificăm: vacanțe combinate litoral – vizitarea unor zone româneşti de interes turistic; vacanțe combinate România – Bulgaria, România – Grecia, România – Turcia, aranjamente folclorice; aranjamente de vânătoare şi pescuit; turism profesional (arheologic, artistic); croaziere etc. Ar fi de dorit diversificarea şi sub raportul mijloacelor de transport folosite şi amplificarea aranjamentelor de tip

„fly and drive” pe curse regulate sau „charter” şi a „package – tour”-urilor automobilistice. Ca atare, ar trebui intensificată conlucrarea organizatorilor de turism cu companiile de transport (LAR, TAROM, CFR, ITTA) pentru a se asigura accesul spre obiectivele şi zonele de interes în intervalul de timp cel mai convenabil pentru turişti şi în condițiile de confort cele mai corespunzătoare. Pornind de la experiența pozitivă a transportului aerian ar fi util de studiat aplicarea curselor tip „charter” în cadrul transportului feroviar internațional, fapt ce ar determina ca trenul să fie un mijloc de transport turistic agreat pe tot parcursul anului, şi mai ales în sezonul de vârf.

- În afara produselor turistice reprezentative ale artei româneşti de profil stațiunile balneo-climaterice, de litoral etc., atenția va trebui îndreptată şi asupra altor puncte de atracție existente la nivelul fiecărui județ, care ar trebui să constituie obiective prioritare ale activității promoționale. Utilizând criteriile zonării turistice a fost asigurată o ierarhizare a județelor României în funcție de potențialul lor turistic[1], care include:
  - potențial de excepție: oraşul Bucureşti, județele Constanța şi Tulcea;
  - valoare turistică ridicată – județele: Braşov, Prahova, Suceava, Sibiu, Maramureş, Vâlcea, Timiş, Mureş, Bihor, Caraş-Severin (10);
  - valoare turistică medie – județele: Covasna, Harghita, Neamț, Bacău, Iaşi, Argeş, Bistrița-Năsăud, Cluj, Arad, Alba, Hunedoara, Gorj, Satu-Mare (13);
  - valoarea turistică modestă – județele: Sălaj, Galați, Brăila, Buzău, Vrancea, Olt, Dolj, Teleorman, Giurgiu, Ialomița, Călăraşi, Vaslui, Botoşani (13).

La nivelul fiecărui județ (îndeosebi în rândul celor cu valoare turistică medie şi modestă, care nu s-au aflat până acum în atenția celor competenți în domeniu) trebuie identificate produse şi subproduse turistice, prefigurându-se locul lor în ansamblul ofertei turistice româneşti, precum şi „comportarea” lor în circuitul internațional, pe diferite segmente ale pieței internaționale.

- Ameliorarea poziției produselor turistice româneşti,pe principalele piețe şi penetrarea pe altele, prin derularea unei activități promoționale sistematice, bazată pe principii de marketing, de strictă corelare cu produsul turistic, cu politica de prețuri şi tarife, cu canalele de distribuție.
- Astfel se impune:
  - alegerea celor mai potrivite suporturi purtătoare ale informației turistice. Sondajele efectuate au reliefat preferința pentru

[1] *Zonarea turistică a României – studiu IECIT, Bucureşti, 1988.*

materialele în formă scrisă, care pentru a suscita interes trebuie să fie prezentate într-o formă grafică atractivă, cu mesaj concis şi sugestiv, cu frecvenţă care să asigure receptarea lor eficientă. Acestea nu pot fi însă, pe deplin realizate decât în măsura existenţei unor bugete promoţionale ridicate, care să permită abordarea şi altor forme de publicitate (casete video,filme publicitare la TV etc.). Comparând sumele alocate pentru activităţi de promovare în ţara noastră cu cele ale altor ţări se observă că suntem în „dezavantaj". Ceea ce alocă România nu reprezintă decât 15,76% din bugetul propus de Spania şi 27,53% din cel al Greciei, ţări cu adevărată vocaţie turistică, a căror popularizare nu ar impune asemenea eforturi financiare remarcabile;

- amplificarea reţelei birourilor de turism româneşti în străinătate, care au înregistrat o tendinţă de reducere sistematică. Cu excepţia biroului înfiinţat în RFG, la Düsseldorf (cel de-al doilea din această ţară) în ultimii cinci ani nu s-a făcut nici „o implantare", ba mai mult, au fost desfiinţate două din cele existente la Budapesta şi Belgrad. În condiţiile actuale când în rândul ţărilor cu pondere însemnată în turismul nostru internaţional se înscriu ţări ca Finlanda, Grecia, Franţa etc.; când a crescut numărul centrelor de proveniencă a turiştilor, extinzându-se această arie la pieţe netradiţionale (japoneză, latino-americană, australiană) când problemele promoţionale s-au complicat mult, reţeaua birourilor de turism în străinătate, încadrarea lor cu personal şi dotarea cu fonduri valutare se dovedesc tot mai insuficiente pentru susţinerea ofertei româneşti pe piaţa externă;
- participarea la târguri, expoziţii, simpozioane, manifestări ştiinţifice şi comerciale promoţionale;
- orientarea spre alte eşantioane de consumatori decât cele tradiţionale (studiile de piaţă au indicat necesitatea susţinerii ofertei româneşti în rândul familiilor relativ tinere 30-40 ani, cu copii de 2-14 ani, care s-a dovedit a fi segmentul pieţei vest-germane cel mai „permeabil" relativ la vacanţele în România).

În cele ce urmează vom schiţa câteva propuneri de valorificare intensivă a potenţialului turistic al ţării noastre pentru tipurile de turism tradiţionale, care ne-au adus consacrarea.

a) Pentru turismul balneo-climateric

Turismul balnear şi climateric dispune, în ţara noastră de resurse de mare valoare. Dacă din punct de vedere al „materiei prime" ne situăm pe o poziţie privilegiată, nu acelaşi lucru putem aprecia la adresa „produsului finit", şi aceasta datorită serviciilor de cazare, masă, agrement şi, într-o oarecare măsură a celor medicale, ce nu întrunesc parametri calitativi ai exigenţelor

turiştilor. Baza de tratament deşi deserveşte un apreciabil număr de curanți nu utilizează, cu judiciozitatea cuvenită, resursele naturale – factori de cură – utilizate.

Ținând cont de faptul că multe instalații sunt uzate, efectele benefice ale acestei activități nu se situează la nivelul celor scontate. Personalul medical, îndeosebi cel mediu, nu posedă întotdeauna cunoştințe corespunzătoare de limbi străine, lucru care face anevoioasă comunicarea cu pacienții, îngreunând astfel derularea prestațiilor. În serviciile de alimentație publică, meniurile nu sunt întotdeauna în concordanță cu procedurile şi dietele impuse de necesitatea ameliorării stării de sănătate a turiştilor.

O altă problemă spinoasă este aceea a agrementului în aceste stațiuni, unde vacanțele au fost presupuse ab initio ca adresându-se oamenilor suferinzi.

În sensul celor expuse mai sus, formulăm câteva sugestii de amplificare a turismului de tip balnear şi climateric:

- adăugarea la paleta tratamentelor existente a unor proceduri cum ar fi: acupunctura, presopunctura, yoga, concomitent cu derularea unor cursuri de inițiere a turiştilor în desfăşurarea individuală a unor astfel de activități;
- introducerea procedurilor incluzând valorificarea produselor apicole naturale: mierea, polenul, lăptişorul de matcă, sau de sinteză de tip „Apilarnil" , în domeniul cărora România deține supremația pe plan mondial; amplificarea tratamentelor bazate pe nămolul sapropelic, şi preparatelor acestuia;
- exploatarea mai susținută a peşterilor, nu atât din punct de vedere estetic, cât din perspectiva tratamentelor subterane, cu rezultate benefice în tratamentele afecțiunilor coronariene, în hipertensiune arterială sau în vătămări ale aparatului respirator (cazul Slănicului Moldovei fiind deosebit de grăitor în acest sens);
- constituirea unor grupuri de medici specialişti, care să acorde (conform unor tarife fixate în valută) consultații competente de stomatologie, oftalmologie, dermatologie etc., ştiut fiind faptul că în străinătate aceste servicii medicale sunt foarte scumpe;
- extinderea bazelor sportive şi modernizarea dotărilor aferente, inclusiv prin cooperarea cu firme specializate în domeniu din străinătate;
- valorificarea posibilităților de agrement.

b) Pentru turismul de litoral

Litoralul românesc al Mării Negre constituie o destinație de vacanță agreată în mare măsură de turiştii străini, dar, care pe parcursul ultimilor 5-7 ani şi-au diminuat fluxul spre România. Măsura în care dezvoltarea bazei materiale (în special a celei destinate agrementului) şi amplificarea ofertei serviciilor suplimentare va fi împletită cu procesul de perfecționare a pregătirii

cadrelor şi de ridicare a competenței lor profesionale va determina plasarea acestui tip de turism într-o sferă de interes sporit – garanție a obținerii unor rezultate valutare concludente.

- O primă direcție de acțiune ar fi ridicarea standardului ofertei la serviciile de cazare şi alimentație publică. Este cunoscut faptul că, în prezent, mai mult de 90% din locurile de cazare de pe litoral – puse la dispoziția turismului internațional – sunt de categoria I sau lux, dar condițiile sunt inferioare categoriei de încadrare. Aceasta (la care s-au adăugat şi alte elemente) a dus la restrângerea „audienței" României pe piața RFG – principalul partener valutar pentru turismul nostru internațional – cu aproape 50%, astfel încât țara noastră s-a situat pe ultimul loc în clasamentul ofertanților europeni, de turism. Faptul este cu atât mai grăitor cu cât ne plasăm la o distanță apreciabilă de penultima clasată – Bulgaria – a cărei ofertă preponderentă o constituie (ca şi în cazul nostru) tot litoralul Mării Negre.

Un prim element care s-ar impune a fi semnalat aici este reclasificarea unităților (îndeosebi celor destinate turismului internațional) în concordanță cu normele sistemului încadrării pe „stele" (ştiut fiind faptul că Ungaria, Bulgaria, Iugoslavia, sau Polonia au recurs de mult la aceasta). Un hotel de 4 sau 5 stele – categorii ce oferă garanția unor servicii de bază şi suplimentare ireproşabile – apare ca punct de atracție o clientelă cu venituri ridicate lucru care coroborat cu lărgirea gamei de prestații tarifate, în funcție de gradul lor de complexitate ar face ca turismul românesc să iasă din categoria celui ieftin şi să se înscrie în grupa celui mediu. În plus s-ar putea constitui lanțul hotelurilor româneşti – înscris în cele internaționale – şi ar exista premisele construirii, în cooperare cu firmele specializate, a unor edificii hoteliere cuprinse în rețelele lor (Intercontinental, Hyatt, Sheraton etc.).

- O a doua referire poate fi făcută la baza materială a agrementului. La o capacitate de cazare de 155.082 locuri, baza de agrement cuprinde doar 3 bowlinguri, 18 videodiscoteci, 329 de jocuri mecanice şi 25 de baze nautice (pentru a nu enumera decât pe cele mai accesibile dintre ele). Un sondaj efectuat a relevat faptul că un bowling este vizitat zilnic în sezon de 51.687 turişti, cifră accesibilă mai degrabă unui stadion decât unei incinte de dimensiuni normale. Desigur, calculul este puțin forțat, dar el nu dovedeşte altceva decât insuficiența bazei de agrement, mai ales pe fondul existenței unui procent de 80% din instalații în stare de casare.

Se impune diversificarea ofertei de agrement nautic în special a croazierelor pe Marea Neagră, precum şi pe mare – Dunăre, inclusiv prin combinarea traseelor româneşti cu destinații externe: porturile elene, Sevastopol etc., ceea ce presupune o dotare corespunzătoare cu iahturi şi ambarcațiuni de croazieră, ce pot fi puse la dispoziție inclusiv individual, pe valută.

Se cuvine să mai facem o subliniere legată de facilitățile tarifare. În prezent în țara noastră se oferă în mod gratuit cazarea pentru copiii până la 10 ani în perioadele de extra-sezon şi tratamentul cu „Gerovital" – ofertă mult prea modestă, față de ceea ce pun la dispoziție alte țări. În acest context, raliindu-ne tendinței internaționale ar trebui să includem în categoria gratuităților: cursuri de inițiere la înot, wind-surf şi alte sporturi nautice; practicarea tenisului, minigolfului pe terenurile aferente hotelurilor, discoteca, degustări de vinuri etc. Aceste gratuități ar putea fi compensate din punct de vedere financiar de diversificarea barurilor de noapte, a specificului restaurantelor, de reprofilare a cazinoului din Constanța, într-adevăr pe vechea lui destinație, suplimentarea ofertei de întreținere şi reparare a autovehiculelor etc.

Pe linia cooperării cea mai eficientă şi imediată ar fi cea cu Bulgaria, care ar aduce efecte benefice de ambele părți. În prezent, conlucrarea cu partenerul menționat cuprinde doar oferta unor excursii de o zi, dar poate fi extinsă prin organizarea comună a unor sejururi care să includă pe teritoriul României excursii în zona de artă feudală a Moldovei şi în nordul Transilvaniei.

c) Pentru turismul în Delta Dunării

Unicitatea şi frumusețea cadrului natural conferă Deltei Dunării valențe turistice deosebite, care nu s-au constituit însă într-un focalizator al unei activități turistice intense. Sunt integrate circuitului numai anumite zone, pentru o durată scurtă (de una sau două zile, cu plecare din stațiunile litoralului), constituind doar rareori obiectul unor sejururi mai îndelungate.

Beneficiind de 2018 locuri de cazare, 9833 locuri în alimentația publică şi de posibilitatea de acces conferită de 2 nave, 5 hidrobuze şi 10 şalupe, delta concentrează vizitatori, cu deosebire români, doar 30% din ansamblul turiştilor fiind străini.

Pornindu-se de la necesitatea valorificării depline a resurselor naturale ale Deltei Dunării ar fi oportună înființarea unor parcuri naturale în zona fluvială şi maritimă a compleului lagunar Razelm-Sinoe, cuprinzând şi zonele Sulina, Sf. Gheorghe, grindul Petrişor-Portița.

Pentru ca progresele de dezvoltare turistică şi antrenare în circuitul internațional să fie puse în aplicare cu cea mai mare rigurozitate s-a recurs la zonarea Deltei[1] astfel:

- Prima zonă, situată la nord de brațul Sulina, având ca importante centre de potențial turistic Tulcea şi Maliuc oferă posibilitatea unei activități susținute pe întreaga durată a anului. Cuprinzând şi zona periurbană a oraşului Tulcea, vizitele pot fi realizate pe o durată scurtă (cu plecare de pe litoral) sau medie, favorabilă în acest sens fiind rețeaua de lacuri şi canale naturale propice transportului turistic.
- Zona a doua este plasată la nord de brațul Sulina, (incluzând localități precum Crişan şi Mila 23) şi prezintă interes, în primul rând,

[1] *Nițu, M., Turismul în Delta Dunării, Editura Sport - Turism, 1982.*

prin valoarea biotopului situat în sectorul Matița – Merhei – pădurea Letea, favorabile turismului profesional (de cercetare ştiințifică).

- Zona a treia ocupa partea estică a Deltei; cuprinsă între brațele Sulina şi Sf. Gheorghe, care, prin includerea lacurilor Lumina, Roşu, Roşuleț etc. este favorabilă dezvoltării turismului de pescuit, precum şi cel legat de sporturile nautice.
- A patra zonă cuprinde ca principale centre de dispersie localitățile Crişan şi Murighiol, incluzând un areal cu multiple posibilități de favorizare a diferitelor forme de turism.
- Ultima zonă, a cincea, include zona sudică a brațului Sf. Gheorghe, având ca punct focalizator localitatea Jurilovca. Interesul turistic este generat de peisajul din zona Razelm – Perişor – Periteasca, cu valoare floristică şi faunistică deosebită, dar şi de posibilitatea includerii în circuit a plajelor atât de adecvate agrementului şi helioterapiei precum: Sulina, Portița, Tuzla.

Valorificarea eficientă a resurselor Deltei Dunării nu se poate face în afara unor preocupări deosebite în domeniul creării unei rețele de comunicații adecvate şi a unei dotări corespunzătoare cu mijloace de transport moderne, cu grad redus de poluare. Ar fi util crearea unei legături maritime între Constanța şi Sulina – Sf. Gheorghe precum şi între Constanța şi Portița-Perişor – Sf. Gheorghe – Sulina. Existând acest tip de legături ar putea fi organizate cu succes croaziere pe Marea Neagră conjugate cu vizitarea deltei, fapt ce ar determina şi un alt avantaj: evitarea parcurgerii deltei în dublu sens.

Sejururile de durată în această zonă ar putea fi, susținute prin organizarea unor cursuri de vânătoare şi pescuit, de ornitologie, botanică şi biologie, pentru care există condiții propice.

Se remarcă, de asemenea, posibilitatea stimulării excursiilor pe itinerariul: Viena – Bratislava – Budapesta – Belgrad – Porțile de Fier – Giurgiu – Cernavodă – Galați – Brăila – Tulcea – Delta Dunării, care ar antrena şi zona la care ne-am referit până acum, într-un flux de interes al turismului internațional.

d) Pentru turismul montan

Deşi darurile naturale româneşti sunt propice derulării acestei forme de turism – prin drumeții, sporturi de iarnă, odihnă etc. – baza materială şi serviciile oferite fac ca țara noastră să nu intre în competiția destinațiilor de acest tip. Din punct de vedere structural, ponderea covârşitoare aparține turiştilor români.

Baza materială este deficitară îndeosebi sub raportul dotării pentru sporturile de iarnă, care este incomparabilă atât cu cele ale altor țări europene, cât şi în plan mondial. România dispunea de 42 instalații de transport pe cablu (teleschi, telescaun, telecabină), față de 3.005 în Austria, 1456 în Elveția, 2247 în Franța, 1624 în RFG, 1942 în Italia şi 400 în Cehoslovacia.

De asemenea, remarcăm lipsa din oferta noastră a unor servicii indispensabile bunei desfăşurări a activității sportive de performanță ridicată, lipsa serviciilor de reparare şi recondiționare a materialului sportiv, lipsa facilităților pentru începători în domeniul patinajului, schiului sau bobului.

Câteva direcții de revigorare a turismului montan şi creştere a adresabilității lui la piața internațională de profil ar fi:

- modernizarea pârtiilor existente şi amenajarea altor noi (propice schiului alpin) cu grad ridicat de dificultate, precum şi întreținerea şi marcarea traseelor de schi fond şi pentatlon modern;
- creşterea volumului şi ameliorarea structurii mijloacelor de transport pe cablu;
- instituirea unor cursuri de învățare sau perfecționare a cunoştințelor în domeniul sporturilor de iarnă, sub îndrumarea unor cadre specializate;
- hotelurile mai îndepărtate de locurile de practicare a sportului ar trebui să beneficieze de mijloace de transport, care să asigure accesul turiştilor spre şi dinspre destinațiile respective. Tot aici ar fi de remarcat necesitatea dotării spațiilor de cazare cu bază proprie de recuperare fizică şi agrement, care să includă: piscină, cabine de masaj şi acupunctură, sală de gimnastică (inclusiv recuperatorie). Turiştii ar putea, de asemenea, să urmeze cursuri intensive de prim-ajutor, pentru a putea fi evitate complicațiile date de diverse accidentări.

Pe fondul transpunerii în practică şi a măsurilor creionate în paginile de față, se apreciază amplificarea efectelor de ordin economic şi social pe care turismul internațional românesc le propagă asupra întregii dezvoltări economice a țării. Se apreciază astfel că, pe temeiul creşterii competitivității şi penetrării produsului turistic românesc pe noi şi noi piețe, al consolidării celor deținute deja, se va amplifica numărul turiştilor ce ne vor vizita țara, sporind astfel încasările valutare din turism şi crescând aportul acestei ramuri la balanța de plăți externe. Alte rezonanțe de ordin economic sunt legate de impulsul favorabil asupra unor ramuri economice cu care intră în contact (agricultura, industria alimentară, industria uşoară, industria construcțiilor etc.), inclusiv de stimularea micii industrii şi meşteşugurilor (al căror obiect de activitate îl constituie fabricarea produselor de artizanat, atât de apreciate ca suveniruri). Pe plan ecologic, activitatea turistică va trebui să inducă protejarea mediului ambiant, a resurselor naturale, dar şi antropice, educarea consumatorului produsului turistic, în spiritul acestor deziderate.

INSTITUTUL NAȚIONAL
DE
CERCETĂRI ECONOMICE

PROBLEME ECONOMICE
NR. 30/1990

- săptămânal de informare economică -

**CENTRUL DE INFORMARE
ŞI DOCUMENTARE ECONOMICĂ**
BUCUREŞTI

SUMAR

AGRICULTURA

INSTITUTUL DE ECONOMIE MONDIALĂ

Piața produselor agroalimentare în țările est-europene (Cornelia PĂUNESCU)..... 483

Mutații în structurile agricole în țările est-europene în perioada 1980-1990 (Cornelia PĂUNESCU)..... 490

PRIORITĂȚI ÎN ECONOMIA ROMÂNEASCĂ

INSTITUTUL DE ECONOMIE MONDIALĂ

Idei privind strategia dezvoltării construcției de maşini în România (Teodor GALETEANU, Ovidiu-Liviu OLARU, Octavian STOICESCU, Aurelian RĂDULESCU, Ion ENACHE, Alexandrina ION, Gheorghe MATEI)..... 495

PUNCTE DE VEDERE – PRIVATIZAREA

CENTRUL DE INFORMARE ŞI DOCUMENTARE ECONOMICĂ 510

Umbrele privatizării – o discuție cu prof.ing. Zdenek HABA (Romanița GÂDINCEANU)..... 510

INSTITUTUL DE ECONOMIE MONDIALĂ

PIAȚA PRODUSELOR AGROALIMENTARE ÎN ȚĂRILE EST-EUROPENE

Cornelia PĂUNESCU

I. Situația economică

Şase țări est-europene analizate într-un studiu realizat în 1989 de Centrul francez de comerț exterior – Bulgaria, Ungaria, Polonia, R.D. Germană, România, Cehoslovacia – au o populație totală de circa 113 milioane locuitori, iar împreună cu URSS reprezintă o piață de circa 400 milioane persoane. Cu titlu comparativ, se relevă că Piața Comună cu cele 12 țări membre are o populație de 320 milioane locuitori.

De peste 40 ani aceste țări est-europene se caracterizează printr-o economie planificată centralizat. Actuala lor situație economică şi comercială este foarte instabilă din următoarele motive:

- agricultura handicapată prin colectivizare, în general cu rezultate fără performanță;
- un echipament industrial învechit;
- o absență cvasitotală a unei infrastructuri moderne: transporturi neorganizate, rețele de distribuție, circuite de finanțare;
- posibilități reduse de împrumut, fie din cauza insolvabilității, fie, în cazul unui împrumut nou, de potențialul slab de export: produse de calitate inferioară, rețele de export cel mai adesea inexistente;
- administrația inadaptată funcționării statului în economia descentralizată.

Aceste țări, constatând eşecul sistemului în care funcționau, s-au angajat în liberalizarea economiei lor în scopul trecerii la economia de piață.

Structura acestor 6 țări este foarte diversificată: dacă industria asigură minim 40% din PIB al acestor țări, ponderea agriculturii variază foarte mult (între 12-16% în R.D. Germană, Polonia, România şi Cehoslovacia şi 27% în Bulgaria). Populația ocupată în agricultură diferă şi ea: 11% în R.D. Germană, 29% în România şi 30% în Polonia.

Cele 6 țări studiate şi-au definit sectoarele prioritare de dezvoltare a economiei. Sectorul agroalimentar se află pe primul loc în Ungaria şi Polonia, în timp ce biotehnologiile sunt bine reprezentate în aceste 2 țări, dar şi în R.D. Germană.

Ritmul de trecere la economia de piață nu este acelaşi în toate țările: se pare că Polonia devansează celelalte țări ca urmare a declarației făcute de guvern că de la 1 ianuarie 1990 trece la economia de piață; Cehoslovacia şi Ungaria doresc să treacă la liberalizarea economiei cât mai rapid.

În ultimii ani, crearea de societăți mixte a ilustrat şi mai mult aceste diferențe: existau la finele anului trecut 630 societăți mixte în Ungaria şi 256 în Polonia, câte una în România şi Bulgaria şi niciuna în R.D. Germană.

Experții economici şi financiari occidentali au stabilit un clasament al țărilor est-europene după riscurile pe care le reprezintă:

- pe primul loc se situează R.D. Germană cu cele mai puține riscuri ca urmare a apropierii de RF Germania;
- pe locul al doilea sunt amplasate Cehoslovacia şi Ungaria; prima este cert handicapată prin inserția sa în comerțul internațional şi de existența unei industrii grele învechite, dar nivelul datoriei externe este în limite acceptabile; Ungaria are o datorie grea, dar a ştiut de mai mulți ani să-şi deschidă economia țărilor occidentale;
- celelalte 3 țări – Polonia, Bulgaria şi România sunt considerate ca cele mai riscante din motive variate. Polonia, în ciuda ajutorului acordat de comunitatea internațională, este mult handicapată de povara datoriei sale externe şi de deficiențele în dezvoltarea industriei. Bulgaria nu are tradiție ca exportatoare, iar datoria sa externă a început să crească vertiginos după 1987. România este cea mai puțin îndatorată, însă autoritățile române vor trebui să mărească consumul intern la un nivel normal ceea ce va antrena majorarea importurilor şi angajarea de noi datorii externe.

Agricultura

Schimbările economice şi politice care au loc în prezent în țările est-europene vor modifica în mod cert şi aspectul agricol european. Agricultura este un sector important al economiei naționale în majoritatea acestor țări şi, îndeosebi, în Polonia şi România unde o treime din populație este ocupată în acest sector. Însă această agricultură are performanțe slabe şi, de aceea, ea figurează printre prioritățile țărilor respective. Dacă reformele preconizate vor da rezultate şi datorită cooperării cu țările occidentale, atunci handicapul va dispare şi agricultura acestor țări va putea să reducă dependența alimentară externă (cazul Poloniei), dar şi să sporească exportul lor către țările occidentale (cazul Ungariei, Bulgariei, României).

Randamentele principalelor culturi agricole ale țărilor est-europene variază mult. Randamentul la grâu este de 30 chintale/ha în Polonia şi 37 chintale/ha în Bulgaria, comparativ cu circa 60 chintale/ha în Franța şi 54 chintale/ha în Ungaria. Randamentul la cartofi este de 10 tone/ha în Bulgaria față de 30 tone/ha în Franța. Ceea ce lipseşte majorității țărilor est-europene sunt:

- preţurile stimulative;
- îngrăşăminte în cantităţi suficiente;
- seminţe de bună calitate;
- produse fitosanitare;
- instalaţii pentru irigare şi drenare;
- material agricol mic;
- ambalaje mai solide şi mai adecvate.

Sectorul din avalul agriculturii (stocare, transport, distribuţie, prelucrare) reclamă, de asemenea, reforme urgente. Pierderile de cereale şi lapte în timpul stocării şi distribuţiei ating 20-30% din producţie, uneori chiar mai mult.

Într-o prima perioadă, estimată de experţi la câţiva ani, ţările est-europene vor fi obligate să recurgă într-o mai mare măsură la importuri pentru satisfacerea cererii sporite a populaţiei. Acesta va fi de altfel unul din factorii determinanţi în reuşita reformelor întreprinse. CEE va profita mai puţin de această situaţie deoarece posibilităţile actuale de export sunt reduse ca urmare a politicii comunitare de diminuare a producţiei. În schimb, SUA va profita mai mult; conform previziunilor Departamentului American al Agriculturii, exporturile de produse agricole către ţările est-europene ar putea spori cu 20% în 1990, atingând 480 milioane dolari. Aceste exporturi vor fi constituite în special din cereale (85 milioane dolari), animale (120 milioane dolari), oleaginoase (85 milioane dolari).

*

* *

În concluzie, deşi agricultura acestor ţări prezintă unele caracteristici comune, totuşi situaţia diferă de la o ţară la alta:

- Suprafaţa agricolă este mare în Polonia (18,8 milioane ha) şi România
  (15 milioane ha); în celelalte 4 ţări este de circa 6 milioane ha.
- Populaţia agricolă reprezintă circa 30% din populaţia activă în Polonia şi România, 18% în Ungaria, 17% în Bulgaria, 14% în Cehoslovacia şi 11% în R.D. Germană.
- Ponderea agriculturii în PIB este importantă în Bulgaria (27%) şi mică în
  R.D. Germană (12%); în celelalte 4 ţări ea variază între 15-19%.
- În timp ce Polonia şi R.D. Germană au o agricultură tipică nord-europeană (grâu, sfeclă de zahăr, cartofi), ţări ca România şi Bulgaria au o agricultură de tip meridional (porumb, viţă de vie, fructe şi legume). Ungaria poate fi considerată ca intermediară.

Gradul de colectivizare a pământului este foarte diferit: în Polonia 3/4 din terenurile agricole sunt în proprietate privată; în alte ţări sectorul privat nu reprezintă decât 5-10% din suprafaţa agricolă. Ca rezultate însă, raporturile sunt diferite: în Bulgaria şi Ungaria, de exemplu, gospodăriile particulare

reprezintă cel mult 10% din suprafața agricolă, însă ele asigură circa 25% din producția agricolă totală.

- În majoritatea țărilor est-europene, producția vegetală de bază provine din exploatațiile mari (ferme de stat şi cooperative) în cadrul unui sistem de producție cvasiindustrial. Acest lucru este valabil pentru Ungaria, Bulgaria, Cehoslovacia. În Cehoslovacia, suprafața medie a fermelor de stat este de 6100 ha, iar a cooperativelor – 2600 ha. Zootehnia este concentrată în România în mari complexe agroindustriale integrate, însă în alte țări ca Bulgaria se practică în ferme de suprafață relativ mică. Producțiile specializate, ca fructele şi legumele, sunt cel mai adesea realizate în gospodării mici. Două treimi din producția de fructe în Ungaria din gospodăriile mici, iar în Bulgaria procentul este de circa 50%.

Industria alimentară

Dezvoltarea industriei agroalimentare a țărilor est-europene nu a atins rezultatele scontate. În ultimul deceniu, ritmul de creştere al acesteia a fost net inferior celui înregistrat pe ansamblul industrial, cu excepția Ungariei. Acest fenomen s-a materializat în diminuarea acestei ramuri în industria țărilor respective (în 1987 ponderea era de 21% în Bulgaria, 20% în Polonia, 15% în R.D. Germană, 14% în Ungaria şi Cehoslovacia şi 11% în România), fiind însoțită de o scădere a numărului personalului angajat. Totuşi, mai multe țări (Ungaria, Polonia, Cehoslovacia) declară acest sector ca prioritar. Această industrie suferă enorme carențe în domeniul dotării cu maşini şi utilaje moderne. În funcție de sector şi de țară, jumătate sau chiar mai mult din utilajele existente pot fi considerate ca uzate fizic şi moral (în unele țări n-au mai fost modernizate în toată perioada postbelică). Aceasta este de exemplu cazul a 2/3 din utilajele existente în sectorul uleiurilor şi grăsimilor în Cehoslovacia. Calitatea mediocră a ambalajului şi condiționării stau la baza unor pierderi importante, cum este cazul Bulgariei (recipiente cu închidere neermetică, fragilitate excesivă a pungilor de plastic pentru lapte şi produse congelate). În multe țări, condiționarea defectuoasă (cartoane deformate, etichete dezlipite) alterează imaginea de marcă a produsului.

Deşi s-au înregistrat unele progrese, totuşi industria alimentară rămâne sectorul cel mai puțin dezvoltat din ansamblul activităților agroalimentare. Numeroase produse sunt încă deficitare pe piață, precum: brânzeturi şi alte produse lactate, uleiuri vegetale, conserve şi mâncăruri preparate, produse de cofetărie, mezeluri de bună calitate şi, în special, produse dietetice şi alimente pentru copii.

În unele țări ca Ungaria are loc crearea de unități prelucrătoare mai mici, mai suple, mai uşor de girat. În acelaşi timp, societățile de stat sunt în curs de privatizare în această țară.

Rețeaua de distribuție alimentară

Distribuția alimentelor se efectuează prin circuite în funcție de țară şi de produse.

În Bulgaria există 4 tipuri în rețeaua de desfacere cu amănuntul:

- magazine de stat care depind de un minister (comerț interior);
- lanțuri de magazine subordonate cooperativelor;
- magazine specializate care distribuie produsele unei organizații economice;
- piețe libere în care vânzătorii sunt fie producătorii individuali (în principal pentru legume, fructe, produse animale, horticultură, apicultură), fie cooperativele care vând la prețul pieței.

În Ungaria, magazinele de stat sunt predominante, dar se dezvoltă şi sectorul cooperatist, însă cel particular este încă incert, cu excepția unor centre de vânzare, girate direct de producători.

Situația este aproape asemănătoare în R.D. Germană unde rețeaua comerțului cu amănuntul aparținând statului este preponderentă.

În Polonia coexistă 3 sectoare: de stat, cooperatist, particular, însă cel de stat nu este preponderent reprezentând numai 16% din volumul desfacerilor, față de 66% cel cooperatist şi 18% cel privat. Marile organizații de producție specializate pe filiere (ca HORTEX pentru fructe şi legume, Uniunea cooperativelor de lactate pentru produsele lactate) au propria rețea de magazine. În majoritatea țărilor est-europene există magazine numite „export interior" (PEWEX şi BALTONE) care vând produse pe devize turiştilor străini şi altor persoane. Aceste magazine se vor închide la finele anului 1990. În România, Departamentul Ministerului Comerțului Interior controlează ansamblul rețelei de distribuție a produselor alimentare, iar în Cehoslovacia distribuția alimentelor se face de către sectorul de stat şi cel cooperatist.

Schimburile comerciale

Soldul balanței comerciale a schimburilor cu produse agroalimentare este excedentar în 4 din cele 6 țări est-europene: puternic excedentar în Ungaria, excedentar dar în reducere constantă în ultimii ani pentru Bulgaria, uşor pozitiv în România, iar în Polonia tinde către un echilibru după mulți ani de deficit. Celelalte 2 țări – Cehoslovacia şi R.D. Germană au un sold negativ, mai accentuat în cazul celei din urmă.

O caracteristică a schimburilor lor comerciale cu produse agroalimentare constă în locul preponderent ocupat de achiziție URSS. Dintre toate țările occidentale, relații dezvoltate au întreținut cu CEE, SUA, Canada, Japonia, Austria, Elveția, Finlanda şi Suedia. SUA este de departe cel mai mare exportator de produse agroalimentare în țările est-europene, în special în URSS şi Polonia.

Necesarul de produse agroalimentare

Țările est-europene care încearcă să-şi asigure autoaprovizionarea cu alimente de bază, nu intenționează încă să-şi utilizeze rezervele de devize pentru importul acestora. Polonia face excepție cu importante achiziții de cereale din occident.

Aceste țări încearcă să-şi limiteze importurile la 2 tipuri de produse:

- importuri pentru producția agricolă: alimente pentru animale, animale de reproducție, semințe;
- produse exotice: citrice, fructe tropicale,cacao, cafea;

La acestea se adaugă, într-o măsură mult mai mică, alimentele de lux pentru vânzarea în devize (vin şi băuturi alcoolice). Țările respective vor importa sporadic cereale, carne de porc şi de bovine, uleiuri vegetale, lactate.

Necesarul de instalații şi echipamente

Necesitățile exprimate de conducerea actuală din țările est-europene acoperă o gamă largă de proiecte atât în agricultură cât şi în industria alimentară.

Industria alimentară a acestor țări este foarte handicapată de lipsa maşinilor şi utilajelor moderne.

În Bulgaria, proiectele de ameliorare şi dezvoltare se referă la majoritatea sectoarelor agricole şi alimentar; în această țară, în care agricultura reprezintă 27% din PIB, factorii de decizie se orientează către diversificarea gamei de echipamente necesare asigurării producției. Astfel:

- producția vegetală (silozuri de cereale, maşini, mic material de cultură, material viti-vinicol, sere legumicole şi horticole etc.)
- producția animală (material avicol, alimente compuse, material de inseminare artificială etc.);
- industrie prelucrătoare (conserve de legume şi fructe, fabricarea sucurilor, mâncăruri congelate, brânzeturi etc.);
- ambalaj şi distribuție (crearea unui lanț de fast-food pentru produse avicole).

Acelaşi lucru este valabil şi pentru Ungaria care doreşte să-şi amelioreze productivitatea întregului sector agroalimentar, dar acordă o atenție deosebită factorilor de producție: îngrăşăminte, produse fitosanitare, irigații, drenaje, alimente pentru animale. În cadrul industriei alimentare, prioritățile se orientează spre sacrificarea şi tranşarea păsărilor, producerea conservelor de fructe şi legume, industria lactatelor.

În Polonia, prioritățile sunt în majoritatea sectoarelor agroalimentare; investițiile sunt destinate atât marilor unități productive de stat şi cooperatiste, cât şi celor de dimensiuni mai mici, private. Proiectele actuale au în vedere: sectorul prelucrării zahărului (economie de energie, stații de epurare, silozuri pentru melasă, condiționarea zahărului), uleiului de rapiță (rafinare, condi-

ționare), mezelărie (utilaje pentru secții mini), lapte (construcția şi echiparea unităților mici), produse de panificație, prelucrarea cartofilor (producția de amidon).

În R.D. Germană, sectoarele prioritare sunt: maşini agricole (în special de recoltat), sectorul carne (uzine integrate de sacrificare şi prelucrarea cărnii), brânzeturi.

România pune accentul pe sectorul carne (linii complete de sacrificare, ambalare şi condiționare), sectorul avicol (incubatoare, linii automate de alimentare), creşterea porcinelor şi utilaj de laborator; alte proiecte sunt prevăzute în prezent pentru alte sectoare: lactate (lapte pentru copii, iaurt cu pulpă şi arome de fructe, brânzeturi, valorificarea lactoserumului), legume şi fructe (condiționarea fructelor şi legumelor proaspete, paletizare, construirea camerelor de refrigerare, transformarea în conserve şi sucuri), inseminarea artificială a bovinelor.

În Cehoslovacia, se acordă prioritate tehnicilor de ambalare şi condiționare din toate sectoarele alimentare, dar mai ales în industria laptelui, a conservelor de legume şi fructe, a băuturilor şi dulciurilor.

Țările est-europene au precizat că sunt interesate de orice formă de cooperare şi au următoarele scopuri:

- ameliorarea aprovizionării pieței interne fără a mări cheltuielile valutare;
- dezvoltarea exporturilor de produse alimentare generatoare de devize.

Această cooperare se poate face sub forma transferului de tehnologie şi/sau a producției realizate prin societăți mixte pe teritoriul țărilor respective. Având în vedere evoluția actuală a acestor țări, crearea de mici ateliere pilot în cooperare cu firme străine pare a fi forma cea mai adaptată unor schimburi durabile şi rentabile. În unele țări (ca de exemplu, România), agricultura şi industria alimentară au mai multă nevoie de asistență în materie de organizare, gestiune şi comercializare a produselor agroalimentare.

MUTAȚII ÎN STRUCTURILE AGRICOLE ÎN ȚĂRILE EST-EUROPENE ÎN PERIOADA 1980-1990

Cornelia PĂUNESCU

Tentative de reforme în anii '80

Modificările politice din țările est-europene vor antrena evident schimbări profunde în structurile economice ale acestor țări; în acest cadru, sectorul agricol va fi fără îndoială unul din primele care a cunoscut sfârşitul politicii comuniste în domeniul agriculturii. În unele din aceste țări, ca de exemplu URSS, agricultura este încă incapabilă să satisfacă cererea internă şi să furnizeze materia primă industriei alimentare. Nivelul insuficient al producției agricole, în special al furajelor, a obligat aceste țări să recurgă la importuri costisitoare care au generat deficite importante ale balanței comerciale în RDG, Cehoslovacia şi Polonia. Chiar şi Ungaria şi Bulgaria care au fost exportatoare nete de produse agroalimentare se confruntă cu dificultăți serioase în acest sector capital al economiei naționale.

Această deficiență economică a determinat autoritățile acestor țări să întreprindă reforme care, fără să înlăture cauzele structurale radicale, au avut totuşi ca scop înlăturarea sistemului de economie planificată centralizat. După cum rezultă din tabelul următor ponderea sectorului privat în deținerea suprafețelor arabile este foarte mare în Polonia şi cea mai scăzută în RDG.

Bulgaria: o politică de „descentralizare administrativă”

La finele anului 1989, situația agriculturii a fost următoarea: cca 88% din terenurile agricole aparțineau întreprinderilor agricole de stat denumite complexe agroalimentare la care au fost anexate o serie de unități de cercetare şi învățământ. Restul de 12% aparține sectorului privat.

Modificările cele mai importante care au survenit în gestiunea şi statutul acestor complexe s-au concretizat în numeroase fuziuni între unitățile agricole de stat şi formele colective. Această tendință de concentrare a dus la constituirea de unități mari care integrează activități agroalimentare. Aceste complexe dețin în medie fiecare 11000 ha teren agricol şi utilizează cca 2800 muncitori.

Ponderea sectorului privat în agricultura țărilor est-europene în 1975[x)] şi 1985

-procente-

	Anul	Bulgaria	Cehoslovacia	R.D.G.	Ungaria	Polonia	România
Suprafața arabilă (1)	1985	(12)13	(5)3	(9)9	(15)13	(80)77	(14)14
Producția agricolă globală	1985	(…)25	(13)10	…	(31)34	(80)78	…
Grâu	1985	(1)3	(3)2	…	(3)3	(81)70	(1)3
Porumb	1985	(28)40	(16)9	…	(29)21	(23)38	(20)36
Cartofi	1985	(45)53	(25)14	…	(73)78	(95)94	(52)59
Sfeclă de zahăr	1985	(0)0	(0)0	…	(0)5	(81)82	(0)5
Legume	1985	(19)38	(…)40	(7)11	(…)65	(94)92	(43)40
Fructe	1985	(40)41	(…)60	(42)33	(…)63	(94)90	(56)63
Bovine	1985	(20)21	(8)3	…	(30)20	(78)80	(43)40
Porcine	1985	(30)20	(12)9	…	(51)48	(80)73	(30)29
Păsări	1983	(41)36	(35)25	…	…	…	(…)38
Carne	1985	(40)45	(15)15	…	(52)49	(75)75	(46)48
Lapte	1985	(23)27	(12)4	…	(42)26	(87)85	(56)59
Ouă	1985	(47)52	(48)40	(…)36	(69)61	(98)85	(62)57

Notă: x) Cifrele din paranteză corespund anului 1975.

(1) Pentru Ungaria cifrele se referă la suprafața agricolă.

Începând cu anii 1977-1979, Bulgaria a început să remedieze inconvenientele generate de gigantismul acestor unități. În aceşti 2 ani, numărul acestor complexe a sporit de la 143 la 268 iar dimensiunile lor s-au redus net (15568 ha în medie față de 24494 ha anterior). Punerea în aplicare a noului mecanism economic a permis o oarecare autonomie financiară.

În anul 1989, terenurile particulare reprezentau 13% din terenurile agricole. Noile măsuri luate în favoarea acestui sector care asigură 45% din producția de carne, 25% din cea de lapte, 35% din producția de lână şi 50% din cea de ouă vizează compensarea scăderilor înregistrate de producția din sectorul de stat. Una din măsurile menite să stimuleze sectorul privat a fost adoptată în noiembrie 1988 şi a prevăzut extinderea suprafețelor acordate gospodăriilor particulare dacă acestea se angajează să cultive 80% din această suprafață cu cereale şi culturi furajere.

Ungaria: „un model" supus la o grea probă

Baza agriculturii ungare o constituie cooperativele agricole în număr de 1253 şi cele 131 ferme de stat (sau întreprinderi agricole de stat). Aceste unități cultivă împreună 89% din terenurile agricole, din care 75% revine

sectorului cooperatist. În acelaşi timp, gospodăriile auxiliare şi individuale joacă un rol considerabil: în 1989 ele furnizau peste 36% din producția agricolă totală şi aprovizionau piața internă în proporție de 70% la cartofi şi legume proaspete, 55% la struguri, 40% la agricultură. În afară de aceasta, aproape 1,5 milioane familii (4,5 milioane persoane) lucrează în gospodării agricole mici. Aceste gospodării individuale dețin 2,1% din suprafața agricolă şi furnizează cca 1% din producția națională brută. Majoritatea dintre acestea sunt specializate în producția culturilor greu mecanizabile sau în zootehnie. Gospodăriile mici întrețin raporturi strânse cu marile gospodării care le furnizează materii prime de bază, animale de reproducție, pesticide, le închiriază utilaje pentru recoltare şi transport şi se ocupă de comercializarea produselor. Printre măsurile menite să încurajeze gospodăriile care lucrează numai în anumite perioade ale anului se numără exonerarea fiscală de care acestea beneficiază începând cu 1 ianuarie 1987.

Specificul politicii agricole ungare constă în întreținerea unor legături strânse între cele 2 sectoare ale agriculturii (socialist şi particular). Această implicare sporită a sectorului privat în activitățile cooperativelor şi întreprinderilor de stat pentru a le oferi posibilități să prospere datează din 1968, când s-a introdus noul mecanism economic. Hibridizarea progresivă a sectorului socialist cu instrumente proprii economiei de piață şi implicarea pe cât posibilă a sectorului privat în economia națională în anii '80 fiind încurajată de stat care urmărea degrevarea sectorului socialist de unele activități nerentabile.

În cadrul descentralizării, accentul s-a pus pe întărirea autonomiei şi a puterii de decizie atât a cooperativelor, cât şi a întreprinderilor de stat. Astfel, ele pot modifica profilul producției şi pot în paralel să desfăşoare alte activități neagricole fără a avea nevoie de autorizație, ci numai prin informarea ministerului respectiv. Tendința actuală din cooperative de a implica la maximum echipa de conducere s-a reflectat într-un angajament de responsabilitate personală a directorului întreprinderii sau al preşedintelui cooperativei. Aceste elemente au estompat treptat diferențele dintre fermele de stat şi cooperative; de altfel, instaurarea mecanismelor de fuzionare, de exemplu, în cadrul „sistemelor de producție de tip industrial” şi de parteneriat dintre cele 2 tipuri de structuri, a cunoscut o nouă dezvoltare. Dereglarea prețurilor prin instaurarea unei veritabile piețe a capitalului în anii 1988-1989 s-a repercutat şi asupra sectorului agricol: astfel, cooperativele au fost autorizate ca, în colaborare cu o bancă, să emită acțiuni care pot fi cumpărate de persoane private.

Politica de austeritate dusă în prima jumătate a deceniului trecut a însemnat pentru agricultură o agravare a presiunii fiscale, o sporire a dobânzilor la credite, o accentuare a foarfecii prețurilor cauzată de creşterea inputurilor neagricole (utilaje, îngrăşăminte, furaje industriale, energie) afectate la rândul lor de politica restrictivă la import. În anul 1986, guvernul ungar a adoptat o serie de măsuri (reducerea dobânzilor şi taxelor asupra proprietății,

majorarea preţurilor cu amănuntul pentru produse agricole, restructurarea industriei cărnii) care s-au dovedit insuficiente determinându-i pe agricultori ca, în 1989, să solicite majorarea sensibilă a preţurilor de achiziţie ale statului la produsele considerate de ei ca având preţuri inferioare costurilor.

Un alt motiv de nemulţumire pentru agricultorii unguri decurge din situaţia de cvasimonopol a organismelor agricole de stat de comerţ exterior care derulează cca 80% din comerţul exterior cu aceste produse.

Stabilirea din 1988 a unor dobânzi exorbitante (adică 20-25% pentru creditele pe termen scurt) pentru credite a dus la accentuarea stării de nemulţumire ceea ce explică soluţiile de privatizare propuse de Partidul micilor proprietari.

Polonia: un sector privat majoritar

Timp de 40 ani autorităţile poloneze au refuzat să admită rolul determinant jucat de sectorul particular în producţia agricolă: el furnizează 80% din această producţie şi utilizează 3,9 din cei 4,6 milioane de agricultori. Fermierii individuali au fost supuşi unui sistem draconic de livrări obligatorii la preţuri foarte puţin stimulative; ei au avut foarte greu acces la maşinile agricole şi la îngrăşămintele pe care statul le-a rezervat în principal fermelor de stat. Parcelarea terenului s-a accentuat astfel că, în 1987, un procent de 57,2% din cele 2,7 milioane ferme individuale deţineau sub 5 ha. Descurajaţi permanent prin creşterea importurilor care în perioada 1970-1981 s-a situat la 128% (faţă de 58% pentru fermele de stat) şi ameninţaţi de stat cu posibilitatea confiscării terenurilor, agricultorii particulari au investit din ce în ce mai puţin în întreţinerea şi dezvoltarea gospodăriilor. În 1981, cca 50% din familiile de agricultori particulari aveau ca principală sursă financiară venituri de origine neagricolă. În 1981, fermierii particulari au fondat „Solidaritatea rurală" care a tratat cu autorităţile ajungând la semnarea în acelaşi an a acordurilor de la Rzeszew. Prin aceste acorduri guvernul se angaja să majoreze sensibil investiţiile destinate agriculturii, să permită fermierilor particulari achiziţionarea de terenuri suplimentare, să acorde mai multe credite şi subvenţii şi mai ales să garanteze constituţional sectorului privat perenitatea şi mijloacele de existenţă.

În iulie 1983, a fost adoptat amendamentul constituţional care garanta o existenţă juridică sectorului privat. Ca şi sectorul socialist, sectorul particular a căpătat dreptul de acces la maşini agricole, la investiţii (din care partea consacrată sectorului privat s-a majorat de la 34% în 1980 la 56% în 1982) ceea ce a determinat o creştere rapidă a productivităţii în acest sector şi a creditelor.

Aceste măsuri nu au pus capăt revendicărilor agriculturilor, dovada fiind masa rotundă din aprilie 1989; în acel moment sute de ţărani individuali refuzau să achite livrările de lapte către stat din cauza preţurilor scăzute de

achiziție. Creşterea prețurilor produselor agricole a conținut, şi în ultimii 3 ani, cea mai puternică majorare a prețurilor cu amănuntul (în medie 40%) fiind la începutul anului 1988 în paralel cu majorarea de 48,4% a prețurilor de achiziție de la țărani, însă acestea au fost anihilate de sporirea cu 90% a prețurilor inputurilor agricole. Majorarea cu încă 34% a prețurilor de achiziție în urma negocierilor din 17 aprilie 1989 a fost rapid anulată din cauza spiralei inflaționiste în care se găsea economia poloneză.

Scăderea producției agricole a accentuat penuria de pe piața internă creând o situație deosebit de dificilă atenuată numai de ajutorul alimentar al Comunității Economice Europene.

INSTITUTUL DE ECONOMIE MONDIALĂ

IDEI PRIVIND STRATEGIA DEZVOLTĂRII CONSTRUCȚIEI DE MAŞINI ÎN ROMÂNIA

Teodor GALETEANU, Ovidiu-Liviu OLARU,
Octavian STOICESCU, Aurelian RĂDULESCU,
Ion ENACHE, Alexandrina ION,
Gheorghe MATEI

O trecere în revistă a unora din principalele familii de maşini şi utilaje, ilustrative pentru promovarea exportului românesc de profile permite unele concluzii (prezentate în cele ce urmează).

AUTOTURISME[1]

După patru ani de declin înregistrat la începutul deceniului 9, declin determinat în principal de recesiunea economică prelungită din majoritatea țărilor şi de creşterea prețului petrolului, industria producătoare de autoturisme a marcat, începând cu anul 1984, o tendință de revenire conjuncturală. Relansarea pieței internaționale a autoturismelor a survenit în plin proces de restructurare şi reorganizare a întregului sistem al industriei constructoare de autoturisme.

În ceea ce priveşte ultimul deceniu al acestui secol, se poate estima că cererea solvabilă de autoturisme va înregistra, la nivel mondial, o creştere în ritm lent (de circa 1% anual), pentru a atinge în 1995 nivelul absolut de 36-37 milioane unități fizice şi de circa 40 milioane în anul 2000 (față de 34,4 milioane în 1988). Ritmul redus de creştere a cererii de autoturisme la nivel mondial se explică în special prin gradul înalt de saturare a pieței în țările capitaliste dezvoltate, pus în legătură directă cu creşterea demografică redusă din aceste țări, prin problemele economice (în special cu penuria de lichidități financiar-valutare) cu care se confruntă țările în curs de dezvoltare şi, într-o oarecare măsură, prin capacitatea de producție aflată sub nivelul cererii manifestate în țările est-europene şi în RP Chineză. Țările capitaliste vor continua să dețină ponderi majoritare în ansamblul cererii mondiale, de peste 80%. Cererea de autoturisme ce se va manifesta în țările capitaliste dezvoltate va fi o cerere de înlocuire, potențialul efectiv de mărire a vânzărilor în vederea creşterii parcului diminuându-se.

---

[1] *Teodor GALETEANU.*

Având în vedere importanța construcției de autoturisme pentru economia românească, atât din punctul de vedere al ocupării forței de muncă, ca domeniu cu posibilități de valorificare superioară a materiilor prime şi a materialelor, cât şi ca sursă de devize, considerăm oportună dezvoltarea în continuare a sectorului respectiv urmărindu-se în principal:

Pe termen scurt:

Realizarea autoturismelor în strictă conformitate cu normele impuse de proiectant (chiar cu recurgerea la importuri pentru înlocuirea unor componente a căror tehnologie de fabricație nu este încă pusă la punct în țară). Acest deziderat se impune datorită faptului că la autoturismele româneşti numărul căderilor la piese şi subansamble furnizate de industria orizontală este de peste zece ori mai mare decât media căderilor la autoturismele oferite de alți producători pe piața mondială.

Creşterea randamentului în exploatare a grupului motopropulsor şi a ansamblelor în general, îmbunătățirea proceselor de ardere a motoarelor, reducerea greutății specifice, electronizarea şi reducerea gradului de poluare a mediului.

Creşterea gradului de finisare, diversificarea echipamentelor opționale.

Prevedea de fonduri valutare pentru reclamă, promovarea produselor, marketing etc., echivalente cu cel puțin 5% din valoarea vânzărilor pe devize convertibile.

Pe termen lung:

- Încheierea de acorduri de cooperare în producție cu mari firme străine şi vânzarea autoturismelor, pentru început, prin rețelele acestora de distribuție. În paralel, realizarea unor rețele proprii de distribuție şi service care vor fi pregătite să preia produsele româneşti odată cu crearea unei imagini de marcă şi sporirii cererii.
- Eventual, concesionarea pe o perioadă limitată (5-10 ani) a liniilor de fabricație unor producători străini, cu obligația de a îngloba componente româneşti într-o cotă progresivă.

AUTOVEHICULE UTILITARE[1]

După perioada de profundă criză caracteristică pentru intervalul 1979-1982, conjunctura pe piața internațională a autovehiculelor utilitare a înregistrat, în perioada 1983-1988, o tendință de uşoară înviorare cu diferențieri marcante de la țară la țară. Conform specialiştilor revistei englezeşti „International Automotive Review”, anul 1989 comparativ cu 1988, a marcat o oarecare diminuare a cererii şi respectiv a producției de autovehicule utilitare la nivel mondial, o nouă perioadă de redresare conjuncturală pe această piață fiind prognozabilă începând cu anul 1990.

---

[1] *Ovidiu-Liviu OLARU*

*
* *

În perioada 1980-1988 producția de autovehicule utilitare a țării noastre a avut o evoluție oscilantă de la an la an, marcând între limitele intervalului de timp considerat o tendință descrescătoare. Sub raport structural, producția de autovehicule utilitare a marcat, în intervalul menționat, o evoluție net diferită de cea existentă pe piața internațională (orientare în principal spre extremitatea inferioară a gamei de fabricație şi într-o oarecare măsură spre partea superioară a acesteia), fiind dominată de autocamioanele din clasa medie, de 6-15 tone.

Neconcordanța profundă existentă între structura ofertei româneşti de autovehicule utilitare şi structura cererii de pe piața internațională, precum şi fiabilitatea relativ redusă a produselor noastre a determinat, pe ansamblul perioadei 1980-1988, diminuări importante ale nivelului exportului nostru în domeniu, astfel că, nivelul exportului din 1988 nu mai reprezenta decât cca 1/3 din realizările anului 1980.

În următorii ani, autovehiculele utilitare româneşti vor putea promova pe piața mondială numai în măsura în care producătorul-exportator român va avea create condițiile de adaptare la pretențiile acesteia, prin luarea unora din următoarele măsuri:

A. Măsuri pe termen scurt:

- Realizarea unui nivel calitativ ridicat al execuției pe parcursul întregului proces de fabricație – deziderat esențial al promovării vânzărilor în condițiile puternicei concurențe care se manifestă pe piețele externe.

În acest sens, este de menționat faptul că succesul industriei producătoare de autovehicule din Japonia este atribuit, printre altele, şi nivelului calitativ superior al produselor nipone. Nivelul calitativ ridicat al autovehiculelor japoneze a fost posibil prin organizarea unui control riguros al produselor pe întreg fluxul de fabricație, prin sistemul cercurilor de control al calității. În industria japoneză a autovehiculelor a fost introdusă măsura „Zero Defect Method”, prin care un singur defect găsit în timpul controlului duce la respingerea întregului lot de produse.

- Creşterea elasticității în fabricația de autocamioane prin crearea condițiilor necesare realizării cu uşurință şi în termen scurt a modificărilor produsului standard solicitate de beneficiari.
- Inițierea unor acțiuni de cooperare internațională în cercetare, proiectare, producție şi comercializare.

Cooperarea internațională este curent utilizată de firmele constructoare, în acest sens putând fi citate acțiunile inițiate între firmele Daimler-Benz şi Mitsubishi, General Motors (cu filiala sa engleză Bedford) şi Isuzu etc.

Una dintre cele mai importante acțiuni de cooperare în acest domeniu o constituie cea inițiată prin acordul încheiat în luna decembrie 1986 între grupul

General Motors din SUA şi grupul suedez Volvo. Obiectul acestui acord l-a constituit crearea unei societăţi mixte de producţie şi comercializare în domeniul autocamioanelor de mare tonaj (de peste 33.000 libre greutate totală) numită Volvo-G.M.Heavy Truck Corp.

- Creşterea rolului care revine organizării reţelelor de desfacere şi service pentru autovehicule utilitare, ca factori de primă importanţă pentru promovarea şi menţinerea pe piaţa internaţională; alinierea la practicile marilor companii privind garanţiile post-vânzare.
- Ameliorarea modului în care se face în prezent reclama şi propaganda comercială pentru autocamioane româneşti ca instrument important de impulsionare a exportului.

Procentul mediu al cheltuielilor de reclamă comercială alocat în prezent de principalele companii producătoare de autovehicule s-a situat la un nivel de circa 3-5% din cifra de afaceri.

B. Măsuri pe termen mediu şi lung:

- Extinderea şi diversificarea gamei de fabricaţie a autocamioanelor româneşti şi a derivatelor lor, în scopul adaptării şi la tendinţele de evoluţie ale structurii cererii şi producţiei la nivel mondial.

Analiza structurală a producţiei de autovehicule utilitare a principalelor 8 ţări capitaliste mari producătoare (Japonia, SUA, Canada, Franţa, Spania, RF Germania, Anglia şi Italia), în perioada 1975-1986, evidenţiază ponderea net majoritară şi cu tendinţa de creştere a autovehiculelor utilitare uşoare (de până la 6 tone greutate totală); participarea acestora în structura producţiei cumulate de autovehicule utilitare a celor 8 ţări s-a majorat de la circa 89% în 1980, la peste 93% în anul 1988; participarea celorlalte grupe de autovehicule utilitare în producţia totală a marcat în general diminuări importante, excepţie făcând autovehiculele de peste 15 tone greutate totală (acestea au înscris în ultimii ani un nivel relativ constant al ponderii în producţia totală de autovehicule utilitare a celor 8 ţări capitaliste dezvoltate).

În acest sens, se propune completarea gamei de autovehicule utilitare, aflate în prezent în fabricaţie, cu noi tipuri din clasa de sarcină utilă de 1,5-3,5 tone, precum şi derivarea şi introducerea în producţia de serie a unor autovehicule din clasa de sarcină utilă de 2,5-6,5 tone. De asemenea, se impune restructurarea şi modernizarea radicală a clasei de 6,5-10 tone sarcină utilă, inclusiv prin introducerea unor modele noi de cabine avansate.

- Tipizarea pieselor şi subansamblelor autocamioanelor şi derivatelor lor în scopul creşterii gradului lor de interşanjabilitate.

Din analiza structurii gamei de fabricaţie a unor firme străine mari producătoare de autovehicule se constată o creştere accentuată a numărului pieselor şi subansamblelor utilizate la mai multe tipuri de autovehicule construite de acelaşi producător şi chiar realizarea unor piese şi subansamble comune autovehiculelor aparţinând mai multor producători.

Principiul modularității aplicat, de exemplu, la construirea motorului şi a lanțurilor cinematice din dotarea autovehiculelor aparținând gamei G din nomenclatorul de producție al companiei franceze R.F.I. Renault Vehicules Industriels (gama „G" cuprinde 16 modele de bază, oferite de circa 30 de variante diferite, motoarele lor având puteri cuprinse între 133-228 CP) se traduce prin utilizarea la producerea acestora în condiții de maximă eficiență a unui minim de sisteme de piese de bază combinate diferit, în funcție de specificul destinației finale a autovehiculului respectiv.

- Realizarea de linii de montaj în țări în curs de dezvoltare şi livrarea în continuare de CKD-uri şi SKD-uri destinate montajului final în aceste țări.
- Adaptarea producătorului român de autocamioane la efortul susținut şi rapid de cercetare-dezvoltare şi perfecționare a produselor, caracteristic pieței internaționale.

Datorită intensificării preocupării marilor companii producătoare pentru continua perfecționare tehnologică a produselor pe care le lansează pe piață, se evidențiază majorarea de la an la an a mijloacelor materiale şi umane antrenate în activitatea de cercetare-dezvoltare.

TRACTOARE[1]

Analiza pieței internaționale a tractoarelor relevă o capacitate de absorbție în măsură să permită revenirea exportului românesc de tractoare la nivelurile pe care le-a avut în anii de început ai deceniului actual. Menționăm că nivelurile cererii mondiale din anii 1981-1982 care nu au fost reatinse decât în partea finală a actualului deceniu.

Se poate constata astfel că nu capacitatea de absorbție a pieței mondiale şi nu o eventuală lipsă de cerere pe această piață ar putea să reprezinte o piedică în calea promovării exportului de tractoare româneşti sau o limitare a lui.

Succesul exportului românesc de tractoare în viitorii ani este condiționat de adaptarea de către producătorul-exportator român de tractoare a unor măsuri de modernizare şi perfecționare a produselor oferite la export în vederea creşterii competitivității lor tehnice, precum şi de remediere a deficiențelor în domeniul comercializării. Tractoarele româneşti vor putea pătrunde, se vor putea menține şi vor putea promova pe piața mondială în măsura în care producătorul-exportator român de profil va avea create condițiile de adaptare la pretențiile acestuia, emise de practicile şi metodele concurenței internaționale.

Pentru promovarea exportului românesc de tractoare este necesar să fie luate o serie de măsuri ca:

---

[1] *Octavian STOICESCU, Aurelian RĂDULESCU*

Măsuri pe termen scurt:

- Eliminarea urgentă a carențelor de ordin tehnic şi funcțional ale tractoarelor.
- Modernizarea şi perfecționarea continuă a tractoarelor româneşti, precum şi adaptarea nomenclatorului de producție la structura cererii pieței internaționale.
- Asigurarea de către furnizorii de materii prime şi materiale care intră în componența subansamblelor de tractoare, a unor produse cu calități corespunzătoare.
- Creşterea fiabilității tractoarelor româneşti.
- Îmbunătățirea tehnologiilor de fabricație.
- Dezvoltarea şi consolidarea actualei rețele de distribuție.

Măsuri pe termen mediu şi lung:

- Extinderea şi modernizarea continuă a gamei de tractoare oferite la export.
- Tipizarea pieselor şi subansamblelor tractoarelor.
- Ameliorarea calității instalației electrice a tractoarelor.
- Reducerea consumurilor specifice de combustibil ale tractoarelor.
- Trecerea la automatizarea operațiunilor de conducere a tractoarelor şi de control al parametrilor lor de lucru.
- Realizarea unor familii de cabine silențioase, climatizate, rezistente la răsturnare, dotate cu tablouri de bord modernizate, scaune reglabile şi ergonomice, aparatură radio, izolate fonic şi cu un câmp larg de vizibilitate.
- Înființarea de centre de service şi de depozite de piese de schimb în străinătate.
- Dezvoltarea cooperării cu firme străine în producție şi comercializare.
- Alinierea la facilitățile de plată acordate de firmele concurente.
- Practicarea de noi forme şi metode de comercializare.
- Oferirea la export a unor sisteme complexe de tractoare şi maşini agricole.
- Ameliorarea modului în care se face în prezent reclama comercială.
- Studierea permanentă a pieței externe a tractoarelor, prin studii de conjunctură şi marketing.

MAŞINI AGRICOLE[1]

În deceniul anilor '80, conjunctura de pe piața internațională a maşinilor agricole a fost puternic marcată de evoluția contradictorie a economiilor țărilor, pe ansamblul lumii rezultând o tendință de diminuare a cererii şi producției, de înăsprire fără precedent a tensiunii concurențiale, de apariție a unui număr important de furnizori între marile companii producătoare, de utilizare numai

[1] *Octavian STOICESCU, Aurelian RĂDULESCU*

parțială a capacităților de producție, de creştere a rolului care revine organizării unui sistem adecvat de comercializare şi de service şi asistență tehnică.

Maşinile agricole vor putea pătrunde şi vor putea promova pe piața internațională în domeniu numai în măsura în care producătorii şi exportatorii români vor avea create condițiile de adaptare la structura şi pretențiile cererii de pe această piață.

Măsuri pe termen scurt.

- Realizarea de maşini agricole de un ridicat nivel tehnic şi funcțional.
- Creşterea fiabilității maşinilor româneşti.
- Asigurarea unei perfecte compatibilități între maşinile agricole şi tractoarele fabricate în România.

Întărirea controlului tehnic de calitate din uzine.

Măsuri pe termen mediu şi lung

- Realizarea de noi categorii de maşini agricole vizând creşterea gradului de mecanizare la lucrările nemecanizate.
- Dezvoltarea fabricației pe orizontală, în conformitate cu tendințele existente pe piața internațională în domeniu.
- Creşterea gradului de standardizare şi modulizare.
- Extinderea automatizării şi robotizării operațiilor de comandă şi control al maşinilor agricole.
- Dezvoltarea cooperării cu firme străine producătoare şi exportatoare în domeniu.
- Dezvoltarea unei rețele de service şi de comercializare proprii.
- Utilizarea de noi forme şi metode de comercializare.
- Realizarea unei reclame eficiente.

MAŞINI – UNELTE[1]

Din analiza pieței internaționale a maşinilor unelte, atât sub raportul evoluției trecute, cât şi sub cel al perspectivelor pentru perioada viitorilor ani, au reieşit o serie de trăsături caracteristice. Dintre acestea menționăm:

- piața internațională a maşinilor unelte nu este o piață saturată; ea este în continuă modernizare şi prezintă perspective favorabile privind evoluția conjuncturii sale în viitorii ani;
- creşterea continuă a numărului producătorilor şi exportatorilor de maşini-unelte, pe plan mondial, conduce la o ascuțire continuă a concurenței pe această piață;
- toți producătorii de maşini-unelte îşi orientează producția spre tipuri automate, dotate cu tot mai sofisticate sisteme de comandă numerică, maşini cu un grad ridicat de universalitate, productivitate, fiabilitate şi flexibilitate;

[1] *Octavian STOICESCU.*

- se adânceşte specializarea şi cooperarea în fabricaţie şi în desfacere;
- mărirea ponderii şi producţiei şi exportului de maşini-unelte sub forma de SKD şi CKD;
- creşterea numărului filialelor şi liniilor de montaj în alte ţări.
- Promovarea maşinilor-unelte româneşti pe piaţa internaţională depinde de măsura în care producătorul-exportator român va reuşi să se alinieze la condiţiile specifice acestei pieţe, prin adoptarea unui set de măsuri vizând:

Măsuri pe termen scurt:

- Adaptarea unor sisteme de comercializare perfect adaptabile condiţiilor de economie mixtă.
- Ameliorarea parametrilor tehnico-calitativi şi funcţionali.
- Iniţierea unui import de completare pentru subansamblele ce nu pot fi realizate la intern (instalaţii electrice, acţionări hidraulice, comenzi numerice).

Măsuri pe termen mediu şi lung:

- Realizarea unor reţele de service şi comercializare eficiente şi perfect adaptabile la volumul şi caracteristicile pieţei maşinilor unelte.
- Dezvoltarea cooperării cu firmele străine producătoare şi exportatoare în domeniu.
- Perfecţionarea continuă a gamei de export.
- Studierea continuă a pieţei externe de maşini-unelte (studii de conjunctură, marketing etc.).
- Adaptarea firmelor şi metodelor de comercializare la practica concurenţei internaţionale.

RULMENŢI[1]

Cererea şi respectiv producţia mondială de rulmenţi evoluează pozitiv, marcând în ultimii ani un ritm mediu anual de creştere de 4-5%, ritm care se apreciază că se va menţine şi în viitorul interval de prognoză.

Principalele fenomene care au caracterizat piaţa internaţională a rulmenţilor în ultimii ani şi care se estimează că vor continua să-şi exercite influenţa şi în următorii câţiva ani, sunt următoarele:

- Tendinţele de creştere, într-un ritm de circa 7-8% pe an, a cererii pe piaţa vest-europeană, cu orientare în special spre rulmenţi grei, utilizaţi în industria constructoare de maşini grele.
- O oarecare diminuare a ritmului de creştere a cererii pentru rulmenţi în SUA; se menţine în continuare un nivel al cererii pentru rulmenţi speciali cei destinaţi industriei aeronautice.

---

[1] *Octavian Liviu OLARU*

- Existența unui ritm înalt de creştere de circa 10% pe an a cererii pentru rulmenți în țările în curs de dezvoltare din Asia de Sud-Est. În această zonă, dinamica cea mai susținută a cererii se remarcă în cazul grupei de rulmenți miniaturali, de mare precizie, destinați producției de tehnică electronică de calcul şi de aparatură audiovizuală.
- Evoluția lentă a cererii pe piața rulmenților din marea majoritate a țărilor în curs de dezvoltare, altele decât cele din Asia de Sud-Est.

*
* *

În anul 1986 (ultimul an pentru care dispunem de date privind România), producția de rulmenți realizată de țara noastră reprezenta, din punct de vedere valoric, circa 2% din producția mondială în domeniu. Din punct de vedere al structurii nomenclatorului de producție, fabricația din țara noastră realiza, în anul menționat, circa 4400 de tipodimensiuni, cu o gamă dimensionată a diametrului exterior, cuprinsă între 5 şi 2150 mm.

Promovarea rulmenților româneşti pe piața internațională depinde de măsura în care producătorul-exportator va reuşi să se alinieze la condițiile specifice acestei piețe, prin adoptarea unui set de măsuri vizând:

A. Măsuri pe termen scurt:

- Îmbunătățirea tehnologiilor de fabricație în scopul creşterii nivelului calitativ al rulmenților produşi, aceasta urmând să se concretizeze în creşterea ponderii rulmenților din clasele de precizie superioare şi cu fiabilitate mărită. În anul 1985, investițiile făcute de grupul vest-german FAG pentru extinderea şi mai ales modernizarea capacităților de producție (instalarea de sisteme flexibile de fabricație, dotarea cu noi sisteme informaționale a procesului de producție şi comercializare) au înregistrat un nivel de circa 74 milioane dolari SUA.
- Îmbunătățirea în continuare a calității materiilor prime (oțeluri) şi a materialelor tehnologice (uleiuri şi vaseline, abrazive şi scule aşchietoare, materiale de ambalare etc.) care prin puritate şi calitățile lor trebuie să contribuie la realizarea de rulmenți cu caracteristici tehnice şi de fiabilitate sporită.
- Organizarea unui control de calitate în toate fazele fluxului de producție corespunzător politicii existente în cazul marilor producători de rulmenți de pe piața internațională.

Astfel, în cazul companiei Torrington din SUA, controlul de calitate include teste dimensionale şi de fiabilitate pe întreg fluxul de fabricație. În fiecare uzină a companiei există laboratoare special echipate pentru efectuarea controlului de calitate, dotate cu instalații pentru controlul

temperaturii, al gradului de poluare a aerului, cu aparate care permit controlul dimensiunilor rulmenților până la toleranță de 0,0254 microni.

B. Măsuri pe termen mediu şi lung:

- Dezvoltarea producției de rulmenți, în paralel cu realizarea unor mutații de ordin structural, constând în principal din introducerea în nomenclatorul de fabricație a unor categorii de produse din clasele de precizie superioare (rulmenți miniaturali pentru industria de mecanică fină, rulmenți speciali pentru broşe de maşini unelte etc.).

De menționat este faptul că grupul suedez SKF (48 uzine amplasate în 13 țări) realizează rulmenți cu circa 25.000 tipodimensiuni, iar grupul Timken din SUA (inclusiv filialele din străinătate) produce rulmenți cu role conice în circa 26.000 tipodimensiuni.

- Elaborarea, în perspectivă mai îndepărtată, a unei strategii de dezvoltare a fabricației de rulmenți din țara noastră, bazată într-o măsură tot mai mare pe serii scurte de rulmenți de înaltă precizie şi calitate, procesul de producției caracterizându-se printr-un grad înalt de flexibilitate, în privința adaptării la solicitările beneficiarilor.
- Creşterea gradului de complexitate a activității în cadrul întreprinderilor româneşti producătoare de rulmenți, prin includerea în nomenclatorul de fabricație a unor subansamble care utilizează rulmenți (scule, maşini/unelte, aparate şi mijloace de mecanizare-automatizare etc.).

Astfel, cifra de afaceri a grupului suedez SKF este formată în proporție de 83-85% pe seama activității desfăşurate în domeniul producției şi comercializării rulmenților şi în proporție de 15-17% prin activitatea depusă în unele domenii conexe.

- Organizarea unei rețele de desfacere în străinătate la nivelul practicii marilor companii producătoare şi exportatoare în domeniu de pe piața internațională; studierea oportunității înființării unor depozite în consignație în unele țări în curs de dezvoltare (Mexic, Panama, India, Egipt etc.), care ar putea facilita în condiții de eficiență promovarea exporturilor româneşti într-o zonă mai largă de state învecinate.

UTILAJ PETROLIER[1]

Piața internațională a utilajului petrolier se află în prezent într-o conjunctură nefavorabilă ca urmare a unui nivel scăzut al cererii determinat de existența pe plan mondial a unei supraoferte de petrol.

Apropierea de un echilibru între cererea şi oferta de petrol ce s-a manifestat în ultimii ani determină apariția unei tendințe de stabilizare a

[1] *Ion ENACHE, Alexandrina ION.*

situației pieței internaționale a utilajului petrolier la parametrii existenți în prezent.

Perspectiva menținerii petrolului printre principalele resurse energetice va asigura existența în continuare a unei piețe internaționale de desfacere a utilajului petrolier având capacitatea de absorbție actuală sau chiar mai mare spre sfârşitul secolului.

Producția de utilaj petrolier reprezintă o ramură de tradiție în industria constructoare de maşini din România.

Considerăm că această ramură trebuie menținută şi dezvoltată în continuare. Un aspect esențial în evoluția viitoare a producției de utilaj petrolier va trebui să fie cel legat de reducerea în cel mai scurt timp a decalajului tehnologic față de echipamentele similare produse în străinătate şi în special în SUA.

În vederea atingerii acestui deziderat apar ca utile următoarele măsuri:

a) Reorganizarea producției de utilaj petrolier în vederea adaptării sale corespunzătoare la piața internă şi externă prin:

- restructurarea capacităților de producție destinate fabricației de instalații complete de foraj şi producție țiței prin orientarea lor către producția de echipamente separate, părți de instalații şi piese în condițiile restrângerii cererii de instalații complete;
- organizarea de capacității de producție cu flexibilitate corespunzătoare schimbării producției diferitelor componente sau piese în funcție de cererea manifestată pe plan extern;
- prevederea posibilităților de producție a unor componente specifice forajului şi producției în zonele marine (în condițiile în care se manifestă o creştere a ponderii forajului marin în defavoarea celui pe uscat).

b) Stabilirea şi aplicarea unei strategii ferme de perfecționare tehnică şi tehnologică a utilajului petrolier românesc prin:

- asigurarea din import a unor materiale, componente, echipamente de control şi comandă, licențe;
- cooperarea cu producători de prestigiu din străinătate;
- impunerea unei concepții moderne a utilajului petrolier prin proiectarea lui în concordanță atât cu nivelul tehnic manifestat pe plan internațional cât şi cu ultimele cerințe ale operatorilor în domeniu (reducerea greutății structurilor, exploatarea utilajului în timp mai scurt, posibilități de demontare a utilajului pentru recuperarea în cea mai mare parte a materialelor şi utilajelor folosite chiar şi la platformele de foraj marin).

c) Redimensionarea capacităților de producție în funcție de nivelul real al cererii.

d) În vederea majorării exporturilor, apreciem ca utilă obținerea dreptului de aplicare a monogramei „API” (American Petroleum Institute) pe utilajul petrolier românesc oferit la export.

INSTALAȚII COMPLEXE[1]

Piața internațională a instalațiilor complexe (chimice, petrochimice, energetice, metalurgice etc.) traversează în prezent o conjunctură nefavorabilă comparativ cu cea existentă în anii 1980-1981.

Se apreciază că, în anii 1990-1991, se va înregistra o stabilizare a nivelurilor cererii în acest domeniu ca urmare a menținerii la cotele actuale a prețurilor materiilor prime prelucrate în instalațiile complexe.

Producția de instalații complexe reprezintă un domeniu important al industriei constructoare de maşini, întrucât ea satisface cererea din sectoare industriale importante cum sunt: chimia, petrochimia, energetica, producția alimentară, siderurgia etc.

Pe plan internațional s-au impus până în prezent un mare număr de concerne care desfăşoară o intensă activitate de producție a instalațiilor complexe şi de construcție a unor obiective industriale care le înglobează.

În acest context, apreciem ca utilă dezvoltarea experienței acumulate de industria românească în producția de instalații complexe având în vedere că pe această linie s-au obținut şi o serie de rezultate pozitive cum ar fi realizarea unor rafinării şi a unor fabrici de îngrăşăminte în străinătate.

Industria producătoare de instalații complexe din România trebuie supusă unei analize amănunțite din care să rezulte:

- domeniile în care industria românească are cea mai mare experiență în producția de instalații complexe;
- nivelul actual real de competitivitate al instalațiilor complexe produse de industria românească;
- disponibilitățile tehnico-materiale şi umane în producția românească de instalații complexe;
- volumul capacităților de producție actuale în contextul nivelului cererii interne şi externe.

Ca rezultat al acestei analize ar urma să se facă o dimensionare şi restructurare corespunzătoare a industrie producătoare din acest domeniu.

În opinia noastră, acest sector de producție reprezintă unul din domeniile cele mai adecvate cooperării cu firme străine în vederea acoperirii decalajului tehnologic existent şi creşterea competitivității.

Activitatea de cooperare ar urma să se extindă atât în domeniul producției propriu-zise cât şi în cel al comercializării pe terțe piețe având în vedere existența pe plan internațional a unor firme prestigioase cu mare experiență.

MATERIAL RUALANT DE CALE FERATĂ

Bazându-se pe principalul său avantaj – consumul energetic redus față de mijloace de transport – transportul feroviar tinde în prezent să-şi amelioreze

---

[1] *Ion ENACHE*

poziția pe piața transporturilor. Viteză şi sisteme de transport urban pentru țările industrializate şi fiabilitate şi întreținerea ieftină pentru țările în curs de dezvoltare sunt principalele tendințe manifestate pe această piață alături de extinderea fabricației modulare (cerută de proliferarea contractelor de mică amploare care solicită la maxim adaptabilitatea producătorilor).

Cererea de material rulant de cale ferată a căpătat o tentă ascendentă în 1988, continuată în parte şi în 1989.

Cele mai dinamice segmente ale acestei piețe sunt automotoarele (care, pe de o parte, oferă soluții pentru asigurarea traficului urban şi suburban şi, pe de altă parte, oferă producătorilor un domeniu cu un grad de valorificare a materiilor prime superior față de celelalte categorii) şi subansamble de material rulant (foarte multe țări în curs de dezvoltare au demarat montajul de material rulant, dar nu sunt capabile să producă toate subansamblele).

Pentru România, materialul rulant de cale ferată ocupă un loc important în export (16% din exportul național de maşini şi utilaje şi 5% din exportul total – toate produsele – la nivelul anului 1987), dar structura este dezavantajoasă oferind un grad redus de valorificare.

Măsuri pe termen scurt:

- Revitalizarea activității de reparare a materialului rulant (indiferent de furnizor) pe piața beneficiarului.

Măsuri pe termen mediu:

- Îmbunătățirea substanțială a calității subansamblelor prin creşterea gradului de integrare a producției, extinderea tipizării şi modulizării (osii, boghiuri, elemente de etanşare, produse de cauciuc).
- Creşterea confortului la vagoanele de pasageri eventual prin importuri de completare recuperabile prin export (sisteme de aer condiționat, geamuri termoabsorbante, instalații electronice de telecomunicații).
- Reducerea tarei de locomotive şi vagoane prin folosirea de materiale uşoare (aliaje de aluminiu).
- Extinderea producției de automotoare.
- Crearea unui cadru organizatoric care să reglementeze ansamblul producției şi exportului de material rulant de cale ferată în vederea posibilității ofertării de sisteme feroviare complete (infrastructură, material rulant, servicii inginereşti, şcolarizare etc.).
- Ofertarea de linii de montaj în țările în curs de dezvoltare.
- Îmbunătățirea activității de comercializare: crearea de reprezentanțe comerciale; acțiuni de leasing; forme noi de ofertare („încearcă înainte de a cumpăra”, adică oferirea produselor noi spre testare gratuit potențialilor cumpărători).
- Creşterea rolului activ al CFR în orientarea producției prin lansarea de comenzi pentru produse de nivel tehnic superior, ceea ce ar permite testarea în țară a produselor noi.

- Dotarea producătorilor cu standuri de probă.

Măsuri pe termen lung:

- Creşterea vitezei până la 300km/h în traficul de pasageri şi 150-200 km/h în cel de mărfuri.
- Dotarea produselor româneşti cu sisteme computerizate de siguranță, control şi telecomunicații.
- Folosirea pe scară largă a materialelor uşoare (aliaje de aluminiu, mase plastice armate cu fibră de sticlă).

NAVE MARITIME COMERCIALE[1]

La mijlocul anilor '70, după o perioadă destul de lungă de evoluție favorabilă, industria constructoare de nave a lumii a intrat într-o criză de durată. În prezent, deşi această criză continuă să se manifeste, totuşi se observă primele semne de redresare, manifeste prin creşterea volumului comerțului pe mare, reducerea diferenței dintre oferta de tonaj şi cererea în domeniu, creşterea navlurilor, creşterea prețurilor, atât la navele noi cât şi la cele vândute la mâna a doua, precum şi reducerea comenzilor de nave noi.

În ceea ce priveşte evoluția viitoare a pieței navelor, este posibil ca la începutul anilor '90 aceasta să iasă din criza cu care se confruntă actualmente.

Din analiza conjuncturii prezente a pieței internaționale a navelor şi a perspectivelor acesteia pe termen scurt şi mediu, precum şi din analiza situației actuale din industria constructoare de nave a României reies următoarele:

- în perioada 1985-1989, exportul de nave al României a fost realizat numai pe relația CTS.
- în general, România nu a reuşit să efectueze un export eficient de nave datorită faptului că acestea nu întruneau cerințele tehnice şi de calitate ale partenerilor (motoare cu un consum ridicat de combustibil, aparatură şi navigație neomologată pe plan internațional, componente şi subansamble cu o fiabilitate scăzută, termene de livrare neatractive etc.)

În vederea promovării exportului de nave al României sunt necesare o serie de măsuri pe termen scurt, mediu şi lung.

Pe termen scurt:

- Adoptarea unor măsuri şi programe de către industriile orizontale şi şantierele navale care să vizeze creşterea fiabilității echipamentelor ce intră în componența unei nave, reducerea consumurilor materiale, utilizarea de tablă cu calități superioare pentru construcția corpului naval etc.

---

[1] *Gheorghe MATEI*

- Întărirea controlului tehnic de calitate în cadrul şantierelor navale şi al uzinelor producătoare de piese şi subansamble care intră în componența unei nave.
- Intensificarea eforturilor în vederea îmbunătățirii aspectului general al navei, ale creşterii calității operațiilor de sudare, precum şi ale creşterii calității vopselelor utilizate.
- Reducerea rezistenței la înaintare a navei în special prin acoperirile cu polimeri ale corpului navei.

Pe termen mediu şi lung:

- Realizarea de acțiuni de cooperare (inclusiv prin prelungirea de licențe) cu parteneri străini, în special pentru realizarea unor motoare navale corespunzătoare noii generații produse pe plan internațional cu un consum de combustibil de 118-124 g/CPh, precum şi a echipamentelor de punte şi de navigație. Trebuie să menționăm că partenerii străini şi în special cei de pe relația devize convertibile nu acceptă navele româneşti dotate cu motoare produse la ICM Reşița, datorită consumului mare de combustibil (138 g/CPh), precum şi a fiabilității reduse a acestora. Cu titlu de exemplu, menționăm că firma „SEMT-Pielstick" a construit un motor diesel de turație medie cu un consum de numai 122 g/CPh pe bază de combustibil greu, iar firmele „Sulzer" şi „MAN Burmeister" au reuşit reducerea consumului de combustibil la motoarele diesel de mică turație până la 117-118 g/CPh.
- Revizuirea structurii actuale a ofertei româneşti de export pentru nave, în sensul deplasării acesteia către nave de complexitate tehnică superioară în funcție de cerințele viitoare ale pieței internaționale. În acest sens, trebuie să se aibă în vedere că în perioada 1991-2000 o cerere importantă se va manifesta în domeniul navelor combinate (OBO), al navelor portcontainer, al tancurilor pentru transportul produselor petroliere şi al gazelor lichefiate.
- Dezvoltarea capacităților de cercetare ştiințifică, de proiectare şi inginerie tehnologică în domeniul naval.
- Creşterea capacității de reparații de nave, ca export de servicii, eventual prin reprofilarea în acest sens a unor capacități existente în şantierele navale din România.

CENTRUL DE INFORMARE ŞI DOCUMENTARE ECONOMICĂ

UMBRELE PRIVATIZĂRII – O DISCUȚIE CU PROF.ING. ZDENEK HABA

Romanița GÂDINCEANU

Schimbările din economia cehă şi slovacă se desfăşoară într-un ritm rapid. În țară informațiile sunt insuficiente. Un ziarist al cotidianului *Rude prave*, Zdenek Hoffman, a pus o serie de întrebări lui Zdenek Haba, specialist în cadrul Institutului Economic al Academiei de Ştiințe din Cehia.

- Încă de la sfârşitul anilor '70 ați atras atenția asupra necesității unor reforme economice în Cehoslovacia. Ca teoretician ați revenit asupra acestei idei în cea de a doua parte a anilor '80. Ce părere aveți despre situația actuală?

R. Începuturile promițătoare ale reformei s-au redus treptat la tăcere, ceea ce a dus la nemulțumirea unei părți însemnate a economiştilor. Sunt de acord cu necesitatea de a trece la economia de piață cât mai repede.

- Prin ce se deosebeşte concepția economică actuală de cea precedentă? Trecerea la economia de piață a constituit o parte componentă a reformei la sfârşitul anilor '80?

R. Da. Economia este înțeleasă ca o economie de piață socialistă. Nu s-a pornit de la ideea că subiecții de piață vor fi în cea mai mare măsură întreprinzători particulari, aspect către care se îndreaptă proiectele de privatizare existente.

- Şi în propunerile actuale se are în vedere existența unui sector amplu al proprietății de stat?

R. Statul poate fi reprezentantul social, la fel ca şi proprietatea particulară. Depinde de caracterul statului şi de relațiile economice predominante. RF Germania, sau altă țară vestică, are şi sector de stat şi cu toate acestea nimeni nu consideră că aceasta este o reclamă a proprietății sociale.

- În lume, la nivelul actual de dezvoltare proprietatea particulară şi-a impus atuurile. Această formă de proprietate manifestă disponibilitatea de a se adapta la evoluția istorică, la noile descoperiri tehnico-ştiințifice. Aveți vreo obiecțiune?

R. Nu neg avantajele pe care le are proprietatea particulară în evoluția civilizației umane. Şi sunt domenii care pot fi aplicate şi la noi. Există însă o multitudine de probleme, pe care nu le poate rezolva proprietatea privată şi care amenință viitorul.

- La ce vă gândiți?

R. De exemplu, la teza că se poate jertfi bunăstarea unei treimi a populației, pentru a se asigura bunăstarea celorlalte două treimi, aşa cum a menționat critic, de exemplu, L.K. Galbraith.

- Sunteți convins că, în mod concret, privatizarea este necesară?

R. Într-o anumită măsură, da. Problema constă în ceea ce se înțelege prin această noțiune. În măsura în care se înțelege „dezetatizarea", ceea ce înseamnă despărțirea întreprinderilor de administrația birocratică de stat, administrarea colectivelor de lucru pe cont propriu, libertatea şansei pe care o are întreprinderea şi răspunderea pentru utilizarea mijloacelor sale, atunci această acțiune este strict necesară. Aceasta a fost şi conturarea concepției inițiale a reformei. În măsura în care prin privatizare se înțelege însă şi intrarea proprietății particulare în economie pe baza echilibrului unor ferme de proprietate, este de asemenea foarte utilă. Dacă însă ne gândim la privatizare ca la o introducere treptată a proprietății particulare ca singurul tip de proprietate, în acest caz nu sunt de acord cu privatizarea.

- În proiectele experților guvernamentali nu se vorbeşte despre dezetatizare, ci despre deznaționalizare.

R. Propunerile actuale conțin diferite variante de schimbare a proprietății naționale într-o avere care va fi administrată într-o modalitate particulară. Noțiunea de proprietate socială nu se are în vedere – în nici un caz nu se foloseşte în noile legi adoptate, unde cea mai mare parte a averii naționale va trece în forma societății pe acțiuni şi, treptat, prin intermediul vânzării de acțiuni, va fi transferată parțial sau în totalitate în mâna particularilor.

- Un ecou deosebit în rândul populației l-a avut propunerea ministrului Klans privind distribuirea unor cupoane de avere, prin care fiecare cetățean ceh sau slovac poate obține în mod gratuit acțiuni asupra averii naționale. Care este părerea dv.?

R. Nu cred că această propunere se poate lua în serios, atât din motive teoretice, cât şi practice. Nu ar îndeplini nici acea „trăsătură" de simpatie, ceea ce presupune o echitate socială. Cine ştie, care întreprindere va procura acțiunile? Un pumn de câteva persoane informate? Şi ce se va întâmpla cu întreprinderile ale căror acțiuni nu vrea să le cumpere nimeni? Dar cu cupoanele, pe care proprietarii nu le vor folosi eficient? Dacă la aceste cupoane se vor plăti dividende, aceasta ar duce la inflație, la posibilitatea de a cumpăra cupoane pentru întreprinderile comunale sau de a plăti cu aceste cupoane pentru o închiriere economică.

- Propuneți o rezolvare mai bună?

R. Există o variantă conform căreia averea națională ar putea fi concentrată în fondul proprietății naționale, care va fi subordonată nu guvernelor, ci Adunării federale şi consiliilor populare. Această variantă a fost elaborată de experți ai guvernului ceh. Este o variantă mai gândită şi mai democratică. Permite să se aplice diferite forme de economie, inclusiv

autofinanțarea, şi este o bază bună pentru posibilitatea de a acționa a tuturor colectivelor de muncă în funcție de decizia proprie. Fondul averii naționale ar trebui să fie permanent, nu numai o instituție cu acțiunea limitată în timp.

- Deci s-ar putea ca privatizarea să nu îndeplinească speranțele, care se pun în această acțiune de amploare. Există, deci şi riscuri?

R. Predarea întreprinderilor de stat în mâinile particularilor în situația când haosul prețurilor nu permite să se facă o evaluare a fondurilor întreprinderilor nu asigură nici rentabilitatea reală şi creează şi riscul soldării „pe nimic" – chiar şi pe devize.

Mijloacele populației, disponibile pentru acest scop, sunt distribuite neuniform şi nu întotdeauna provin din surse care suportă lumina zilei. Privatizarea întreprinderilor, cu toate că este un fenomen legalizat, ar provoca o inegalitate socială profundă. Deschiderea uşilor pentru capitalul particular de proveniență străină este la fel cu egalitatea dintre pisică şi tigru. În lupta de concurență câştigă cel care este mai puternic, şi întreprinderile noastre nu sunt.

- V-ați referit la tigru şi la pisică, dar tocmai datorită investițiilor străine în Asia, pisicile mici s-au transformat în tigri.

R. Da, cu prețul unui program de lucru de 10-12 ore, a unui salariu minim şi a unor condiții sociale care numai cu foarte mare greutate ar fi acceptate la noi. Nimeni dintre noi nu intenționează să pornească pe o astfel de cale. Viitorul economic al țării noastre va fi asigurat, dacă averea națională va servi acelora care au creat-o şi care o vor înmulți. Astfel încât să asigure fiecăruia spațiu de a acționa şi de a avea inițiativă.

Tradus din *Rude prave* nr. 123, RFCS,
Romanița GÂDINCEANU,
prelucrarea Valeriu IOAN-FRANC

INSTITUTUL NAȚIONAL
DE
CERCETĂRI ECONOMICE

PROBLEME ECONOMICE
NR. 31-32/1990

- săptămânal de informare economică -

CENTRUL DE INFORMARE
ŞI DOCUMENTARE ECONOMICĂ
BUCUREŞTI

SUMAR

POLITICI SOCIALE CONTEMPORANE

INSTITUTUL DE CERCETARE A CALITAȚII VIEȚII

Notă asupra ediției 517

Strategii noneconomice de creştere a calității vieții (Mihaela CZOBOR) 518

Politica socială vest-germană (Maria NEDER) 523

Elemente de politică socială în Marea Britanie (dr. Ioan MĂRGINEAN) 528

Polonia: Constante ale preocupărilor de politică socială (Emilian POPESCU) 532

Aspecte ale politicii sociale în Statele Unite ale Americii (Viorel GHEORGHE, Mihaela CODIN) 537

Trăsături definitorii ale politicii sociale în Suedia (Mihaela GRADU) 544

Crearea unui spațiu european – deziderat al pieței comune (Doina CĂLIN) 548

INSTITUTUL DE ECONOMIE NAȚIONALĂ

Sisteme de alocații, asigurări de şomaj, legătura cu serviciile de ocupare (Rodica EMANOIL) 552

INSTITUTUL DE ECONOMIE MONDIALĂ

Impozitele ecologice – modalitate de asigurare a unui mediu înconjurător curat (Carmen ZARAFESCU) 560

CRONICI ÎNTÂRZIATE

INSTITUTUL DE ECONOMIE NAȚIONALĂ

Conferința: „Schimbări şi restructurări în economia mondială” (Atena, 30 martie – 2 aprilie 1990) 568

INSTITUTUL DE CERCETARE A CALITAȚII VIEȚII

NOTĂ ASUPRA EDIȚIEI

Obiectivul principal al strategiei naționale îl constituie edificarea unei economii de piață, eficientă, cu finalitate socioumană. Atingerea acestui obiectiv, în timp, presupune adoptarea încă din perioada prezentă, a unor măsuri care vizează în principal resorbția crizei în care se află societatea românească şi tranziția la economia de piață. Una din componentele esențiale ale strategiei enunțate o constituie politica socială. Necesitatea elaborării şi aplicării unei politici sociale cuprinzătoare rezidă în existența multor probleme umane care nu pot fi rezolvate prin simpla funcționare, chiar foarte eficientă, a sistemului economic. Din acest motiv, apare necesară o reorientare a unor căi de abordare şi rezolvare a diferitelor probleme sociale, fiind vorba, de fapt, de constituirea unei concepții generale cu privire la politica socială în România.

În acest buletin sunt prezentate politicile sociale ale unor țări sau grupuri de țări cu experiențe distincte în politica socială, care să constituie posibile şi probabile surse de inspirație pentu înfăptuirea unei politici sociale coerente în țara noastră, în condițiile actualelor transformări fundamentale ale societății. De asemenea, sunt prezentate strategiile economice şi noneconomice de ridicare a calității vieții, cu referire la planul analizei teoretice cât şi al implementării acestora în viața economico-socială actuală a țării noastre.

STRATEGII NONECONOMICE DE CREŞTERE A CALITĂȚII VIEȚII

Mihaela CZOBOR

Concept evaluativ, calitatea vieții, presupune în articularea sa, implicit sau explicit, o anume imagine despre ființa umană, o dimensiune normativă a acesteia, a cărei finalitate se desluşeşte, din această perspectivă, în scopurile politicilor sociale. În măsura în care transcede dimensiunea cantitativului, axată pe modelul unui om înțeles ca o ființă ce doreşte, consumă şi îşi însuşeşte în mod nelimitat, calitatea vieții, deschizând perspectiva calitativului accentuează modelul unui om înțeles ca fiind cel ce se bucură de, şi face uz de calitățile sau atributele sale umane, o ființă ce-şi construieşte, dezvoltă şi cultivă umanitatea în spațiul social, prin acțiunea socială, înțeleasă ca o "veritabilă politică de dezvoltare economică şi socială, ce-şi propune să situeze economia la nivelul mijloacelor şi nu la cel al finanțărilor". Modalitatea de planificare socială, politică urmăreşte să influențeze calitatea vieții, ducând la o creştere a acesteia şi fiind în acelaşi timp ea însăşi influențată de aceasta. Politica socială se structurează pe mai multe niveluri:

- agenții săi, însumând pe cei investiți cu o misiune în numele colectivității, care dispun în acest cadru de o anume putere de a decide: statul, colectivitățile locale, aşezămintele publice, instituțiile sociale diverse;
- domeniile circumscrise prin intermediul a trei criterii: criteriul funcției, din perspectiva căruia avem de-a face cu politica sănătății, politica educației, politica locuinței etc.; criteriul categoriei de populație căreia i se adresează, grupul social vizat prin respectiva politică socială: politica veteranilor, politica bătrâneții, politica familiei, politica lucrărilor străini etc. şi criteriul obiectivelor generale pe care şi le fixează colectivitatea publică;
- mijloacele politicilor sociale, anume diversele tipuri de intervenție socială finalizate teoretic într-o clasificare a măsurilor sociale după: mecanismele folosite: măsuri juridice, producție directă şi garanții financiare şi după: domeniul de intervenție, aceste domenii corespunzând în mod general satisfacerii nevoilor considerate ca fundamentale pentru individ: existența slujbei şi a venitului, protecția condițiilor de muncă, educația, formația şi cultura, igiena publică şi sănătatea, locuința şi urbanismul, timpul şi petrecerea timpului liber.

Vizând creşterea calității vieții, politicile sociale angajează în vederea acestui scop o serie de instrumente, reunite în strategiile economice şi/sau noneconomice. Necesitatea reunirii ambelor tipuri de strategii reiese atât din

multitudinea fațetelor ființei umane, mai exact din totalitatea şi unitatea ființei sale, care ca ființă socială implică o deschidere mai vastă şi complexă decât cea strict economică, cât şi din definiția calității vieții, care arată că ceea ce îi interesează mai mult pe oameni nu sunt episoadele şi lucrările ca atare, ci matricea şi contextul relațiilor lor personale, anume cum stau cu: dragostea, averea, ura, cu respectul, responsabilitatea, încrederea şi alte asemenea relații abstracte, dar nu mai puțin reale. Dincolo de trebuințele prag, în principal biofizice, ce trebuie satisfăcute pentru a asigura supraviețuirea, precum şi dincolo de trebuințele suficiente, ce ar trebui satisfăcute în aşa fel încât să mențină nivelul de trai la un standard dezirabil mai sus de nivelul de supraviețuire, calitatea vieții, ca dimensiune socială majoră a omului angajat în procese de echilibrare şi sporire ce tind să aproximeze social o noțiune atât de vagă şi de complexă ca fericirea, implică şi trebuințele sporite, care permit prin satisfacerea lor dezvoltarea individuală dincolo de suficiența materială, realizând scopurile şi aspirațiile nonmateriale; sentimentul bunăstării, sentimentul echității, sentimentul participării. Realitatea socială complexă, obiect şi subiect al acțiunii sociale, omul demonstrează dincolo de necesitatea dar nu şi suficiența dimensiunii economice (dimensiune suprasolicitată şi suprasaturată în lumea contemporană, creatoare de dezechilibre şi injustiții sociale) imperativul satisfacerii unor necesități ca: necesitatea securității, necesitatea autorealizării, în primul rând satisfacerii care decurge din muncă, necesitatea menținerii unui anume echilibru în domeniul tensiunilor psihice, necesitatea aprecierii sociale, apreciere legată în primul rând de existența grupului cu care individul se poate identifica. Astfel demonstrată, necesitatea existenței lor alături de strategiile economice, nonconvenționale s-ar putea defini ca fiind: acel ansamblu de măsuri sociale, necesare într-un proces de planificare socială, care îşi propune să realizeze în plan social dimensiunile transeconomice ale omului (să îndrepte chiar disfuncțiile sociale, disparitățile materiale şi culturale ale funcționării economicului) să realizeze nevoile nonmateriale ale ființei umane, vizând o împlinire netrunchiată şi armonioasă a acesteia prin cultivarea valorilor de finalitate: în primul rând a valorilor teoretică, estetică, morală şi religioasă, definite primordial ca valori scop, dar şi în plan secund a valorilor politică şi juridică, chiar dacă acestea sunt valori mijloace, dar de o puternică realitate spirituală, spre deosebire de valorile economică şi vitală manifestate ca valori materiale şi valori mijloace în vederea unei construcții mai ample, care le transcede. Economicul nu este cauza care generează automat creşterea calității vieții, ci doar condiția necesară (libertatea de foame) fără de care problema calității vieții nu ar putea exista. Dincolo de această condiție-prag concretizată în nivelul de trai, se conturează o serie de dimensiuni descrise de travaliul strategiilor noneconomice. Problema de ordin social, calitatea vieții, vizează în primul rând calitatea globală a scenei sociale, care este societatea. De aceea, un prim set de măsuri sociale ar putea viza calitatea vieții societale în ansamblul său; un fel de schelet general de structurare vizând calitatea globală a vieții sociale:

- creşterea capacității societății de a controla schimbarea, ceea ce A. Touraine numea istoricitate a societății, anume capacitatea acesteia de a produce orientările sale sociale şi culturale, plecând de la activitatea sa şi de a da un sens practicilor sale;
- încadrarea creşterii economice într-un proiect social, în măsura în care progresul economic nu antrenează automat progresul social, producând din contră o serie de consecințe sociale negative: agravarea disparităților materiale, menținerea disparităților culturale, dezvoltarea poluării sociale, divergența între nevoile sociale, o distorsiune din ce în ce mai evidentă între progresul social;
- perfecționarea acțiunii sociale, realizată în principal prin aceea că: acțiunea socială nu trebuie să fie doar terapeutică (vizând în principal să vindece), dar şi preventivă, ceea ce presupune noțiunea de promovare, ce are ca obiectiv principal crearea autonomiei persoanelor şi grupurilor, folosirea acestei autonomii în viața socială şi profesională, precum şi prin noțiunea de globalitate, care se traduce prin conceptul de acțiune globală, considerând persoana atât în funcționarea sa intimă, cât şi în funcționarea sa socială; problema realizării persoanei fiind problema întregii societăți, a tuturor sectoarelor acesteia.

Perspectiva globalității, concretizată în calitatea vieții sociale, este dublată de o viziune sectorială marcată întru început de: calitatea mediului politic, posibilă prin atingerea mai multor finalități:

- realizarea în societate a esenței procesului politic, problemă care instrumental presupune opțiunea între două perspective formale, în calitatea lor de cercetare ale spațiului politic formal pe care individul îl poate actualiza prin manifestarea sa ca cetățean: cuprinderea cetățenilor, care se referă la drepturile şi îndatoririle membrilor unui stat, în care fie toți membrii sunt egali, fie unii sunt superiori celorlalți; funcțiile statului, conform căreia opțiunea se desfăşoară între o activitate a statului limitată sau nelimitată: sursa autorității originară în popor sau în guvern; organizarea autorității conform căreia opțiunea se mişcă între o putere concentrată sau una dispersată (centralizarea sau descentralizarea puterii);
    - calitatea deciziei politice;
    - calitatea participării politice, pentru care setul de instrumente se concretizează astfel:
- capacitatea individului de a se insera în realitatea politică, ca cetățean prin incidența sa cu spațiul şi timpul politic, a căror rezultantă este personalitatea politică;
- gradul de libertate politică, realizabilă prin mişcarea socială de la formalismul spațiului politic al libertăților prin mişcarea socială de la

formalismul spațiului politic al libertăților individuale la acțiunea politică propriu-zisă a individului, la comportamentele sale politice;

- calitatea şi gradul de comunicare între cei ce conduc şi cei conduşi etc.

Un alt domeniu de manifestare a strategiilor noneconomice, în strânsă legătură cu calitatea mediului politic, cu creşterea puterii de control a indivizilor, considerând că nivelul de pregătire al acestora joacă un rol esențial în cultura lor politică, în comunicarea dintre guvernanți şi guvernați, în care din perspectiva celor conduşi este importantă nu numai recunoaşterea semnelor politice, dar şi decodificarea sensului lor şi refacerea acestora în coerența lor originală, este domeniul educației. Printre scopurile acestui domeniu se numără formarea aptitudinilor astfel încât să nu existe grave dezechilibre între aptitudinile produse de sistemele de educație şi nevoile adevărate ale societății; asigurarea participării de masă la procesele de educație şi dezvoltare, nevoia de echitate. În vederea atingerii acestor finalități strategia noneconomică se conjugă prin următoarele demersuri: egalizarea accesului la instrucție, egalizarea şanselor de reuşită, modul în care învățământul realizează selecția şi promovările, considerând că modelul cultural al şcolii nu trebuie să fie cel al societății, de reproducere a inegalităților generate în societate de funcționarea sistemului economic, ceea ce presupune şi problematizarea organizării centralizate a şcolii, a ierarhiei care domneşte în şcoală, ca şi a pedagogiei tradiționale etc. Tot în vederea creşterii calității educației o altă modalitate se arată a fi proiectarea şi realizarea unei realități ca cea pe care o defineşte conceptul de educație de bază, prin asigurarea unei educații minimale, aceasta fiind condiția necesară pentru participarea efectivă a maselor la viața productivă şi la procesul social şi politic, în măsura în care educația de bază cuprinde: alfabetizarea, cunoştințele şi calificarea necesare pentru a exercita o activitate productivă, cunoştințele privind îngrijirea copiilor şi alimentația, precum şi ceea ce trebuie să ştii pentru a putea participa la viața civică etc.

Un alt domeniu al calității vieții în care strategiile noneconomice îşi pot găsi un rol eficient din punct de vedere sociouman, îl reprezintă calitatea umană a muncii, circumscrisă de S. Seashore prin două definiții complementare:

- "Calitatea vieții de muncă într-o societate este superioară şi suficientă în măsura în care ea asigură angajarea în muncă plătită a tuturor celor ce doresc, în slujba care utilizează complet şi sporesc capacitățile de muncă ale forței de muncă, asigură atracția oamenilor către slujba şi mobilitatea între slujbe în modalități ce vin în întâmpinarea cerințelor ocupaționale prezente, asigură un sprijin economic suficient şi securitate pentru menținerea forței de muncă";
- "Calitatea vieții de muncă într-o societate este superioară şi suficientă în măsura în care asigură oportunități pentru toți cei care doresc să fie angajați într-o muncă productivă, în condiții care asigură: compensație adecvată şi cinstită;

– condiţii de muncă sănătoase şi sigure; oportunitatea de a folosi şi dezvolta în continuare capacităţile proprii; oportunitatea securităţii şi progresului în carieră; integrarea socială în organizaţia de muncă; asigurarea drepturilor în cadrul organizaţiei de muncă; asigurarea în cadrul organizaţiei de muncă la caracterul privat, la vorbirea liberă, echitate şi dreptul de a revedea încălcările unor asemenea drepturi; compatibilitatea între rolul de muncă şi alte roluri de viaţă ale indivizilor.... "

Alte sectoare sociale de manifestare a strategiilor noneconomice, sectoare ce îşi aduc propria lor contribuţie la calitatea mediului politic, la calitatea educaţiei, precum şi la calitatea vieţii de muncă sunt: calitatea locuirii, printre scopurile căreia se pot enumera: creşterea responsabilităţii sociale a locuitorilor în calitatea lor de locuitori ai spaţiului social, dar şi în cea de agenţi ai vieţii sociale; personalizarea spaţiului de locuire; crearea unui sentiment de securitate prin intermediul spaţiului urban etc. Scopuri ce pot fi atinse prin mijlocirea mai multor modalităţi de sporire a calităţii locuirii:

- evitarea ansamblurilor monotone de imobile, a aşa-numitelor oraşe-dormitor;
- necesitatea ca serviciile şi spaţiile de supraveghere a copiilor să fie cât mai aproape de căminul familial;
- experimentarea unor modele noi de locuire bazate pe integrarea spaţiului privat al locuirii şi a spaţiului colectiv în vecinătatea imediată a locuinţelor;
- evitarea în estetica urbană a locurilor caracterizate prin spaţii închise, unghere, o iluminare insuficientă, a locurilor de trecere puţin vizibile caracterizate prin lipsa posibilităţilor de orientare, lipsa ieşirilor, precum şi lipsa oamenilor etc.

Calitatea locuirii este completată de calitatea asistenţei medicale, ca şi de calitatea modului de petrecere a timpului liber, în măsura în care capacitatea individului de a-şi organiza timpul liber este un produs al sănătăţii faţă cu care constituie un factor şi un produs al educaţiei căreia îi oferă posibilităţi noi. Educaţia, completată şi generalizată din perspectiva aceloraşi strategii noneconomice de către deschiderea socială a culturii, de exemplu, prin rolul pe care îl joacă cultura în formarea individului ca persoană prin intermediul unui concept ca cel de autoeducaţie, prin care individul învaţă să fie. Scop al existenţei şi funcţiilor culturii în plan social, autoeducaţia presupune: conştientizarea de către individ a condiţiilor în care trăieşte; conştientizarea trebuinţelor sale; conştientizarea posibilităţilor de care dispune pentru a-şi realiza proiectele, precum şi a eforturilor necesare pentru înfăptuirea acestora. Din această perspectivă, un instrument primordial ar putea fi reprezentat de implicarea culturii în construirea şi definirea stilului de viaţă, unul din mijloacele indispensabile pentru conştientizarea, modelarea şi eficacitatea calităţii vieţii.

POLITICA SOCIALĂ VEST-GERMANĂ

Maria NEDER

Prin preluarea treptată a unei părți din nevoia de securitate individuală de la grupurile tradiționale (familie, vecini, comună), statul federal vest-german a devenit un stat social, consfințit ca atare în constituția sa, la articolele 20, şi 28, referitoare la "statul federal social" şi la "statul social de drept".

Odată cu venirea la putere a coaliției guvernamentale conduse de social-democrați (1969), **concepția de bază** a sistemului vest german de securitate socială s-a schimbat radical. Prin **includerea în sistem aproape a întregii populații s-au realizat mai multe obiective**:

- diminuarea tensiunii sociale existente dintre beneficiarii prestațiilor sociale şi cei ce le subvenționează (restul asiguraților); căci în măsura în care securitatea socială este acceptată de toți, conflictele potențiale se transformă, în cadrul sistemului, în avantaje relative;
- crearea condițiilor utilizării politicii sociale ca instrument de conducere social-economică bazat pe planificarea pe termen lung a evoluțiilor sociale dorite şi nedorite, ceea ce echivalează cu transformarea politicii sociale în pârghie a creşterii economice viitoare. Anual, guvernul prezintă parlamentului rapoarte privind evoluția sistemului de securitate socială, prestațiile sociale fiind evaluate în funcție de rezultatele urmărite, de modul de împărțire a puterii politice şi a competențelor sociale;
- crearea de condiții pentru conservarea optimă şi refacerea forței de muncă, obiectiv realizabil prin mutarea accentului de greutate pe măsurile sociale pe termen mediu şi lung. În felul acesta, politica socială devine un mijloc de realizare a creşterii economice generale, având asupra economiei acelaşi efect benefic ca şi politica educației şi învățământului public;
- întărirea potențialului securității sociale, ca urmare a efectului de feed-back, produs în cadrul sistemului economico-social de creştere economică şi de ocupare a forței de muncă.

Succesul politicii sociale vest-germane se datorează în primul rând succesului economiei, caracterizate prin lungi perioade de avânt şi prosperitate. Consolidat în perioadele de avânt economic, sistemul vest-german de securitate socială este suprasolicitat în perioadele de recesiune economică, când datorită creşterii şomajului, subvenționarea prestațiilor de către societate devine mai dificilă.

În aceste perioade se pot face auzite voci care solicită reducerea prestațiilor sociale. Societatea însă, prin instituțiile sale democratice, veghează

la respectarea contractului social exprimat prin securitatea socială, al cărui **obiectiv principal este corectarea repartiției inechitabile a veniturilor între diferite grupuri sociale, repartiție inerentă unei economii_orientate spre performanță**. Derogarea de la acest obiectiv al politicii sociale poate duce la DISPARIȚIA consensului social, a diminuării loialității maselor față de regim, la subminarea ideii de echitate socială.

Într-o societate bazată pe etosul muncii, cum este cea vest-germană, majoritatea populației este constituită din oameni ai muncii, din care, cea mai mare parte, se întrețin exclusiv din salarii. Pentru aceştia, orice întrerupere a activității profesionale, din diferite cauze, poate însemna pierderea mijloacelor de trai. De aceea, **prestațiile sociale vest-germane "clasice"** înseamnă, în primul rând, ajutor pentru cazurile de întrerupere temporară sau de durată a muncii: boală, maternitate, accident de muncă, vârstă înaintată, şomaj, invaliditate. În prestațiile "clasice" se mai includ pensiile de război şi ajutorul social acordat marginalizaților societății. Acestor prestații li s-au adăugat, în decursul timpului, scutirile de datorii (din 1949), alocațiile pentru copii (din 1954), ajutoarele de bătrânețe pentru agricultori (din 1957), alocațiile de chirie (din 1960), măsurile de profilaxie şi reabilitare (din 1969).

Politica socială vest-germană îşi propune aplicarea **următoarelor principii de bază** ale securității sociale: echitatea, solidaritatea, subsidiaritatea, libertatea individuală.

În concepția sa actuală asupra echității sociale se manifestă trei tendințe:

- creşterea ponderii "investițiilor sociale" în totalul prestațiilor sociale, prin amplificarea măsurilor de profilaxie şi reabilitare destinate evitării apariției unor situații sociale nedorite, precum şi garantării şanselor sociale ale tuturor membrilor societății. Acelaşi scop îl au şi investițiile sociale tradiționale, de tipul alocațiilor pentru copii sau al subvențiilor de studii. Această orientare este denumită de unii specialişti "politică socială structurală" sau "politică vitală";
- substituirea, la cererea protejatului social, a micilor pensii de invaliditate, accident de muncă, boală profesională etc. cu suma lor pe zece ani, plătibilă o singură dată, sumă ce poate constitui capital investibil şi deci asigura condiții de viață mai bune pensionarului şi contribui la bunăstarea generală;
- utilizarea ca bază de calcul al pensiilor de bătrânețe, accident de muncă, invaliditate etc. a unei sume care să corespundă performanțelor economice ale tuturor generațiilor contemporane, având în vedere că creşterea productivității muncii este un proces continuu, la care au participat la vremea lor şi inapții de astăzi.

Totuşi, datorită faptului că dreptul la protecție socială este fundamentat mai mult pe principiul cauzalității decât pe cel al finalității (al nevoilor de bază), securitatea socială vest-germană rămâne undeva la nivelul asigurărilor private, guvernate de întâmplare, care în politica socială este percepută ca inechitate. Întâmplarea, de exemplu, ca un salariat să moară de accident sau de boală

obişnuită, are urmări foarte diferite pentru urmaşi, căci prestațiile sociale la care au dreptul în cele două cazuri sunt şi ele foarte diferite.

In ceea ce priveşte principiul **solidarității**, el tinde să acționeze nu numai între "bogați" şi "săraci", ci şi în interiorul grupurilor sociale. În cadrul comunității asiguraților, de exemplu, prin solidaritate se ajunge la un consens între celibatari şi căsătoriți în funcție de nevoi, deşi plătesc rate asigurate identice. În numele aceluiaşi principiu, masa asiguraților acceptă scutirea de rate de asigurare de pensie de bătrânețe, în caz de boală, şomaj, studii sau prizonierat.

Principiul **subsidiarității** este însă mai puțin respectat, căci de protecție socială beneficiază şi indivizi ce se pot descurca prin forțe proprii. Astfel, se acordă pensie integrală invalidului de accident reintegrat în muncă, alocații pentru toți copiii, scutire generală de taxe de studii, burse generale, cvasigratuitatea serviciilor medicale în asigurările de boală etc. Pe de altă parte, circa 80% din pensiile de invaliditate se acordă indivizilor cu grad de invaliditate de sub 50%.

Principiul **libertății individuale (**posibilitatea de alegere şi de decizie în limitele legii) a fost puternic consolidat în domenii ale securității sociale.

Expresie a aplicării acestui principiu sunt subvențiile de studii, scutirile de taxe sociale, indexarea pensiilor la costul vieții, amplul program de reabilitare medicală şi profesională.

Structura sistemului vest-german de securitate socială este rezultatul evoluției sale istorice şi are la bază trei criterii: al **riscului** (explicând existența instituțiilor de securitate socială distincte pentru bătrânețe, şomaj, pentru accident, pentru boală), al **profesiunii** (justificând existența de case de asigurări de boală distincte pentru muncitori, pentru mineri, pentru funcționari, pentru agricultori, a asigurărilor de accidente aparținând asociațiilor profesionale, precum şi existența caselor de asigurări de boală ale corporațiilor meşteşugăreşti şi a asigurărilor funcționarilor de stat) şi **teritorial** (explicând organizarea regională a asigurărilor de boală precum şi existența a 11 case de pensie diferite pentru muncitori). Ajutorul de şomaj şi asistența socială pentru echilibrarea bugetelor familiilor sărace (Familienlastenausgleich) sunt organizate la nivel central.

Organizarea după criteriul riscului creează situația ca anumite măsuri sociale să se realizeze de toate sau de mai multe instituții de securitate socială. Multitudinea instituțiilor ce acordă prestații sociale poate face, fie ca aceleaşi măsuri social-politice să fie realizate de mai multe instituții diferite, fie ca pentru obținerea anumitor scopuri să fie utilizate concomitent diferite mijloace, fie ca diferite instituții să ofere aceleaşi prestații diferiților beneficiari.

Caracteristic sistemului vest-german de securitate socială este şi faptul că adesea cheltuielile pentru o anumită prestație nu sunt suportate numai de o singură instituție. Nu ne referim în acest sens la subvențiile statului federal,

care completează adesea sursele de finanțare ale diferitelor prestații sociale, ci la faptul că instituțiile de securitate socială îşi restituie reciproc sau primesc de la terți diverse sume, aşa încât o prestație este finanțată din două, trei surse.

La nivel central, de politica socială răspunde Ministerul Muncii al Ordinei Sociale, care are inițiativă legislativă şi se ocupă de abordarea proiectelor de legi şi de aplicarea legilor ce reglementează securitatea socială vest-germană. Ministerul de Finanțe, datorită importanței subvențiilor de stat în finanțarea prestațiilor sociale, are de asemenea un rol de seamă în ceea ce priveşte politica socială federală, dar numai cu referire la înlesnirile fiscale şi la echilibrarea bugetelor familiilor sărace (alocații pentru copii etc.).

Majoritatea celorlalte ministere federale au compartimente speciale care se ocupă cu probleme sociale ce interferează sfera lor de activitate şi le apără interesele pe lângă Ministerul Muncii şi al Ordinei Sociale. Inițiativa legislativă poate pleca de la orice minister. Ea este însă de obicei adusă la cunoştința ministrului muncii, care poate dispune ministerului pe care-l conduce elaborarea, în colaborare cu forurile respective, a unui proiect de lege. Proiectele legilor sociale se înaintează tuturor ministerelor, pentru a controla în ce măsură prevederile respective le implică.

Prestațiile sociale vest-germane reprezintă combinații de elemente de asigurări, cu elemente de asistență socială şi de ajutor social. Singurul domeniu care se finanțează exclusiv din ratele asiguraților de boală. În cele ce urmează vom preda succint modul de organizare a prestațiilor în acest domeniu.

Asiguraţii de boală beneficiază de prestații în **bani şi în natură.** Prestațiile în bani constau din salariul integral, plătit de patroni pe primele şase săptămâni de concediu medical şi dintr-o indemnizație de 75% din salariu (până la 85% pentru familişti), plătită de casa de asigurări de boală (krankenkasse), începând cu săptămâna a şaptea. Prestațiile în natură constau din consultații şi îngrijire medicală, inclusiv spitalizare (în categoria a treia de confort), intervenții chirurgicale, asistență stomatologică, pentru asigurat şi membrii familiei.

Contribuția asiguratului la costul acestor servicii este deocamdată neglijabilă (serviciile stomatologice suplimentare şi 20% din costul medicamentelor, dar nu mai mult de o anumită sumă). Cvasigratuitatea prestațiilor este limitată însă (pentu funcționari) prin plafonarea înscrierii în casele de asigurări, de salariul anual de 19000 DM. (Pentru toți muncitorii şi pentu funcționarii cu salarii sub acest plafon, înscrierea este obligatorie). În viitor se proiectează mărimea contribuției asiguratului la costul prestațiilor de care beneficiază.

Sistemul de organizare a prestațiilor în asigurările de boală se caracterizează printr-un anumit nivel de **integrare între patru parteneri**: asiguratul, casa de asigurări, prestatorii de servicii medicale şi asociația medicilor agreați de casele de asigurări. Medicii nu sunt plătiți de asigurat, ci

de casa de asigurări, în mod indirect, prin vărsarea ratelor de asigurare la asociația medicilor, care achită apoi onorariile. Asociația medicilor exercită astfel un anumit control asupra activității membrilor săi, iar asiguratul îşi poate alege medicul preferat. Casele de asigurări plătesc asociațiilor medicilor agreați, fie global, fie în funcție de numărul asiguraților, şi de media anuală a prestațiilor medicale, fie sub forma unei sume forfetare pentru fiecare caz de boală, fie în sistem mixt. Asociațiile medicilor plătesc membrilor lor potrivit unor chei de reparație convenite cu federația caselor de asigurări de boală. Casele de asigurări încheie şi convenții cu anumite spitale.

ELEMENTE DE POLITICĂ SOCIALĂ ÎN MAREA BRITANIE

dr. Ioan MĂRGINEAN

Sistemul britanic al bunăstării sociale cuprinde serviciul național de sănătate, serviciile sociale personale şi securitatea socială[1].

Guvernul central este direct responsabil de serviciul de sănătate şi de sistemul de securitate socială şi este indirect responsabil (prin activitatea locală) de serviciile personale.

Serviciul sănătății furnizează un set complet de prestații medicale disponibile tuturor rezidenților, indiferent de mijloacele de care dispun.

Sistemul de securitate socială este proiectat pentru a asigura un standard de viață de bază pentru oamenii cu nevoi financiare, prin asigurarea de venit în perioadele când nu pot câştiga (inclusiv perioada de şomaj) ajutor pentru familie şi în caz de îmbolnăvire.

Serviciile sociale personale ale autorității locale şi ale organizațiilor voluntare furnizează ajutor şi sfaturi celor mai vulnerabile persoane din colectivitate: bătrâni, bolnavi şi copii care necesită îngrijire.

Serviciul sănătății se bazează pe principiul de a fi cuprinzător, pentru a ajuta individul să se mențină sănătos, să furnizeze tratament şi îngrijire adecvate şi la timp, prin cea mai bună utilizare a resurselor. Toți cei care plătesc taxe, angajații şi patronii, contribuie la constituirea fondurilor (cei care nu necesită îngrijire medicală pentru cei care au nevoie de aceasta). Unele forme de tratament, cum ar fi îngrijirea în spital, sunt gratuite, altele se plătesc.

Circa 80% din costurile serviciului de sănătate sunt plătite din taxe, restul provin din contribuția de asigurări sociale şi din plățile pentru medicamentele prescrise de medicii de familie şi tratament stomatologic. Sunt şi contribuții voluntare, după cum o parte din venituri pot proveni de la pacienți particulari tratați în spitalele serviciului național.

Plata prescripțiilor medicale nu se aplică copiilor sub 16 ani (19 ani dacă sunt la şcoală), femeilor gravide şi mamelor care au avut un copil în ultimele 12 luni, femeilor în vârstă de peste 60 de ani şi bărbaților în vârstă de peste 65 de ani, anumitor suferinzi, pensionarilor invalizi de război şi din forțele armate, beneficiarilor de ajutoare, familiilor cu venit scăzut. În acest fel, circa 75% din serviciile respective sunt furnizate gratuit. Recent (1988) s-a introdus plata pentru examinarea stomatologică şi un sistem de plată proporțional pentru toate tipurile de tratament stomatologic, cu anumite scutiri pentru: persoanele

---

[1] *Britain 1990. An official Handbook, Central Office of Information, 1990.*

sub 16 ani (respectiv 19), femeile gravide sau cu un copil sub 1 an, persoanele care primesc ajutor pentru completarea venitului. Plata este introdusă şi pentru examenele oftalmologice (cu unele excepții).

Personalul spitalului este salariat, el poate accepta şi pacienți particulari. Practicienii de familie – medici practicieni, stomatologi, oftalmologi şi farmacişti lucrează pe cont propriu în cadrul sistemului. Ei asigură îngrijirea medicală primară, la care se adaugă inspectorii de sănătate (health visiters) surorile şi moaşele de district. Sunt disponibile şi alte servicii: sănătate şcolară, ortopedie, fizioterapie etc.

Spitalele generale de district asigură servicii medicale complete. În acelaşi timp este acceptat şi încurajat sectorul particular, realizându-se cooperare între cele două sisteme, în interesul pacienților.

În cadrul serviciului de sănătate britanic un loc important este acordat acțiunilor educative şi preventive. Sunt avute în vedere domenii cum ar fi: asigurarea sănătății gravidelor; asistență pentru mamă şi copil; probleme de fertilitate umană, embriologie, planificare familială, preîntâmpinarea şi tratarea abuzului de medicamente, droguri şi solvenți; infecțiile, SIDA, cancerul, fumatul, alcoolul, alimentația, cercetarea medicală, statutul profesiilor medicale, acorduri cu alte țări.

Serviciile sociale personale sunt administrate de autoritățile locale din Anglia, Scoția, Țara Galilor şi Irlanda de Nord. Ele se adresează persoanelor în vârstă, copiilor şi tinerilor, familiilor, oamenilor cu boli mintale, handicapaților fizic sau psihic, tinerilor delicvenți sau altor categorii de persoane şi îngrijitorilor lor. Serviciile principale includ îngrijire la domiciliu şi ambulatoriu, servicii la domiciliu şi diferite forme de asistență socială (social work). Cea mai mare parte a asistenței acordate bătrânilor şi handicapaților este furnizată de către comunitatea în care ei trăiesc şi de către familiile lor, grupuri de întrajutorare şi agenții voluntare.

Se estimează că, în viitor, vor spori cerințele pentru servicii sociale personale, ca urmare a creşterii numărului persoanelor în vârstă şi a schimbării modului de îngrijire a bolnavilor psihici, a handicapaților mintali şi a bolnavilor cronici, dându-se prioritate ajutorării celor în nevoie la domiciliul lor, ceea ce va asigura un serviciu mai prompt şi cu mai bună folosire a resurselor. Serviciile pentru persoanele în vârstă cuprind sfaturi şi ajutor al asistentelor sociale, ajutor casnic, masă la domiciliu, locuri pentru dormit, servicii de spălat, centru de servire a mesei, în condițiile în care circa 5% din populația de peste 65 de ani se află în instituții specializate.

Persoanele cu invaliditate, circa 6 milioane de adulți, din care 400 mii (7%) sunt internate în instituții comunale, primesc ajutor în vederea readaptării sociale şi integrării. Autoritățile serviciilor sociale trebuie să stabilească numărul celor cu invaliditate în sfera lor de competență şi problemele acestora de ordin ocupațional, educațional, social şi de recreere.

Handicapații psihic primesc îngrijire pe termen scurt, sprijin pentru familie, o varietate de servicii zilnice. Internarea în spital se face numai atunci când este absolut necesară, din motive de sănătate. Bolnavii mintal sunt internați doar în condiții speciale. Internarea obligatorie este stipulată prin lege.

Ajutorul pentru familii priveşte diferitele probleme cum ar fi servicii pentru familiile cu copii supuşi riscului de îmbolnăvire sau abandonați, care necesită îngrijire în afara familiilor lor, ajutor familiilor care îngrijesc persoane în vârstă, ajutor părinților vârstnici rămaşi singuri, mamelor nemăritate. În 1989, s-a lansat un program pentru contribuții în vederea ajutorului familiilor cu mai mult de 5 copii.

Îngrijirea copilului cuprinde o formă largă de servicii: facilități de îngrijire a copiilor sub 5 ani prin agenții voluntare şi private, locuri cu creşe, cu prioritate pentru copii cu probleme sociale sau de sănătate. Autoritățile acordă sfat şi asistență familiilor care întâmpină dificultăți în asigurarea bunăstării copiilor. Principiul este de a se interveni cât mai devreme pentru a se evita luarea copilului în îngrijire, eventual aducerea cazului în fața tribunalului. Autoritățile trebuie să ia în îngrijire orice copil în vârstă de până la 17 ani care nu are părinți sau tutore, care a fost abandonat sau ai cărui părinți nu pot să-l îngrijească, dacă o astfel de intervenție este în folosul copilului. Atunci când părinții există, se menține legătura cu ei, se stabilesc drepturile şi obligațiile lor, se caută o redare cât mai grabnică a copiilor părinților lor.

Buna desfăşurare a activității serviciilor sociale reclamă personal calificat, pregătit în domeniul asistenței sociale. Această pregătire o realizează universitățile, politehnicile şi colegiile. Durata anilor de studiu depinde de calificarea urmărită şi de experiența avută şi se poate întinde de la unu la patru ani.

Un loc important este acordat organizațiilor voluntare.

Securitatea socială are drept scop general constituirea unui sistem eficient şi prompt de ajutor financiar pentru persoanele în vârstă, bolnave, handicapate, şomere, văduve sau gravide. Anumite beneficii constau în furnizarea de ajutoare băneşti pentru persoanele care au venituri insuficiente sau deloc, deoarece s-au retras din muncă, sunt şomere sau bolnave. Altele furnizează asistență pentru cheltuieli suplimentare legate de invaliditate, compensații pentru accidente sau îmbolnăviri (în muncă sau în forțele armate), costul creşterii copiilor pentru oameni cu insuficiente mijloace de subzistență.

Mijloacele financiare provin din contribuția angajaților şi patronilor, a celor care lucrează pe cont propriu şi a guvernului. Ele se completează cu veniturile din taxe.

Departamentul securității sociale administrează aproape toate serviciile. Costul administrării este acoperit de guvernul central. Începând cu aprilie 1991, se vor constitui agenții executive în cadrul Serviciului civil, urmând obiectivele stabilite de secretarul de stat pentru securitatea socială. Sunt două condiții ale

beneficierii de serviciile securității: 1/ trebuie plătit un anumit număr de contribuții; 2/ beneficiul integral se acordă atunci când contribuția a atins un anumit nivel.

Pensia se plăteşte începând cu vârsta de 60 de ani femeilor şi 65 de ani bărbaților. Pensionarii care continuă să lucreze nu mai contribuie la fondul de pensii, dar patronii vor plăti partea ce le revine (nu plătesc contribuția pentru pensii nici persoanele care câştigă sub limita minimă stabilită şi nici patronii lor). Cuantumul pensiei nu se reduce în cazul în care unii pensionari lucrează pentru a obține un venit.

Concediile de maternitate se plătesc pentru o perioadă de 18 săptămâni, dacă persoana a lucrat cel puțin şase luni la acelaşi patron (aceasta plăteşte de altfel contribuția). Ajutorul poate fi de până la 90% din salariu pentru o perioadă de şase săptămâni, dacă persoana are o vechime de cel puțin 2 ani la acelaşi patron, în rest plăteşte un cuantum fix mai redus. Pot beneficia de indemnizații şi mamele care nu îndeplinesc condițiile de mai sus, dar au contribuit la Asigurările Naționale. De asemenea, se achită o sumă pentru fiecare copil născut, ca şi pentru cei adoptați. Scutirea de taxe şi plățile făcute mamei în contul beneficiarilor pentru copii, până la vârsta de 16 ani (19 pentru elevi), sunt fără contribuție la Asigurările Naționale, ca şi alocațiile pentru copiii orfani, sau cu un singur părinte.

Alocațiile speciale sunt prevăzute pentru văduvele cu copii, iar de la vârsta de 45 de ani primesc pensie. Soțul poate beneficia de drepturi de pensie de pe urma soției sale.

Există o mare varietate a compensațiilor datorate îmbolnăvirilor şi invalidității. Cei care nu au contribuit la sistemul de asigurări pot solicita compensații de boală. În ambele situații se beneficiază şi de plăți pentru soție şi copii.

Ajutorul de şomaj se acordă pe o perioadă de până la un an.

Completarea de venit se plăteşte celor care nu lucrează sau lucrează mai puțin de 24 de ore pe săptămână.

În cadrul securității sociale se acordă şi ajutoare pentru acoperirea costului chiriei şi a taxelor locale pentru persoanele cu venituri scăzute.

Ajutoarele familiale se plătesc muncitorilor cu venituri modeste care au copii. Ele sunt suplimentare compensațiilor pentru copii şi sunt proporționale cu numărul de copii şi cu vârsta lor.

În acelaşi timp, este constituit un Fond social care este disponibil persoanelor cu venit scăzut şi care au anumite nevoi urgente.

Beneficiile securității sociale, altele decât cele referitoare la copii, maternitate, boală şi invaliditate, sunt taxabile. Se acordă reduceri şi scutiri pe temeiul vârstei sau al obligațiilor de întreținere a dependenților.

Marea Britanie are înțelegeri de securitate socială cu alte țări, iar în cadrul Comunității Europene tratează în mod egal oamenii care se mută dintr-o țară în alta.

POLONIA: CONSTANTE ALE PREOCUPĂRILOR DE POLITICĂ SOCIALĂ

Emilian POPESCU

Anterior programului de reforme datat 1989-1990, Polonia a cunoscut repetate încercări de reformă economică în 1956, 1971, 1980. Limitele impuse de regimul politic anterior sunt de acum cunoscute şi explică în mare măsură şi de ce, începând cu 1980, factorii din afara cadrului oficial s-au situat (tot mai ferm) în avangarda căutărilor de înnoire a societății, ajungând a determina, în septembrie 1989, constituirea primului guvern polonez cu lider necomunist din ultimii 40 de ani. Este de la sine înțeles că, pe fondul unei economii ale cărei neajunsuri nu au încetat a se acumula, potențialul de frământări sociale s-a amplificat şi el continuu, astfel încât preocupările de ordin social s-au impus ca o permanență. Deceniul 1980-1990 apare deci semnificativ şi din acest punct de vedere, pentru modul în care revendicări clare şi precise de provenienţă sindicală au luat locul principiilor mult prea generale şi utopice ale ideologiei partidului de guvernământ. Motorul mişcării l-au constituit întâi Sindicatele Libere, organizație ilegală înființată în 1977, apoi sindicatul „Solidaritatea", înființat în noiembrie 1980 şi care a parcurs, la rândul său, o lungă perioadă de ilegalitate între decembrie 1981 şi aprilie 1989. Dacă „Apelul muncitorilor din Europa de Est", document al primului congres național al „Solidarității" din septembrie-octombrie 1981, a reținut atenția străinătății prin coloratura sa intens politică, pachetul de revendicări din 16-17 august 1980 ale comitetului de grevă al întreprinderilor cooperante din Gdansk, Sezreczin şi Jastrzebie obligase cu un an mai devreme guvernul la un acord cu greviştii, la două săptămâni de la încetarea lucrului, moment de cotitură în modul de abordare a unor atare solicitări. Între cele 21 de puncte ale acestui document, o parte depăşesc sfera strictă a legislației muncii: trei se referă la rolul mijloacelor de comunicare în masă în contextul libertății cuvântului, dirijate spre scoaterea țării din criză; trei – la probleme ale aprovizionării pieței interne (cartele temporare, prețuri uniforme, prioritare în raport cu exportul în domeniul alimentar); două au o încărcătură politică manifestă – vizând principiile politicii de cadre (renunțându-se la prioritățile şi privilegiile de sorginte ideologică), respectiv caracterul independent al sindicatelor (în baza Convenției nr. 87 a OIM). Din sfera strică a relațiilor de muncă, două puncte privesc drepturile greviştilor (la grevă, indemnizație şi plata concediului), unul – restituirea unor drepturi (concediaților din muncă şi eliminaților din universități pentru convingeri politice), iar trei – majorarea altora, şi anume a indemnizațiilor de masă şi de deplasare, respectiv a salariilor, în legătură cu măririle de prețuri (ajustare inițială la zi şi apoi indexare automată în raport cu ritmul inflației);

două puncte se referă la pensii – în sensul aplicării unitare şi al reducerii limitelor de vârstă (55 ani la bărbați şi 50 la femei) şi de vechime în muncă (35 ani), iar unul – la sâmbetele libere (generalizare şi compensare în cazul celor lipsiți de ele).

În fine, trei puncte ale amintitului pachet de revendicări au ca obiect aspecte sociale conexe în raport cu relațiile de muncă propriu-zise şi le redăm ca atare: asigurarea unui număr suficient de locuri pentru grădinițe şi creşe; stabilirea concediului de maternitate plătit de 3 ani; scurtarea termenului de aşteptare pentru locuințe (în legătură cu acest din urmă aspect, constatări verificate atestă că, dacă nu primeşte de la părinți lui o locuință, un tânăr trebuie să aştepte în oraşele mari 20 de ani).

Fără a fi rezolvat în timp toate problemele din sfera sa de competență şi fără a fi eliminat în totalitate potențialul de conflicte, mişcarea sindicală poloneză, cu o puternică amprentă politică şi de centru de putere, a reuşit să întruchipeze o alternativă credibilă de conducere tocmai pentru implicarea de fond în problematica social-economică. Dar ea nu a fost singura structură a societății civile care să fi întărit în omul de rând conştiința de sine şi a drepturilor sale – şi în acest sens cel mai frecvent sunt evocate legăturile ei cu intelectualitatea şi biserica.

Obiectul rândurilor de față ne obligă să punctăm în legătură cu biserica – factor de nedezmințit prestigiu în societatea poloneză – doar faptul că şi-a adus şi îşi aduce o contribuție specifică îmbunătățirii condiției sociale a individului: nu doar că oferă o carieră de misionar celui dornic să străbată lumea, dar şi în țară construieşte, pe lângă biserici, veritabile complexe de clădiri, cu săli de concerte şi alte multiple destinații, ce le fac să tindă a se substitui caselor de cultură. De altfel, depăşind sfera proceselor destinate a răspunde nevoilor imediate, preponderent biologice, se cuvin menționate şi realizările unor inițiatori particulari în câmpul învățământului: şcoli zise „sociale”, cu clase de 15-20 copii şi program de 8 ore, axat pe dezvoltarea personalității (discuții libere, relații deschise, gimnastică, limbi străine, fără teme pentru acasă, vacanțe în grup, inclusiv în străinătate); le patronează părinți şi profesori, în general instruiți o vreme în alte țări şi au un tarif acceptabil, exceptând cele destinate a crea o elită de succes, ca şi unele şcoli superioare de management şi secretariat.

Guvernul polonez, format în septembrie 1989 şi condus de un reprezentant al „Solidarității” în persoana lui Tadeusz Mazowieczki, s-a văzut obligat de starea de criză a prezenta, în mai puțin de o lună de zile, programul său economic şi măsurile sociale aferente reformei. Sondajele de opinie au atestat girul de încredere dat de populație, în pofida perspectivei explicite de „strângere a curelei” pentru cel puțin jumătate din anul 1990, la finele căruia se scontează ca mecanismele şi instituțiile specifice economiei de piață să fie apte de a funcționa.

În esență, modul cum acestea sunt gândite este comun celorlalte țări est-europene inițiatoare de reforme, interesul pentru ele provenind, în cadrul de față, din potențialul lor de a genera sau, dimpotrivă de a preîntâmpina dificultăți şi tensiuni sociale. Tocmai acest potențial serveşte drept barometru pentru gradul de implicare viitoare a statului în viața economico-socială şi drept ghid pentru depistarea direcțiilor spre care să fie îndreptate măsurile de protecție socială. Adesea pierderile ocazionate de introducerea unor mecanisme noi le suportă grupuri sociale, profesionale sau de altă natură relativ mici, în timp ce foloasele se distribuie întregului popor. Aşa se face că puterea centrală se află sub permanenta presiune a diferitelor categorii de interese. De regulă, ramuri tradiționale ale economiei, întreprinderi mari, grupuri mai influente de consumatori dispun de posibilități mai mari de a influența puterea decât, de exemplu, domeniile noi de producție, întreprinderile mici, persoane nevoite a-şi schimba profesia etc. De aici, orientarea ca, paralel cu reducerea rolului său în conducere nemijlocită a economiei şi în influențarea mecanismelor de piață, statul să-şi asume mai ferm obligația de apărare socială corectă a grupurilor celor mai slabe economiceşte, adică să dea prioritate categoriilor defavorizate şi satisfacerii nevoilor celor mai stringente.

Programul guvernamental consideră, astfel, că în perioada de tranziție necesită o asemenea protecție în primul rând persoanele şi familiile cu nivel minim de venituri, pensionarii şi invalizii, persoanele rămase fără loc de muncă. Pentru prima categorie se prevăd ajutoare destinate a le acoperi cheltuielile crescânde cu alimentația, cu chiriile şi serviciile comunale. Referitor la pensionari şi invalizi, este de reținut că mărimea pensiilor şi ajutoarelor – pe de o parte – se va afla într-o permanentă corelație (stabilită prin lege) cu valoarea minimă şi medie a retribuției, iar pe de altă parte – va fi corectată trimestrial în funcție de creşterea prețurilor. De asemenea, va avea loc o extindere considerabilă a activității organelor de asistență socială, o creştere numerică a diferitelor tipuri de ajutoare (atât în expresie materială cât şi bănească), deschiderea a numeroase puncte de distribuire gratuită a hranei.

În privința persoanelor rămase fără loc de muncă, deci practic fără surse de venituri, setul de măsuri este mai complex, urmărind a se situa pe acea linie de mijloc de a sprijini, ca individ, şomerul, dar de a nu încuraja şomajul ca fenomen, ci dimpotrivă, de a stimula reîncadrarea în muncă.

Plata ajutoarelor de şomaj este diferențiată pe două situații: persoanele rămase fără muncă în urma falimentului sau a lichidării întreprinderilor, nevoite, ca atare, să se inițieze într-o profesie nouă, primesc un ajutor egal cu 100% din retribuția de la ultimul loc de muncă – aceasta până când primesc un nou loc de muncă, dar nu mai mult de 6 luni; pentru ceilalți şomeri ajutorul este de 70% în raport cu retribuția de la ultimul loc de muncă şi se plăteşte timp de cel mult 3 luni.

În sprijinul celor obligați la recalificare se constituie Fondul muncii, pe baza vărsămintelor din unele tipuri de activitate economică, a unor dotații

speciale de la buget, a unor cote din venitul statului, obținut ca rezultat al ieşirii la muncă peste hotare a grupurilor de specialişti polonezi pe bază de convenții internaționale şi a prelevărilor de 2% din fondul de retribuire al tuturor întreprinderilor.

Crearea de noi locuri de muncă şi reducerea, pe această cale, a proporțiilor şomajului este la rândul ei stimulată prin credite acordate în condiții favorizante fie întreprinderilor în funcțiune ce se împrumută special în acest scop, fie chiar acelora dintre şomeri ce dispun de o calificare şi doresc să-şi deschidă mici întreprinderi proprii (ateliere, magazine, bufete).

Ocuparea mai operativă a locurilor de muncă deja existente, ca o altă cale, firească, de reducere a şomajului, obligă (prin program) oficiile de plasare a forței de muncă la o poziție mai ofensivă în activitatea lor, la o îndrumare competentă a solicitanților spre locurile de muncă cele mai adecvate calificării, la crearea (cu ajutorul mijloacelor electronice) a unei bănci de date privind disponibilitățile de încadrare în muncă. La diferitele niveluri ale puterii de stat, centrale şi locale, se vor crea condiții pentru ocuparea forței de muncă, cu atribuții de control şi asistență, având în componență reprezentanți ai tuturor părților interesate: patroni, sindicate, organe teritoriale de autoconducere.

În sfârşit, în seria măsurilor legate de viitoarea „piață a muncii" se intenționează a se proceda la simplificarea formalităților de ieşire a cetățenilor polonezi pentru a lucra peste hotare, ceea ce echivalează cu încurajarea efectivă a aşa-zisei „emigrații pentru locuri de muncă". Asemenea măsuri urmăresc a contrabalansa valul de concedieri previzibile prin simplificarea – preconizată a se opera în Codul muncii – a procedurii concedierilor în situațiile de faliment sau lichidare a întreprinderilor, ca şi de schimbări organizatorice şi tehnologice în producție (cu referire la toate sectoarele şi întreprinderile, la licențierile atât individuale cât şi în grup).

Pe o altă componentă a economiei de piață, piața capitalului, statul îşi asumă, de asemenea, obligația de a apăra interesele eventualilor investitori, păstrând sub control circuitul hârtiilor de valoare, asigurând, prin comisii speciale, corectitudinea în evaluarea nivelului de acoperire financiară a respectivelor acțiuni oferite de întreprinderi spre cotare la bursă. Astfel, în limita unei cote de risc acceptabile, cumpărătorul de acțiuni sau obligații are siguranța de a-şi investi banii într-o întreprindere cu perspective. Dacă a optat pentru obligațiile speciale emise de buget pentru a-şi acoperi deficitul prin împrumuturi de la populație, el va şti, de asemenea, că acestea îi dau dreptul de a le schimba, pe acțiuni ale întreprinderilor de stat destinate denaționalizării.

Reglementările în domeniul pieței valutare, cu un curs unic al zlotului la intern şi cu dreptul tuturor persoanelor fizice şi juridice de a efectua operații de export-import şi schimb valutar, au în vedere nu doar vitalizarea în sine a circuitului economic, ci şi prevenirea menținerii sau apariției – sub acest aspect – a unor discriminări pernicioase.

Pe piața resurselor materiale sau a bunurilor pentru investiții este de reținut, din unghiul care ne interesează, şi noul rol al comenzii de stat şi al repartițiilor centralizate de resurse. Dacă dinamica acestora indică o restrângere spectaculoasă a sferei lor (de la 121 grupe de marfă în 1989 la 21 în 1990 cu comandă de stat), ca semn de creştere a autonomiei întreprinderilor, nu mai puțin semnificativ e faptul că, la cele 3-4 procente din volumul planificat al producției industriale unde se menține, comanda de stat e menită a garanta nivelul minim de producție la o serie de bunuri destinate grupurilor sociale defavorizate de populație: copii, bătrâni, invalizi.

Comentarii asemănătoare comportă evoluția din domeniul politicii de prețuri. Pe de o parte, se extinde firesc sfera de acțiune a prețurilor de piață propriu-zisă, formate liber prin jocul cererii şi al ofertei; pe de altă parte, pentru un grupaj minim de mărfuri şi servicii (13 grupe în 1990) se mențin prețurile stabilite de stat, pe cale administrativă, fiind vorba de bunuri vitale pentru populație, a căror scumpire necontrolată ar eroda decisiv nivelul de trai: unele categorii de produse lactate, medicamente, mijloace de combatere a dăunătorilor la plante, derivate alcoolice autohtone, unii combustibili şi energia electrică, tarifele pentru încălzirea locuinței, pentru alimentarea cu gaze şi electricitatea, cele pentru transportul urban de călători şi pentru serviciile cu plată ale sferei de ocrotire a sănătății. Practicarea de prețuri reglate în mod administrativ se mai prevede pentru mărfurile al căror producător ocupă în domeniul său o poziție de monopol (în Polonia funcționând o foarte fermă legislație anti-monopol, de o orientare socială incontestabilă; prezentarea ei ar depăşi cadrul prezentului material).

De altfel, o evoluție anterioară haotică în domeniul prețurilor, care a generat în 1989 o hiperinflație (700%), a impus măsurile de combatere a acesteia în centrul programului guvernamental: echilibrarea bugetului de stat, limitarea creşterii retribuțiilor (la 2%) şi a altor venituri, stimularea economisirilor populației la CEC (cu dobânzi superioare ritmului inflației), scumpirea creditelor bancare – toate menite a restrânge cererea globală față de o ofertă limitată. Ca urgență numărul 1, ieşirea din hiperinflație este inevitabil însoțită nu de creşterea economică, ci de scăderi de producție şi venituri, de falimente şi şomaj, pe un interval dorit a fi cât mai scurt, dar care a depăşit jumătatea lui 1990. Mobilizarea resurselor interne plus ajutoarele externe primite sau promise sunt atuurile redresării țării, ale stabilizării pieței interne.

O situație economică incertă, o perspectivă a societății grevată încă de instabilitatea raportului dintre resurse şi necesități, conferă un anume caracter fluid şi posibilităților de aplicare efectivă sau priorităților în adoptarea măsurilor de politică socială; ele sunt departe de a se constitui într-un sistem verificat şi validat de practică, putând însă servi – dacă nu ca model infailibil – ca posibilă sursă de inspirație.

Aspecte ale politicii sociale în Statele Unite ale Americii

Viorel GHEORGHE,
Mihaela CODIN

Conceptul de politică socială este strâns legat de conceptul de „welfare" – probabil din raţiuni politice – iar studiul politicii sociale constă în studiul mijloacelor prin care societatea previne, amână, introduce şi conduce schimbările din structura socială.

Definiţiile politicii sociale sunt numeroase tocmai pentru faptul că încă nu s-a ajuns la un consens în ce priveşte acest concept. În modul cel mai obişnuit, politica socială este definită ca politica ce se ocupă cu administrarea publică a „welfare-ului", deci cu dezvoltarea şi managementul serviciilor specifice ale statului şi autorităţilor locale, cu sănătatea, educaţia, welfare şi serviciile de securitate socială, precum şi cu remedierea problemelor sociale particulare şi urmărirea obiectivelor sociale.

Profesorul T.H. Marshale descrie politica socială ca politica guvernanţilor cu privire la acţiunea cu impact direct asupra welfare[1]-ului cetăţenilor, asigurându-se servicii sau venituri, esenţa politicii constând în asigurarea socială, asistenţă publică, politica locuinţelor, educaţia, combaterea crimelor.

Aceste definiţii sunt limitate, deoarece activităţile guvernului pot fi clasificate şi analizate mult mai bine după funcţiunea lor decât după o împărţire administrativă formală. Aceasta ar avea cel puţin două rezultate care ar transforma concepţia de politică socială. Mai întâi, activitatea guvernului ar putea fi grupată după similaritatea intenţiilor sau efectelor decât după convenţiile administrative şi apoi ar putea fi luate în considerare şi politicile altor instituţii, altele decât guvernul.

Politica socială mai poate fi definită ca un proiect de conducere a societăţii spre scopuri sociale, ca o bază prin care instituţiile sunt folosite pentru a asigura protecţie socială şi dezvoltare.

O altă definiţie arată că politica socială în controlul instituţionalizat al serviciilor, agenţiilor şi organizaţiilor în scopul menţinerii sau schimbării structurii sociale şi a valorilor. În acest sens, toate societăţile au politici sociale. Politica socială depinde însă de definirea nevoilor (care sunt mai mult percepute decât măsurate), de întreprinderile subiective ale guvernului, de concesiile grupurilor de interes şi limitările impuse de forţele externe.

---

[1] *Setul serviciilor de welfare cuprinde educaţia, sănătatea, securitatea socială, îngrijirea copiilor, invalizilor, bătrânilor, politica locuinţelor.*

Politica socială americană are ca obiective creşterea productivității, eficienței şi independenței populației prin promovarea egalității şanselor. Egalizând şansele se poate asigura – pe termen lung - ca bunăstarea fiecărui cetățean să depăşească un nivel de minim social. Un alt obiectiv vizează creşterea responsabilității individuale în atingerea unui anumit standard de viață.

Se urmăreşte de asemenea creşterea flexibilității şi performanțelor de pe piața muncii prin eliminarea unei varietăți de constrângeri şi rigidități, dar şi reducerea costurilor administrative ale actualului sistem de protecție socială.

Întrucât atingerea simultană a acestor obiective n-a fost posibilă până în prezent, s-au făcut unele compromisuri.

Specific sistemului american de protecție socială este caracterul pragmatic, funcționarea acestui sistem realizându-se prin intermediul unor programe specifice fiecărui domeniu luat în considerare, dar complementate şi gravitând în jurul celei mai importante componente a politicii sociale pentru tratarea riscurilor personale: Social Security Act.

De altfel, însăşi construcția sistemului de protecție socială în SUA a început odată cu adoptarea, în 1935, a legii pentru securitate socială, prin care guvernul federal şi-a asumat responsabilitatea protejării muncitorilor şi familiilor lor împotriva principalelor riscuri de pierdere sau diminuare a veniturilor.

Sistemul american de protecție socială cuprinde 3 componente:

1. programe federale de **asigurare socială** împotriva privațiunilor economice rezultând din astfel de riscuri ca moartea capului de gospodărie, şomaj, accident de muncă, invaliditate, îmbolnăvire şi pensionare;
2. programe federale – statale – locale ce oferă **asistență publică** în caz de nevoie, ca urmare a unor cauze clar identificabile şi verificabile, care au ca efect incapacitatea persoanei de a se întreține pe sine şi familia sa. S-a intenționat ca acestea să reprezinte măsuri temporare, până când asigurările sociale vor deveni universale;
3. programe **de asistență generală** statale şi locale pentru diferite cazuri de nevoi, rezultând dintr-o varietate infinită de deficiențe individuale, care nu ar putea fi clasificate prin norme uniforme la nivel național şi de aceea rămâneau în responsabilitatea statală şi locală.

Fondatorii programelor de securitate socială au fost preocupați în primul rând de două probleme stringente: ajutorarea bătrânilor şi şomajul. Modalitatea principală de rezolvare a acestor probleme a fost recurgerea la asigurările sociale[1] – ca primă linie de apărare împotriva mizeriei. Deoarece acest mecanism viza doar populația activă, a fost nevoie de o a doua linie de apărare (în special pentru bătrâni, handicapați, copii) – asistență socială.

---

[1] *Trebuie făcută distincția între „securitate socială „ în sensul de scop social şi « asigurări sociale », ca metodă de atingere a acestui scop.*

Sistemul american de protecție socială este construit din 2 mari categorii de programe sociale, care asigură fie venituri de substituție, fie prestații directe.

Programele sociale care asigură venituri de substituție cuprind, la rândul lor, o parte de asigurări sociale şi o parte de asistență socială – ajutor pentru cei care au într-adevăr nevoie.

- Asigurările sociale au în vedere: ajutoare de bătrânețe şi invaliditate („Social Security" sau „Old Age, Survivers", „Disability and Hospital Insurance"), pensii pentru veterani, pensii pentru angajații federali (civili şi militari), asigurare de şomaj.
- Asistența socială asigură: ajutor pentru familiile sărace cu copii de întreținut („Aid to Families with Dependent Children") minimum de bătrânețe pentru orbi şi handicapați („Supplemental Security Income"), pensii pentru combatanții în rezervă, asistență generală, asistență pentru încălzire (energie), bonuri alimentare („food stamps"), alte programe alimentare, ajutor pentru locuință, avantaje fiscale.

Programele sociale care asigură prestații directe au aceeaşi structură: asigurări sociale (asigurare de boală şi invaliditate pentru bătrâni „Medicare") şi asistență socială (asistență medicală „Medicaid", asistență medicală pentru combatanții în rezervă, servicii sociale, formare profesională, ajutor şcolar).

Atunci când sistemul de securitate socială a fost prezentat publicului american, acesta a fost descris ca un plan de asigurare, comparabil cu pensiile private sau cu ajutoare. Angajatul trebuia să plătească prime de asigurare lunare pe întreaga perioadă de muncă (în mod egal plătea şi firma la care era angajat), astfel încât în anii de pensie să beneficieze de fondul acumulat plus dobânda. Fiecare părea să plătească pentru propria sa pensie – cel puțin în teorie.

În spatele principiului de a finanța sistemul prin taxe speciale plătite în mod egal atât de salariat, cât şi de patron (deşi din punct de vedere economic acestea sunt suportate în întregime de salariat), a stat nu numai ideea de a da participanților un sentiment de securitate, ci şi de a crea un obstacol automat în fața unei cereri organizate pentru ajutoare mai mari. Dacă s-ar fi adoptat sistemul de pensii private, contribuțiile ar fi crescut la niveluri intolerabile, sustrăgând astfel sume astronomice din economie.

Comparativ cu alte țări OECD, taxele pentru securitate socială nu sunt mari în SUA. În perioada 1975-1977, acestea reprezentau în medie 7,4% din procesul intern brut al SUA – comparativ cu media de 9,2% pentru toate țările OECD.

Taxa pentru securitate socială a crescut de la 6,15% în 1980 la 7,15% în 1986 atât pentru salariat, cât şi pentru patron, în timp ce limita câştigului impozabil a crescut de la 25.900$ în 1980 la 42.600$ în 1987. Astfel, taxa maximă agregată, asupra salariatului şi a patronului s-a dublat de la 3.186$ în 1980 la 6.092$ în 1987.

Deşi conțin un element substanțial de asistență socială, programele de asigurări sociale nu acoperă toate persoanele care au nevoie de ajutor, motiv pentru care Social Security Act (1935) a prevăzut mai multe programe de asistență publică pentru persoanele cu venituri insuficiente. La acea vreme se presupunea că pe măsură ce programele de asigurări sociale vor cunoaşte o acoperire universală, vor absorbi treptat beneficiarii de asistență publică – presupunere care nu s-a împlinit. Mai mult, au apărut noi forme de asistență socială, numărul acestor programe se ridică la câteva sute, iar cheltuielile totalizau în 1975 aproximativ 55 miliarde $ (excluzând ajutoarele medicale, pentru locuințe şi ajutoarele veteranilor), față de 3 miliarde $ în 1952. În 1982, aceste cheltuieli au atins cifra de 300 miliarde $. Conform unui raport al Biroului de recensământ al SUA, în anul 1986, 14,5 milioane familii au primit diferite ajutoare (bonuri alimentare, subvenționarea chiriilor, Medicaid ş.a.).

În perioada 1965-1985, cheltuielile federale pentru programele destinate să ajute persoanele sărace să cumpere bunurile indispensabile traiului, au crescut de aproape 30 de ori. Pe lângă astfel de programe de asistență socială ca „Head Start", „Comunity Action", „Upward Bound" şi „Job Corps", au fost extinse programele de asistență pentru pensionari şi invalizi şi au fost lansate programele „Medicare" şi „Medicaid".

Sistemul de ajutoare a bătrânilor, concretizat prin programul OASHDI („Old-Age, Survivors, Disability and Hospital Insurance") are la bază trei principii: este un sistem la nivel național (nu la nivelul statelor), este obligatoriu pentru toți cei care muncesc, iar acordarea ajutorului este privită ca un drept al muncitorului.

Inițial, de acest sistem beneficiau persoanele de 65 de ani şi peste. Ulterior, vârsta de pensionare a femeilor a fost coborâtă la 62 de ani, bărbații putându-se pensiona opțional la aceeaşi vârstă. Pensia lunară a celor cuprinşi între 62 şi 65 ani este mai mică, urmare a faptului că aceste persoane vor beneficia de pensie o perioadă mai îndelungată.

Ca urmare a unui amendament adoptat în 1972, muncitorii care se pensionează peste vârsta de 65 ani primesc ajutoare mai mari; începând cu 1973, suma acordată a fost mărită cu 1% pentru fiecare an de muncă după împlinirea vârstei de 65 ani.

Pentru a diminua efectele negative ale **şomajului**, americanii au conceput un program care îmbină acordarea de indemnizații celor rămaşi fără slujbă cu funcționarea unui mecanism care să asigure stabilizarea ocupării forței de muncă sau reducerea şomajului. Prin măsuri paralele, mai multe milioane de şomeri au fost cuprinse în programe de angajare în munci publice (Public Work Administration) şi programe de ajutor de muncă (WPA).

Adoptat în anul 1937, mecanismul programului de asigurare de şomaj presupunea aplicarea unei taxe de 3% patronilor din comerț şi industrie, care dispuneau de 8 sau mai mulți muncitori, timp de 20 săptămâni pe an.

În prezent, cele mai multe state americane plătesc ajutoare de şomaj pentru o perioadă de 26 săptămâni, guvernul federal subvenționează alte 13 săptămâni de „ajutor extins de şomaj” şi plăteşte pentru încă 26 de săptămâni, într-un total de 65 săptămâni. Pentru muncitorii calificați ajutorul de şomaj reprezintă 30-50% din câştigul lor anterior, în timp ce pentru muncitorii necalificați, acesta poate atinge 60% sau chiar mai mult din câştigul lor net.

Trebuie menționat faptul că mulți şomeri primesc şi alte ajutoare sociale, ca „bonuri alimentare” sau ajutor pentru familiile cu copii de întreținut („Aid to Families with Dependent Children”), în aproape jumătate din statele americane. De asemenea, o parte din şomeri primesc asistență generală, subvenții pentru locuință, ajutoare medicale, beneficiind totodată şi de alte programe de asistență socială.

Asigurarea de invaliditate („Disability Insurance”) a fost introdusă începând din anul 1956 (până atunci, pierderea de venituri ca urmare a invalidității fiind acoperită prin asistență publică). Aceasta era limitată la muncitorii în vârstă de cel puțin 50 ani şi care au fost activi o perioadă substanțială înainte de a-şi pierde capacitatea de muncă. Cerința privind vârsta de 50 a fost înlăturată în 1960. Nu erau protejați cei care şi-au pierdut capacitatea de muncă la începutul activității lor. Pentru a beneficia de ajutoare, muncitorul trebuia să fie inapt de a se angaja într-o activitate care să-i permită să câştige corespunzător şi să fi fost invalid pentru o perioadă de cel puțin 5 luni înainte de a fi acceptat pentru primirea primului ajutor lunar. Trebuia, de asemenea, ca pierderea capacității de muncă să fie pentru o perioadă de cel puțin 12 luni (inițial, să dureze nedefinit sau până la moarte).

Ajutoarele erau plătite, de asemenea, persoanelor în vârstă de 18 ani şi peste, dacă invaliditatea a intervenit înainte de împlinirea vârstei de 18 ani.

Spre deosebire de procedura de acordare a altor ajutoare, stabilirea invalidității se face la nivelul statului respectiv, nu la nivel federal sau de către diferite agenții.

Programul „**Aid to Dependent Children**” – ajutor pentru copiii dependenți a fost gândit inițial (1935) ca o extindere a programelor pentru pensia văduvelor – suplimentare a pensiei mamelor, după cum a fost denumit uneori. Este cel mai controversat program de asistență publică, atât datorită costului său, cât mai ales datorită impactului – considerat distructiv – asupra societății americane.

Programul, denumit începând cu 1978 „Aid to Families with Dependent Children” (Ajutor pentru familiile cu copii de întreținut) trebuia să acorde sprijin pentru copiii din familiile cu un singur părinte. Finanțarea acestui program este asigurată de guvernul federal, iar administrarea sa se realizează de către state, ceea ce face ca nivelul ajutoarelor acordate să varieze destul de mult de la un stat la altul.

Numărul beneficiarilor acestui program era în 1947 de 1 milion copii (orfani sau cu tată invalid), în 1977 de 200 mii orfani, 450 mii copii cu tatăl invalid şi 380 mii copii cu tatăl şomer, iar în 1978 era de peste 10 milioane copii. Aproximativ 85% dintre aceştia figurau pe listele de ajutor datorită faptului că părinții lor nu puteau să-i întrețină. AFDC s-a transformat astfel într-o alternativă convenabilă pentru tații care nu doreau să plătească pentru copiii lor şi pentru mamele care nu erau stimulate să muncească atât timp cât prezența copiilor le dădea posibilitatea de a obține venituri fără să muncească (participarea la muncă a femeilor beneficiare de AFDC nu a depăşit de-a lungul anilor 15-16%).

Începând din anul 1967, în cadrul Programului de ajutor pentru familiile cu copii de întreținut (AFDC) a fost încorporat în Programul de stimulare la muncă – „Work Incentive Program" (WIN).

Până la adoptarea amendamentului WIN, alocațiile AFDC permiteau mamelor fără soți să rămână acasă cu copiii lor. Programul WIN impunea beneficiarilor săi apți de muncă, inclusiv mamelor cu copii de şcoală şi tatilor apți de muncă să se înregistreze pe listele celor în căutare de slujbă – drept condiție pentru primirea ajutorului. Programul includea totodată un stimulent pentru muncă: în loc să reducă cecul de ajutoare al familiei cu un dolar pentru fiecare dolar câştigat prin muncă, nu erau luați în considerare primii 30$ din câştigul lunar, plus o treime din salariile adiționale.

Adoptarea în anul 1981 a „Omnibuz Reconciliation Act" (OBRA), a permis statelor să-şi creeze un cadru mai adecvat pentru programele de asistență socială şi le-a dat o mai mare libertate în proiectarea altor programe WIN care să corespundă condițiilor locale. OBRA a restrâns „îndreptățirea" pentru asistența socială şi nivelul ajutoarelor acordate. Bugetul WIN a fost redus de la 365 milioane $ în 1979, la 110 milioane $ în 1986, Congresul oprind programul WIN în iunie 1987.

Un răspuns al politicienilor federali față de explozia de asistență socială din anii '60 a fost legislația cerând pregătire şi muncă obligatorie pentru adulții apți de muncă, ce beneficiau de aceste ajutoare. Un exemplu în acest sens îl constituie „Community Work and Training Program" (CWT), care poate fi considerat drept un precursor al programului WIN.

Folosit în principal ca ajutor de muncă (oamenii munceau în schimbul ajutorului primit ca asistență socială) şi mai puțin pentru pregătirea în muncă, programul CWT s-a concentrat mai mult asupra îmbunătățirii obiceiurilor de muncă, decât pe îmbunătățirea cunoştințelor.

Spre deosebire de aceasta, programele pentru forța de muncă, inclusiv „Comprehensive Employment and Training Act" (CETA) din anii '70 şi mai recent „Job Training Partenership Act" (JTPA) şi programele statale de „workfare" s-au concentrat asupra îmbunătățirii educației, cunoştințelor, obiceiurilor şi atitudinilor. Unele programe sunt concepute pentru alfabetizare şi învățatul socotitului, altele asigură pregătirea de bază pentru anumite profesii.

Trebuie menționat însă, că aceste programe, a căror țintă a fost să aducă persoanele sărace la locul de muncă şi nu pe listele de asistență socială, nu au contribuit prea mult nici la reducerea sărăciei, nici la ajutarea săracilor să obțină locuri de muncă decente, nesubvenționate, care să le ofere o oarecare securitate.

Programele „Medicare" şi „Medicaid" au fost aprobate în 1965 şi au devenit operaționale în 1966.

„Medicare" asigură spitalizarea pentru persoanele în vârstă de 65 ani şi peste (sub 65 ani în cazul invalizilor). Acest program este finanțat din contribuțiile de securitate socială. Un program suplimentar acoperă serviciile prestate de medici, cele legate de policlinică şi îngrijirea aferentă şi presupune o contribuție lunară suplimentară din partea angajatului. Taxele pentru securitate socială şi contribuțiile suplimentare sunt însă cu mult sub cheltuielile cerute de program, astfel încât guvernul federal contribuie cu sume importante.

„Medicaid" a fost lansat cu intenția de a asigura asistență medicală persoanelor care nu sunt asigurate şi care nu îşi pot permite să plătească singure costul acesteia.

De acest program beneficiază automat primitorii de asistență publică (Aid to Families with Dependent Children), cele mai multe persoane aflate pe listele „Supplement Security Income" (minim de bătrânețe, pentru orbi şi handicapați), precum şi persoanele care pot face față cheltuielilor legate de necesitățile de trai zilnice, dar nu şi celor pentru îngrijirea medicală. Aproximativ 10% dintre americani beneficiază de ajutor „Medicaid" în fiecare an, 64% dintre aceştia fiind din rândul familiilor AFDC (Aid to Families with Dependent Children), iar 16% sunt în vârstă de 65 ani şi peste.

Împreună, programele „Medicare" şi „Medicaid" acoperă peste 90% din populația SUA.

TRĂSĂTURI DEFINITORII ALE POLITICII SOCIALE ÎN SUEDIA

Mihaela GRADU

Politica socială din Suedia se poate defini, în general, prin măsurile adoptate de guvern în vederea asigurării bunăstării sociale.

Bunăstarea socială reprezintă un concept totalizator, care conturează ansamblul condițiilor de viață ale individului sau grupului social. Pentru acestea se iau în considerare interacțiunile dintre sectorul de stat şi cel particular, dintre producție şi consum, dintre timpul de muncă şi timpul liber, dintre contribuția fiecărui individ la avuția națională şi partea redistribuită acestuia. Practic, bunăstarea socială include toate domeniile în care sunt necesare eforturi colective: sistemul educațional şi ocuparea forței de muncă, securitatea economică, condițiile de locuit şi viața de familie, diferitele tipuri de asistență socială, cultura şi activitățile destinate timpului liber.

În vederea maximizării bunăstării sociale, programele politicii sociale au în vedere realizarea a două mari obiective: pe de o parte, asigurarea unui nivel de trai acceptabil pentru întreaga populație a țării, iar pe de altă parte, reducerea progresivă a inegalităților din condițiile de viață prezente atât la nivelul claselor şi grupurilor sociale, cât şi în cadrul diferitelor etape şi circumstanțe ale unei vieți de durată normală. De aceea, politica socială nu este orientată numai spre segmentele defavorizate ci, spre întreaga comunitate suedeză, privită ca întreg.

Bunăstarea socială este bazată pe muncă. De aceea, pe primul plan se situează preocupările şi eforturile depuse privind ocuparea deplină a forței de muncă; pe termen lung, impactul acestora se materializează în contracararea tendinței de eliminare de pe piața forței de muncă a populației, situate la extremele de vârstă activă (tineri şi vârstnici), precum şi a populației cu diferite grade de invaliditate. Totodată, se creează o piață a muncii accesibilă unui număr din ce în ce mai mare de persoane; obstacolele existente se reduc treptat până la dispariția lor completă, cerințele acestei piețe fiind adoptate la capacitățile umane (în prezent, şomajul în Suedia reprezintă circa 1,5%).

La baza pregătirii forței de muncă se află sistemul de învățământ şi educație. Rezultatul reformelor realizate în acest domeniu – reforme ce au cuprins toate treptele acestuia – constă în accesul gratuit al tuturor cetățenilor, fără excepție, la sistemul de educație şi învățământ.

Alte patru coordonate ale politicii sociale sunt în măsură să completeze harta acestui vast domeniu:

- Asigurarea Socială Națională;

- Menținerea şi îngrijirea sănătății;
- Serviciile sociale;
- Bunăstarea familiei.

Cadrul **Asigurării Sociale Naționale** include întreaga populație rezidentă, orice persoană cu domiciliul sau reşedința în Suedia fiind automat înregistrată, din luna în care împlineşte 16 ani, la un oficiu regional de asigurare socială. Această asigurare garantează securitatea financiară familiilor cu copii, vârstnicilor, bolnavilor şi persoanelor invalide.

Cea mai mare parte a Asigurării Sociale Naționale este suportată de către patroni prin contribuția pe care o plătesc pentru fiecare angajat; restul se suportă din bugetul statului, contribuțiile salariaților, devenind, de-a lungul timpului, simbolice.

Menținerea şi îngrijirea sănătății în Suedia se bazează pe principiul existenței unei largi game de servicii destinate prevenirii îmbolnăvirilor, precum şi, în cazul apariției acestora, asigurării tratamentelor necesare şi adecvate.

Sectorul privat din domeniul medicinii este foarte restrâns; există câteva spitale de acest tip, cu mai puțin de 5% din numărul total al medicilor. Dar şi în aceste condiții, pacientul suportă aceeaşi taxă, diferența fiind suportată de către Asigurarea Socială Națională.

Serviciile medicale sunt prezente atât pe timpul internării bolnavilor, cât şi pe timpul tratamentului ambulatoriu. Actuala tendință se manifestă prin descentralizarea tratamentelor şi organizarea facilităților de tratare a bolilor în afara spitalelor.

Activitatea profilactică este gratuită şi se concretizează în următoarele direcții: acțiuni îndreptate spre combaterea abuzului de alcool şi consumului de substanțe narcotice, controale medicale şi informații acordate viitoarelor mame, supraveghere continuă a copiilor preşcolari de către internişti, psihiatri, stomatologi realizată în centre special destinate acestora, informații asupra planificării familiei şi supravegherii nou-născuților.

Principalele obiective ale **serviciilor sociale** constau în asigurarea securității sociale, a egalității condițiilor de viață şi a participării active a întregii populații la viața comunității. Cinci principii stau la baza desfăşurării activității acestora.

Viziunea holistică reprezintă percepția individului împreună cu întreaga situație de viață (muncă, timp liber, locuință, relații personale). Aceasta duce la reliefarea modului în care problemele individului sunt determinate de condițiile de viață sau de evenimentele anterioare petrecute în viața sa şi, implicit, la soluționarea optimă a acestora.

Normalizarea se regăseşte în sprijinul acordat individului de către serviciile sociale în vederea desfăşurării unei vieți normale, pe cât posibil.

Continuitatea se referă la menținerea contactelor dintre un asistent social şi pacienții săi.

Flexibilitatea reprezintă un mod dinamic de a aborda această relație; serviciile şi facilitățile acordate sunt continuu adaptate la necesitățile clientului. Aceste facilități sunt rezultatul căutării celor mai bune soluții, căutare ce se realizează de asistentul social împreună cu pacientul său.

Serviciile acordate în cadrul instituțiilor specializate vor trebui să asigure vecinătatea cu locul de muncă sau locuința pacientului; aceasta este esența principiului de **concentrare locală.**

În afară de supravegherea zilnică a copiilor, îngrijirea sănătății lor şi a viitoarelor mame, bunăstarea familiei mai prevede alocații pentru locuințele familiilor cu copii, manuale şi rechizite şcolare gratuite, precum şi mese gratuite, servite în cadrul instituțiilor de învățământ.

Un singur indicator sintetic poate ilustra efectul pozitiv al opțiunilor politice din sfera socială. Suedia se află pe primul loc în ierarhia mondială în ceea ce priveşte **durata** medie a vieții: aproximativ 73 ani la bărbați şi 79 ani la femei.

Succesul politicii sociale a Suediei a devenit o realitate de necontestat, ceea ce justifică interesul tot mai mare acordat cunoaşterii în detaliu a principiilor şi programelor adoptate în acest domeniu.

Se cunoaşte faptul că Suedia este o țară puternic industrializată, cu un nivel de trai ridicat şi un grad înalt de realizare a echității sociale, ea numărându-se printre țările cu un ritm constant de dezvoltare economică, dezvoltare înfăptuită pe calea democrației.

Comparativ cu celelalte țări dezvoltate economic, Suedia se caracterizează prin cea mai importantă intervenție a statului în domeniul politicii sociale. Aici, sectorul de stat are o sferă de cuprindere foarte largă: acesta include, printre altele, sistemul de educație şi învățământ, problemele sănătății şi îngrijirii medicale, asigurarea socială națională, serviciile sociale, asigurarea condițiilor de locuit şi aprovizionarea cu energie, transportul, sistemul de corecție,serviciile poştale, telegrafice şi telefonice. De asemenea, deține o pondere însemnată în domeniul artelor şi activităților destinate timpului liber.

Aplicarea în practică a politicii guvernului, precum şi urmărirea efectelor acesteia revine, pe de o parte, unui număr de circa 80 de agenții centrale guvernamentale, relativ independente şi, pe de altă parte, autorităților administrative ale prefecturilor celor 24 de regiuni. Fiecare regiune dispune, în acelaşi timp, de un consiliu general, ales de popor, care are puterea să perceapă impozitele pe venit şi are în subordine serviciile medicale şi sanitare. Regiunile sunt împărțite, la rândul lor, în 284 de municipalități, fiecare condusă de către un consiliu ales de populație. Acesta percepe impozitul local pe venit şi răspunde de activitatea sectorului de servicii sociale: şcoli, asistență pentru copii, vârstnici şi invalizi, activități culturale şi distractive.

În Suedia, principalele surse de formare a bugetului statului sunt:

- impozitul asupra veniturilor şi capitalului;(procentele ce se aplică sunt ridicate, iar în cazul persoanelor fizice, impozitul pe venit este progresiv);

- contribuția obligatorie a patronilor la Asigurarea Socială Națională;
- taxa asupra valorii adăugate (până la 23,5% din prețul celor mai multe bunuri şi servicii);
- taxe speciale asupra anumitor mărfuri (tutun, alcool etc.).

Acest sistem de redistribuire a veniturilor prin intermediul impozitelor – aplicabil în cazul unei societăți în care membrii săi obțin venituri înalte, ca urmare a unui nivel înalt de dezvoltare economică – permite suportarea de către agențiile guvernamentale centrale a mai mult de 25% din costul politicii sociale (acesta fiind, în 1985, de 270 miliarde coroane suedeze)[1], restul revenind consiliilor regionale şi municipale, precum şi patronilor (prin contribuția la Asigurarea Socială Națională).

[1] *1 coroană = 0,16 $*

CREAREA UNUI SPAȚIU EUROPEAN – DEZIDERAT AL PIEȚEI COMUNE

Doina CĂLIN

Comunitatea Economică Europeană, chiar de la constituire, are ca obiectiv explicit, consemnat în Tratatul de la Roma (1957) ameliorarea condițiilor de viață şi de muncă. În acest sens Tratatul cuprinde dispoziții referitoare la:

- egalitatea între femei şi bărbați;
- securitatea socială a muncitorilor care migrează, obligatorie pentru realizarea liberei circulații între țările membre, consfințită, de asemenea, în Tratatul de la Roma;
- formarea profesională, în legătură cu care s-au adoptat o serie de principii generale cu scopul de a orienta diversele politici sociale;
- crearea Fondului Social, a cărui acțiune se referă la rambursarea către țările membre a unei părți din cheltuielile acestora destinate reorientării profesionale a şomerilor, restructurării unor ramuri şi susținerea diferitelor proiecte inițiate de CEE.

La începutul anilor '70, aceste concepte au devenit insuficiente pentru rolul pe care Piața Comună urma să îl exercite asupra vieții sociale. S-a impus astfel, necesitatea unei noi etape de dezvoltare a politicii sociale comunitare. Ca urmare, în octombrie 1972, şefii de state şi de guverne ale țărilor membre au invitat instituțiile comunitare să definească un program de acțiune socială, ce a fost aprobat apoi în 1974. Acțiunile prioritare stabilite urmau să conducă la realizarea a trei mari obiective: o cât mai completă folosire a forței de muncă, ameliorarea condițiilor de viață şi muncă, participarea muncitorilor şi partenerilor sociali la luarea deciziilor economice şi sociale.

În ceea ce priveşte **mai buna folosire a forței de muncă**, Fondul Social, care poate răspunde atât la solicitările organismelor publice, cât şi cele ale instituțiilor private, a avut ca misiune, în anii '70, în primul rând atenuarea unor efecte nefavorabile, datorate politicii comunitare promovate într-un anume sector (a susținut, de exemplu, reorientarea lucrătorilor din industria textilă şi din agricultură) şi lupta împotriva şomajului. Din 1978, el sprijină, de asemenea, eforturile de încadrare în muncă a tineretului, iar după reforma din 1984, 75% din resursele sale sunt destinate tinerilor sub 25 de ani. Cu toate acestea, Fondul Social nu poate rezolva singur problema şomerilor, care, la mijlocul anului 1988, numărau 15,4 milioane persoane, ceea ce reprezintă aproximativ 10,4% din populația activă a Pieței Comune, în timp ce în SUA ei reprezentau în medie, doar 5,4% din populația activă.

Şocul petrolier din anii '73-'74 şi recesiunea economică ce a urmat au antrenat o puternică creştere a ratei şomajului în Europa celor 12. După perioada '80-'82, marcată şi ea de o sporire a numărului de şomeri, începând cu anul 1984 evoluția şomajului în Comunitatea Economică Europeană s-a stabilizat la o cotă de peste 10% din populația activă.

Tabelul nr. 1

Numărul şomerilor în procente din populația activă, comparativ cu SUA

Anul	1984	1986	1987
CEE	11,7	12,0	11,8
SUA	7,5	7,0	6,5

Paralel cu rata ridicată a şomajului, Piața Comună a înregistrat, în toți aceşti ani, şi o sporire a şomerilor ce nu au un loc de muncă de o perioadă îndelungată. În multe țări, considerându-i pe cei ce nu au de lucru de un an, ei reprezintă circa 40% din numărul şomerilor. Ori, se ştie că indemnizațiile de şomaj se acordă, în unele țări, pe o perioadă limitată (de exemplu Franța acordă pentru un an, cu posibilitate de prelungire, iar Suedia pentru 300 de zile).

Pornind de la această situație, Comunitatea Economică Europeană consideră ca principală pârghie de stopare şi reducere a şomajului, realizarea unei asemenea creşteri economice, capabilă să creeze noi locuri de muncă. În strânsă concordanță cu acest aspect, Piața Comună este preocupată de problemele educației şi formării profesionale, inițiind în acest sens numeroase proiecte pilot, sprijinite de Fondul Social, iar în 1987 un program de acțiune vizând formarea şi pregătirea tinerilor pentru viața profesională. De asemenea, deoarece aproximativ 5,1% din europeni suferă de un handicap fizic sau mintal, din 1974 Fondul Social îşi aduce aportul financiar la readaptarea profesională a handicapaților, atât pentru perioade şcolare, cât şi pentru pregătirea profesională şi integrarea lor în societate.

Pentru ameliorarea condițiilor de viață şi de muncă politica socială comunitară vizează o serie întreagă de aspecte, pornind de la cele legate de sănătate şi până la protecția consumatorului.

În domeniul sănătății, în afara reglementărilor menite să asigure protejarea şi securitatea muncitorilor din diverse ramuri de activitate, se pot menționa şi directivele ce privesc protejarea mediului înconjurător, pentru care există o legislație la nivel comunitar, precum şi o largă gamă de măsuri de prevenire şi control al poluării de orice natură. O atenție deosebită, după cum am mai subliniat, se acordă handicapaților şi de asemenea, luptei împotriva unor boli, considerate incurabile însă, cum ar fi lansarea acțiunii europene de luptă împotriva cancerului.

Problema egalității între femei şi bărbați, din punctul de vedere al salariilor, al accesului la diferitele locuri de muncă, la formarea şi pregătirea profesională, al condițiilor de muncă şi securitate socială îi sunt rezervate, în cadrul politicii sociale comunitare, o serie de directive exprese.

Reglementările comunitare asigură, în ce priveşte interesele economice ale muncitorilor, protecția acestora în cazul amenințării cu concedierea colectivă, a transferurilor de întreprinderi sau a insolvabilității patronilor (în caz de transfer, drepturile dobândite se păstrează, iar în caz de faliment organisme specializate garantează plata salariului pentru munca de pusă). Țările membre (ale Pieței Comune) nu au ajuns, încă, la un punct de vedere comun în ceea ce priveşte informarea, consultarea şi participarea muncitorilor în cadrul întreprinderilor multinaționale.

În anul 1976 a luat ființă, la Dublin, Fundația europeană pentru ameliorarea condițiilor de viață şi muncă. Un an mai târziu, s-a generalizat săptămâna de lucru de 40 de ore şi patru săptămâni de concediu plătit. Preocupată de reducerea ratei şomajului, Comunitatea Europeană are în vedere o reîmpărțire a timpului de muncă, a muncitorilor existenți, precum şi o flexibilitate a limitei de vârstă pentru pensionare, aspecte pe care partenerii sociali sunt invitați să le dezbată.

În acest context, participarea muncitorilor la luarea deciziilor economice şi sociale, în întreprindere, alături de patroni se organizează la diferitele nivele. Alcătuit din angajați, muncitori şi alte categorii de personal interesate, Comitetul Economic şi Social al Comunității îşi dă avizul la numeroase propuneri transmise de către Comisia Parlamentului European şi Consiliului Ministerial. De câțiva ani, un comitet permanent înlesneşte dialogul direct între partenerii sociali, Ministerul Muncii şi această Comisie.

Un alt aspect al politicii sociale comunitare îl constituie protecția consumatorului. În septembrie 1976, o propunere de directivă susținea necesitatea armonizării legislațiilor divergente în ce priveşte responsabilitatea producătorului pentru produsele sale.

INSTITUTUL DE ECONOMIE NAȚIONALĂ Programul preliminar al Pieței Comune pentru o politică de protecție şi informare a consumatorului a fixat ca obiectiv precis protecția sănătății şi securității consumatorului împotriva consecințelor dăunătoare corpului, cauzate de produsele defecte furnizate de producător.

Fabricantul este considerat responsabil, chiar dacă după starea tehnică şi aspectul punerii în circulație a produsului nimeni nu ar fi putut prevedea şi cunoaşte defectul. Această dispoziție strictă prezintă însă unele limite, legate de natura efectelor ce impun despăgubirea consumatorului, precum şi de durata responsabilității.

După cum s-a putut observa din această scurtă trecere în revistă, politica socială comunitară a înregistrat, de-a lungul anilor progrese incontestabile. În situația în care cadrul economic este în continuă deteriorare, a existenței unei

largi varietăți de tradiții sociale şi a unor diverse nivele de trai a țărilor membre, acum în număr de 12, Piața Comună, îşi propune, ca, până în anul 1992, să-şi concentreze eforturile din domeniul programelor sociale, în aşa fel încât, Europa fără frontiere să devină, totodată, şi o Europă socială. În permanență, se subliniază importanța ameliorării condițiilor de viață şi muncă alături de coeziunea economică şi socială a țărilor membre.

Dezbaterile asupra dezvoltării politicii sociale, în perspectiva anului 1992, nu se limitează doar la diversele priorități ale acesteia, ci vizează şi găsirea metodelor ce se impun pentru reuşita acțiunilor propuse.

Politica socială comunitară nu-şi propune pentru viitor să unifice ansamblul dispozițiilor şi practicilor sociale în Europa, ea caută să evidențieze prioritățile unor acțiuni comune şi să aleagă sau să combine modalitățile optime, care, după caz, să asigure eficacitatea şi coerența politicii sociale în perspectiva Pieței Comune a anului 1992.

INSTITUTUL DE ECONOMIE NAȚIONALĂ

SISTEME DE ALOCAȚII, ASIGURĂRI DE ŞOMAJ, LEGĂTURA CU SERVICIILE DE OCUPARE

Rodica EMANOIL

Michel Voirin, la Departamentul Asigurărilor Sociale din cadrul OIM a prezentat, cu ocazia seminarului organizat sub egida Băncii Mondiale pe tema „Ajustare economică: ocupare şi dimensiuni sociale" (27-28 februarie 1990), o comunicare în care îşi propune să trateze dacă şi în ce măsură asigurarea de şomaj poate contribui la restructurarea economică. Pentru a răspunde la această întrebare el o separă în alte două şi anume: 1) este asigurarea de şomaj o tehnică adecvată pentru **atenuarea consecințelor sociale ale restructurării**, prin compensarea financiară a celor neocupați ca urmare a restructurării economice? 2) asigurarea socială în particular şi compensația de şomaj în cadrul general al securității sociale pot **juca rol activ în înlesnirea ajustării economice**?

De la bun început trebuie făcută distincția între „asigurare socială" şi „securitate socială". **Asigurarea de şomaj** este tehnica clasică de asigurare socială aplicată şi adaptată la şomaj. Ea implică **asigurarea obligatorie** a muncitorilor printr-o agenție cu scop nelucrativ împotriva unui anumit eveniment accidental şi în condiții specificate de lege. Ca urmare, muncitorii respectivi **câştigă dreptul la alocație** de şomaj, după ce ei sau patronii lor au satisfăcut pe o durată determinată (înainte de apariția evenimentului) unele condiții, cum ar fi plata contribuțiilor (sunt considerate perioade de contribuție şi perioadele în care muncitorul a primit ajutoare de boală, de maternitate sau de accident şi respectiv nu şi-a putut plăti contribuția de şomaj).

Alocațiile de şomaj sunt menite să înlocuiască, într-o anumită măsură, câştigurile pierdute ca urmare a şomajului. Întrucât contribuțiile sunt în mod obişnuit proporționale cu câştigurile luate în calcul sub un anumit nivel, cuantumul alocațiilor este în general un procent din câştigurile anterioare sub acelaşi nivel. Alocațiile de şomaj sunt plătibile pe o durată de timp maximă, compatibilă cu echilibrul financiar al schemelor de asigurare împotriva şomajului (care sunt autonome de bugetele publice). Spre deosebire de cele mai multe state ale SUA, în care nu se cer contribuții ale muncitorilor, finanțarea asigurării sociale este fie bipartită (muncitori şi patroni) ca în legislația germană din 1927, fie tripartită (muncitori, patroni şi stat) ca în legislația britanică din 1911. Finanțarea comună nu înseamnă şi contribuții

egale ale muncitorilor şi patronilor. În prezent, în cele mai multe ţări cea mai largă răspândire o are primul mod de finanţare (bipartită).

Spre deosebire de asigurarea de şomaj, ajutorul de şomaj este finanţat în totalitate din fonduri. El oferă ajutoare în condiţiile specificate de lege, tuturor rezidenţilor şomeri inclusiv celor ce nu au fost ocupaţi, fără o limitare în timp, atâta timp cât starea de necesitate persistă.

Iniţial, ajutorul de şomaj şi asigurarea de şomaj au fost văzute ca două alternative reciproc exclusive. Aceasta a separat legislaţiile naţionale în două grupe, separare care dăinuie cu mult dinainte de cel de-al doilea război mondial. Astăzi, când şomajul a fost recunoscut pe plan internaţional ca un eveniment neprevăzut acoperit de securitatea socială, schemele de asigurare sunt principalele mijloace de protecţie în nouă din zece ţări care au scheme de protecţie împotriva şomajului. Totuşi, aşa cum confirmă evoluţiile recente, fiecare tip de schemă a împrumutat din caracteristicile celeilalte. Astfel, în unele scheme de asigurare, alocaţiile sunt acordate în anumite condiţii speciale noilor intraţi sau reintraţi în piaţa muncii care au fost asiguraţi sau, dacă au fost, nu îndeplinesc unele condiţii caracteristice; alte scheme de asigurare menţin alocaţiile pe o perioadă maxim prelungită (dar în condiţiile reducerii nivelului lor în timp) sau chiar fără limitare în timp, ca în Belgia şi Danemarca; în Canada şi Statele Unite, programe extinse de alocaţii finanţate cel puţin parţial de către bugetul federal sunt corelate cu nivelul şomajului, cu scopul de a compensa într-o anumită măsură lipsa schemelor de ajutoare de şomaj. La rândul său, ajutorul de şomaj a suferit influenţa asigurării de şomaj în măsura în care uneori el prezintă caracteristici preluate din practicile asigurărilor de şomaj, cum ar fi: limitarea acoperirii la persoane ocupate şi cerinţa derulării unei perioade determinate pentru a căpăta dreptul la alocaţii (RF Germania). Totuşi, dezvoltarea treptată a schemelor de asigurare a confirmat clar avantajele asigurării de şomaj, nu numai în noile scheme stabilite, ci şi mai semnificativ, în stransformarea schemelor tradiţionale de ajutor de şomaj şi schemelor de asigurări de şomaj.

Răspândirea în măsură mare a asigurării de şomaj coincide cu perioada de creştere economică, în cursul căreia şomajul a fost în principal rezultatul unor factori de natură accidentală sau conflictuală, rezultaţi din nepotrivirea dintre cererea şi oferta de muncă într-o economie în dezvoltare rapidă. Volumul şi durata medie a şomajului de acest fel au fost de aceea limitate, iar asigurarea de şomaj a fost o tehnică deosebit de potrivită pentru compensarea unui risc ce era controlat şi măsurabil, dacă nu previzibil.

În mod natural, criza economică a afectat alegerea modurilor şi formelor de protecţie ca urmare a poverii mai grele pe care ea a introdus-o asupra schemelor de protecţie contra şomajului. În această situaţie, cea mai bună soluţie a fost oferită de combinarea formelor tradiţionale de asigurări sociale şi asistenţă socială. Necesitatea a întărit conştiinţa avantajelor relative ale celor două abordări, adică garanţia nivelului protecţiei oferită prin asigurarea de

şomaj, pe de o parte şi durata protecției şi participarea fondurilor publice – indispensabilă în cazul unui şomaj larg răspândit şi prelungit – oferit de asistența de şomaj pe de altă parte. De aceea în cele mai multe țări europene cu economie de piață au fost făcute eforturi pentru utilizarea în mod complementar a asigurării sociale şi a asistenței sociale, cu scopul de a garanta continuitatea protecției, prin sprijinirea unei tranziții de la o schemă de asigurare de şomaj mai favorabilă la o schemă de asistență socială mai durabilă. Astfel, ca urmare a accentuării unor condiții specifice, durata maximă de acordare a alocațiilor a fost prelungită în multe țări (uneori cu un tratament mai favorabil al muncitorilor mai vârstnici), iar apăsarea financiară a compensației de şomaj a fost transferată în măsură crescândă de la patroni şi muncitori la asistența de şomaj finanțată de stat.

În continuare, Michel Voirin îşi propune să răspundă dacă asigurarea de şomaj finanțată în principal din contribuțiile patronilor şi muncitorilor este o tehnică adecvată pentru compensarea şomajului datorat restructurării economice.

La prima vedere răspunsul este afirmativ, deoarece asigurarea de şomaj, suplimentată după caz de asistența de şomaj, serveşte în mod normal pentru compensarea tuturor tipurilor de şomaj, indiferent de natura sau originea acestora. Într-un raport consacrat securității veniturilor în Europa, în contextul schimbărilor structurale datorate progresului tehnic, publicat în 1973, Oficiul Internațional al Muncii a revăzut principalele scheme existente de asigurare şi asistență de şomaj, iar cea de a doua Conferință Regională Europeană a OIM din 1974 – după ce a discutat raportul acestuia – a recunoscut că deşi sunt preferabile măsuri preventive „este esențial să se asigure continuitatea veniturilor prin asigurări de şomaj”. Schimbările structurale pot fi datorate şi competiției internaționale. Acesta este motivul pentru care Portugalia şi Spania – după intrarea în Piața Comună – şi-au corectat asigurarea de şomaj şi au introdus din 1985 şi respectiv 1984 – ajutorul de şomaj; în ambele țări, aceste scheme de ajutoare de şomaj acoperă toate tipurile de şomaj, inclusiv şomajul datorat restructurării economice.

Trebuie totuşi înțeles că asigurarea de şomaj în sine **nu scuteşte statele de răspunderea lor financiară**. În primul rând, Statul îşi asumă **răspunderea generală** de a acorda alocațiile necesare, chiar atunci când ele sunt oferite printr-o schemă autonomă din punct de vedere financiar; aceasta este şi motivul pentru care într-un număr de țări legislația prevede în mod explicit faptul că statul va acoperi orice deficit. În al doilea rând, şomajul este un risc pe termen scurt, întrucât drepturile la alocație sunt acoperite în mod obişnuit pe o perioadă de unul, doi sau chiar trei ani şi perioada maximă de alocare pentru un primitor individual este limitată, trebuie făcută o încercare de menținere – pe o perioadă relativ scurtă – a egalității dintre influxul de contribuții şi ieşirile sub forma alocațiilor, astfel încât în mod normal să fie necesar de acoperit numai o parte limitată. Altminteri, dacă perioadele de

ocupare încheiate înainte de intrarea în deplină activitate a schemei ar trebui socotite ca perioade de contribuție, statul ar trebui să facă o donație inițială corespunzătoare, cu scopul de a permite plata alocațiilor încă din timpul intrării sale în deplinătate.

De altfel, schemele de asigurare de şomaj obişnuiesc să constituie treptat o rezervă de contingență în cursul primilor câțiva ani, peste necesarul cerut de acoperirea cheltuielilor curente, pentru a putea face față fluctuațiilor posibile ale şomajului. De aceea, este de aşteptat ca o schemă de asigurare nou stabilită să nu poată face față unei rate înalte a şomajului datorat restructurării economice, înainte de a fi putut să-şi constituie o asemenea rezervă.

În afară de motive pur financiare apare oarecum paradoxal ca patronii şi muncitorii să fie încărcați cu întreaga răspundere a finanțării compensației de şomaj, care este de aşteptat să crească drastic şi este datorat restructurării economice, atâta timp cât ajustarea este efectul direct al unei decizii politice deliberate, cu anularea subsidiilor implicite de ocupare în acțiuni publice. Mai curând, economiile generate de reducerea acestor subsidii ar trebui să fie temporar şi cel puțin parțial acordate pentru finanțarea alocațiilor de şomaj ale muncitorilor deveniți excedentari ca rezultat al ajustării economice. Ar fi preferabil ca, în acest scop, să fie stabilit un fond de stat special, deosebit de asigurarea de şomaj şi, după caz, de fondul de asistență de şomaj, iar plățile să fie acordate – preferabil prin agențiile de asigurări de şomaj – caz cu caz, acolo unde există o legătură directă între şomaj şi restructurarea economică.

Pe linia celor de mai sus pot fi amintite, „alocațiile de aşteptare", cofinanțate de Comunitatea Europeană a Cărbunelui şi Oțelului, plătite minerilor şi metalurgiştilor deveniți excedentari pentru întreprinderile obligate să se reorganizeze în scopul supraviețuirii, odată cu înființarea Pieței Comune Europene a Cărbunelui şi Oțelului.

Deosebit de aceste tendințe trebuie notată orientarea protecției împotriva şomajului **în cazul muncitorilor mai vârstnici**, ale căror posibilități de întoarcere la viața activă în perioade de restructurare economică sunt foarte limitate. În acest caz, ar fi imposibil să se realizeze o protecție dependentă de rezultate în muncă. Dimpotrivă, soluția adoptată tinde mai curând să le garanteze acestora un venit tranzitoriu, care nu depinde de disponibilitatea pentru muncă, până la vârsta pensionării. Soluțiile pot diferi deşi costurile şi avantajele lor sunt foarte diferite şi vor fi cu deosebire în viitor, în funcție de natura lor. Lăsând la o parte alocațiile de invaliditate sau pensiile pentru vârstă înaintată, apar interesante două adaptări ale schemelor de protecție împotriva şomajului şi anume: plata prelungită a alocațiilor de asigurare de şomaj sau plata de alocații regresive până când pot fi înlocuite cu pensii pentru vârstă înaintată; stabilirea de scheme speciale de preretragere pentru tranziția de la alocația de şomaj la pensia normală pentru vârstă înaintată.

Ideea că funcția tradițională de compensare a pierderii venitului din activitatea productivă ca rezultat al şomajului era inadecvată pentru a face față acestui eveniment a apărut pentru prima dată în cursul perioadei creşterii economice şi a fost rezultatul schimbărilor rapide din structura ocupațională datorate modificării proceselor tehnologice. Nevoia **integrării compensației de şomaj într-un cadru mai larg al unei infrastructuri** care să permită restructurarea economică a devenit şi mai acută atunci când **criza economică** a impus o creştere substanțială a costurilor compensației de şomaj. Întrucât încetarea plății compensației către şomeri nu era posibilă, a devenit limpede că securitatea socială ar avea mult de câştigat prin **participarea la o politică activă de prevenire a şomajului şi recalificare**.

Desigur a existat dintotdeauna o legătură strânsă între compensația de şomaj şi încurajarea ocupării, întrucât chiar şi şomajul care dă dreptul la alocații este definit în mod uzual ca fiind imposibilitatea de a obține ocuparea convenabilă de către o persoană capabilă de muncă, disponibilă pentru muncă şi în căutare de muncă. Calea cea mai bună a faptului că aceste condiții sunt satisfăcute a fost întotdeauna aceea de a cere solicitanților să se declare şi să se înscrie la o bursă de ocupare sau, în prezent, la un serviciu public de ocupare. Sarcina serviciului de ocupare este aceea de a înregistra solicitanții, de a verifica dacă există un post vacant corespunzător lor şi, în caz contrar, de a-i raporta unui birou de asigurare împotriva şomajului cu un document care să certifice că în acel moment nu există un loc de muncă potrivit pentru ei; pentru acest motiv solicitanții sunt obligați, atâta timp cât primesc alocația de şomaj, să se prezinte în mod regulat şi periodic la serviciul de ocupare. În plus serviciile de ocupare luând notă de calificare, experiența şi dorințele solicitanților şi evaluând capacitatea lor fizică şi profesională îi ajută, atunci când este cazul, să obțină orientarea profesională, calificarea sau recalificarea profesională necesare, în scopul uşurării mobilității ocupaționale.

Există două şcoli de gândire cu privire la **legăturile dintre schemele de ajutoare de şomaj şi serviciile publice de ocupare**. În mod tradițional, cele două servicii sunt separate (ca în Franța, în unele state din SUA, şi în unele țări în care există o singură administrație pentru alocații de şomaj şi alte alocații de securitate socială – Australia, Noua Zeelandă, Norvegia şi Marea Britanie). Deşi există obligația menținerii unei strânse legături cu serviciile de ocupare, această formă de organizare nu asigură gestionarea zi cu zi a schemei de şomaj, corelarea eficientă cu serviciile de ocupare. O abordare mai modernă este bazată pe **completarea** protecției cu promovarea ocupării potrivit căreia protecția, menținându-i identitatea specifică, este integrată într-un serviciu mare de ocupare, care poate fi parte a administrației de stat (ca în Austria, Canada şi Japonia) sau poate fi autonomă din punct de vedere administrativ (ca în Belgia, RF Germania şi Iugoslavia).

Trebuie precizat că prin termenul de „ocupare adecvată” se înțelege acea ocupare pe care serviciul de ocupare o poate oferi şi pe care şomerul

solicitant nu o poate refuza fără a-şi pierde dreptul de compensaţie. Intenţia acestei duble condiţionări este aceea de a evita situaţia ca muncitorii să fie determinaţi să accepte orice ofertă sub presiunea nevoii; ea oferă astfel o garanţie concretă a libertăţii muncii. Această condiţie garantează întreprinderilor mai buna adaptare a personalului lor la cerinţele locurilor de muncă şi le apără împotriva cheltuielilor legate de reconversiunea personalului, chiar dacă cerinţele pentru „ocupare adecvată" pot conduce în unele cazuri la prelungirea perioadei de-a lungul căreia sunt plătite alocaţii. Cerinţa unei ocupări adecvate trebuie pusă totuşi în mod corespunzător în acord cu cerinţa mobilităţii profesionale şi geografice a muncitorilor, în scopul obţinerii unei mai bune armonizări a cererii de muncă şi a tendinţelor ofertei acesteia. Noţiunea de ocupare adecvată este de aceea o cheie de boltă a contribuţiei compensaţiei de şomaj la ajustarea economică. De aceea, nu este de mirare că definirea sa este o problemă sensibilă. Aceasta priveşte un număr de criterii, cum ar fi: ocupaţie, localitate, remuneraţie, absenţa legăturii cu un conflict ocupaţional, situaţia materială personală a solicitantului, deşi durata şomajului solicitantului şi situaţia generală a ocupării pot modifica importanţa lor relativă, a căror consecinţă este determinarea şomerului de a se întoarce mai devreme la muncă.

În ultimii ani câteva ţări s-au străduit să elaboreze alte reguli de protecţie împotriva şomajului, astfel încât persoana neutilizată să nu respingă – şi preferabil chiar să caute – o ocupare temporară sau o activitate independentă (care poate fi cu timp parţial sau poate să nu fie „ocupare adecvată" de care acesta ar fi îndreptăţită să beneficieze), fără pierderea sau primejduirea – odată cu încetarea acestei ocupări temporare – a dreptului său la alocaţia de şomaj şi la categoria de şomaj, la care este încadrată. În cazul, în care legislaţia nu este relaxată în acest fel, cerinţa ca o persoană neutilizată să fie disponibilă în orice moment pentru ocupare exclude orice posibilitate a unei ocupări temporare. În plus angajarea într-o anumită activitate nu poate fi decât benefică pentru şomer, nu numai pentru moralul, ci şi pentru activitatea sa şi chiar şi pentru capacitatea sa de a reîncepe o viaţă de muncă normală. Căutarea eficienţei sociale a condus unele ţări la încercarea ca unii şomeri să presteze activităţi utile din punct de vedere social, cărora le sunt consacrate durate minime de timp, în programe care să acopere nevoi ce nu pot fi satisfăcute în mod normal de sectorul particular sau public şi care nu periclitează ocuparea permanentă a altor muncitori. Aceste programe acoperă a mare varietate de domenii, incluzând activităţi sociale, legate de petrecerea timpului liber, cultura sau ameliorarea mediului de viaţă. Faptul poate fi considerat ca o versiune modernă a metodei mai vechi de combatere a şomajului prin organizarea de lucrări de importanţă majoră finanţate din fonduri publice sub responsabilitatea autorităţilor locale. Autorizările pentru repartizarea persoanelor neutilizate spre astfel de activităţi publice se orientează mai mult spre locurile de muncă în mod normal temporare de pe

piața muncii. Dacă persoana în cauză lucrează doar cu timp parțial sau câştigă relativ puțin, o posibilitate de a face mai flexibile regulile ce guvernează compensația de şomaj este aceea de a permite cumularea alocației de şomaj şi câştigurilor şi de a scădea din alocația de şomaj doar o parte din câştiguri. De altfel, deoarece găsirea pe cont propriu a unui loc de muncă este considerată a sursă prețioasă de ocupare nu numai pentru persoanele propriu-zise, ci şi pentru eventualii slujbaşi pe care aceştia i-ar putea angaja, unele țări permit şomerilor care doresc să-şi creeze propriile lor antreprize să primească în continuare pentru o perioadă limitată sau încă o singură dată alocația de şomaj.

O atenție deosebită a fost consacrată funcțiilor de prevenire a şomajului şi de recalificare profesională în legătură cu politicile de restructurare industrială, devenite necesare ca urmare a competiției internaționale sau a schimbărilor în diviziunea muncii legate de instaurarea unei noi ordini economice internaționale: acesta este motivul pentru care tot mai multe scheme de ajutor de şomaj asigură în mod direct îndrumare profesională şi servicii de calificare necesare ocazionate de folosirea acestor servicii, precum şi alocații pentru o perioadă de calificare şi recalificare profesională şi alocații regresive destinate compensării temporare, dacă este cazul, a reducerii câştigului ca urmare a reconversiunii. Deşi valoarea mobilității geografice este uneori pusă sub semnul întrebării, pe motivul că prioritatea ar trebui acordată mobilității capitalului şi dezvoltării regionale, ea este adeseori necesară. Aceasta îndreptățeşte acordarea a diferite alocații pentru costurile călătoriei şi mutării, alocații pentru instalare, precum şi „alocații de separare”, dacă temporar trebuie întreținute gospodării separate, ca urmare a intrării în serviciu a diferitelor persoane.

Flexibilitatea ocupării pe care o promovează diferite alocații poate fi şi o flexibilitate internă, în interiorul întreprinderilor ce se restructurează şi, în acest scop, au hotărât să-şi reducă temporar activitatea sau să şi-o transfere dintr-o regiune într-alta. În asemenea situații, întreprinderile pot prefera mai degrabă să-şi suspende muncitorii respectivi decât să renunțe la ei. Decizia lor este bazată pe speranța că dificultățile economice întâmpinate sunt numai temporare şi prin urmare doresc să-şi păstreze intactă forța de muncă experimentată. Deşi continuă să existe un contract de muncă şi muncitorii nu sunt în mod necesar în căutarea altui loc de muncă şi nici înregistrați la un serviciu de ocupare, ei pot fi considerați „şomeri”, în sensul că întreprinderea nu le poate oferi temporar un loc de muncă şi ei pot fi „concediați” până ce întreprinderea va avea nevoie de ei (doar în Canada şi SUA termenul „concediați temporar” nu este utilizat cu precizie conceptuală şi poate fi înțeles ca o suspendare a relației de ocupare, fie o lichidare a sa).Acesta este motivul pentru care multe legi naționale recunosc închiderea temporară a fabricilor ca un eveniment pentru care – în condiții determinate – este corect să fie plătită alocația de şomaj.

*

* *

Ca o concluzie la cele de mai sus Michael Voirin îşi exprimă părerea că răspunsul la întrebarea ridicată cu privire la contribuția posibilă a asigurării de şomaj la ajustarea economică este fără îndoială afirmativă. Asigurarea de şomaj poate juca un rol pozitiv, nu numai prin despăgubirea şomerilor, ci şi prin înlesnirea mobilității şi a reutilizării lor. Dar asigurarea de şomaj poate face acest lucru numai în asociație cu alte forme de compensații de şomaj din cadrul securității sociale (cum sunt schemele de asistență de şomaj şi de pre-retrageri speciale temporare) şi în coordonare cu alte domenii ale securității sociale. Cu toate acestea, asigurarea de şomaj, finanțată atât din contribuțiile patronilor cât şi din cele ale muncitorilor, nu scuteşte complet statul de răspunderea sa legată de finanțarea compensației de şomaj şi de politica de ocupare, în special în perioadele de tranziție de şomaj structural, provocat în mod direct de către o schimbare radicală de politică.

INSTITUTUL DE ECONOMIE MONDIALĂ

IMPOZITELE ECOLOGICE – MODALITATE DE ASIGURARE A UNUI MEDIU ÎNCONJURĂTOR CURAT

Carmen ZARAFESCU

Institutul de Studii Fiscale din Marea Britanie a realizat un studiu referitor la fiscalitatea ecologică. Prezentăm în continuare câteva concluzii formulate în cadrul acestei lucrări.

Impozitele ecologice pot mobiliza sume de bani şi pot avea un efect benefic, obligând factorii poluanți să plătească pentru poluare, în loc să lase aceste costuri pe seama altora. Aceasta este un procedeu mai eficient decât acela de a-i lăsa pe factorii ce determină poluare să trateze aerul, apa şi peisajul de parcă ar fi lucruri gratuite. Adeseori, impozitele sunt mai eficiente decât reglementările.

Institutul amintit a examinat în amănunt o opțiune: impozitele pe transportul rutier – şi mai puțin detaliat impozitele4 pe emisia de carbon (un impozit pe combustibili fosili, în funcție de cantitatea de dioxid de carbon pe care aceştia o degajează), impozitele pe îngrăşăminte şi cele pe deversarea deşeurilor industriale în râuri.

Toate impozitele ecologice ridică o serie de probleme:

- Ele determină creşterea prețurilor, sporind astfel inflația şi afectând competitivitatea.
- Asemenea celor mai multe impozite indirecte, ele tind să-i afecteze mai mult pe cei cu venituri mici decât pe cei cu venituri mari.
- Dacă dau rezultate şi descurajează comportamentul poluant, suma lor poate scădea. Aceasta ar putea încuraja Ministerul Finanțelor să le considere prea scăzute pentru a fi eficiente (comparativ cu impozitele pe tutun).
- Este dificil de determinat un impozit adecvat. Determinarea unui preț adecvat pe aerul curat este corectă din punct de vedere teoretic, dar practic imposibilă.

Mecanismul impozitării participanților la traficul rutier

Cel mai simplu impozit ecologic ar fi cel aplicat transportului rutier. Există deja numeroase impozite pe transport, astfel încât nu este necesar să se aibă în vedere taxe noi; aglomerările, plumbul şi alte gaze toxice sunt costuri pe

care participanții la trafic le transferă asupra altora, în timp ce traficul rutier este o sursă crescândă de poluare. Departamentul transportului prognozează o dublare a numărului de kilometri parcurşi până în anul 2025. Astfel, chiar restrângerea poluării la nivelurile actuale ar însemna înjumătățirea emisiilor pe kilometru. În condițiile actuale, putem asista la situația opusă: creşterea cu 20% a înregistrărilor de autoturisme noi între 1983 şi 1988 s-a datorat în întregime autoturismelor cu motoare de peste 1500 cc (autoturisme mai mari folosesc mai mult combustibil).

Institutul de Studii Fiscale britanic a examinat trei moduri de aplicare a impozitelor asupra transportului:

- Lărgirea diferenței dintre prețul benzinei cu plumb şi cel al benzinei fără plumb.

Datorită diferenței actuale (de 12 penny la galon), aproape 30% din benzină este în prezent lipsită de plumb.

Dar efectul unei diferențe mai mari ar fi marginal, deoarece aceia care ar câştiga din punct de vedere financiar prin schimbarea tipului de benzină au făcut-o deja. Cei care nu au făcut-o au, în general, autoturisme prea costisitoare pentru a fi schimbate. O diferență mai mare doar să-i încurajeze pe aceşti automobilişti să arunce autoturismele vechi – fapt ce nu ar avea efect tocmai benefic din punct de vedere ecologic.

- Folosirea impozitelor pe autoturisme (autoturisme noi) sau taxa de acciză pentru vehicule (pentru autoturismele în funcțiune) pentru a încuraja folosirea de convertori catalitici înainte ca Piața Comună să o facă obligatorie pentru autoturismele noi la sfârşitul anului 1992. RFG şi Olanda pun deja în practică aceasta. Pentru a fi eficient din punct de vedere economic, toate autoturismele ar trebui să primească un stimulent uniform, care ar putea reflecta costul de 300-800 lire sterline al unui convertor. O rată diferită a impozitării (de exemplu, de 5% pentru autoturismele cu convertor şi 15% pentru cele fără convertor) ar fi prea generoasă pentru proprietarii de Porsche şi prea dură pentru cei care dețin Forduri Fiesta.
- Folosirea impozitelor pentru a reduce consumul de combustibil. O modalitate ar fi sporirea taxei pentru benzină. Prețurile mari de benzină oferă conducătorilor auto un stimulent pentru a parcurge mai puțini kilometri şi pentru a spori numărul de kilometri pe litrul de benzină. Prețul real al benzinei este scăzut. Pentru a creşte prețurile până la apogeul din 1975, ar fi necesară o sporire a taxei de la 93 penny per galon 4 stele la aproximativ 148 p. Imposibil? Taxa britanică pe benzină încă ar fi mai scăzută decât cea practicată în Italia.

ISF calculează că o creştere de 55 p a taxei ar reduce consumul de petrol cu aproximativ 8% (şi mai mult în perspectivă mai îndelungată, deoarece oamenii cumpără automobile mai mici). Aceasta ar determina o creştere de la

1,8 miliarde lire sterline ca venituri directe, iar indirect s-ar mai adăuga alte 300 milioane de lire sterline. Dacă schimbările în folosirea comercială a benzinei le-ar oglindi pe acelea din sectorul personal, venitul ar putea fi cu încă 900 milioane lire sterline mai mare, atingând astfel un total de cel puțin 3 miliarde lire sterline.

Cea mai mare parte a creşterii impozitului ar afecta persoanele cu venit mediu şi mare – cei cu venituri mici rareori posedă automobile. Dar în cadrul deținătorilor de automobile, zecimea cea mai săracă ar putea găsi că o creştere de 55 p a impozitului îi reduce veniturile brute cu 2%; zecimea cea mai bogată ar pierde mai puțin 0,7% din venituri.

Alte țări ale Pieței Comune au impozite mai mari pe automobile pentru automobile mari. Acestea încurajează oamenii să cumpere automobile mai mici. Dar aceasta va determina o reducere a consumului de combustibil? Nu în mod necesar. Impozitele pe automobile nu au efecte asupra costului unei mile parcurse în plus. Şi, în timp ce cele mai multe autoturisme mici folosesc mai puțin combustibil per kilometru decât cele mari, unele nu intră în această categorie.

Dar o taxă diferită de acciză asupra vehiculelor are în favoarea sa două argumente. În primul rând, ea poate fi neutră din punct de vedere al veniturilor (de exemplu, vezi tabelul nr. 1) şi totuşi să aibă un oarecare efect asupra poluării. În al doilea rând, ar fi mai puțin dură decât o creştere a taxei pe benzină pentru conducătorii auto din mediul rural, care, spre deosebire de cei din oraşe, pot rareori să se replieze pe transportul public. Ei ar putea recurge la automobile mai mici.

Tabelul nr. 1

Taxă de acciză asupra autovehiculelor, neutră din punct de vedere al veniturilor, diferențiată pe mărimea motorului

Mărimea motorului (cc)	Rata taxei (lire sterline)
1000 şi sub 1000	60
1001-1200	72
1201-1500	90
1502-1800	108
1801-2000	120
2001-2500	150
2501-3000	180
3000 şi peste	240

Sursa: ISF

Peste jumătate din automobilele noi vândute în Marea Britanie sunt automobile de firmă. Valoarea estimată a unei maşini de firmă se adaugă la

venitul primitorului în calcularea impozitului pe venit, dar şi în calcularea asigurării naționale. Astfel, există un avantaj fiscal în a-i plăti pe angajați cu un automobil, în loc de bani lichizi. Automobilele cu motoare mari sunt impozitate într-o mai mare măsură decât cele cu motoare mici: dar cel mai înalt nivel fiscal se atinge prin aducerea automobilului la nivelul maxim al fiecărei categorii de mărime de motor. O modalitate importantă de a acționa ecologic în acest sens este de a se renunța la impozitele maxime pe automobilele de firmă.

Emisiile de carbon

Emisiile de dioxid de carbon determinate de arderea combustibililor fosili sunt considerate drept cauze posibile ale încălzirii globale a climei. Dacă producătorii şi consumatorii ar fi nevoiți să plătească energia astfel încât prețul să reflecte o astfel de posibilitate, ei ar consuma mai puțin combustibil fosil. Un impozit pe producerea de dioxid de carbon ar trebui, cu timpul, să încurajeze trecerea la combustibili cu conținut scăzut de carbon sau total lipsiți de carbon. Calculele realizate de dl. Scott Barrett, de la London Business School, folosind estimările Departamentului Energiei privind elasticitatea cererii de energie, sugerează faptul că astfel de impozite ar trebui să fie extrem de înalte pentru a încuraja o schimbare rapidă, dar ar putea fi relativ scăzute pe termen lung, consumatorii având astfel timp să se adapteze (vezi tabelul nr. 2)

Tabelul nr. 2

Ratele impozitelor necesare pentru reducerea emisiilor globale de dioxid de carbon cu 20%

	Termen scurt [x]		**Termen lung** [xx]	
	Rata impozitului (%)	**Modificarea cererii (%)**	**Rata impozitului (%)**	**Modificarea cererii (%)**
Gaz metan	40	-4	14	3
Petrol	54	-3	19	4
Cărbune	67	-11	24	-25

x) Ratele necesare pentru a atinge reduceri de 20% în trei ani.
xx) Ratele necesare pentru a atinge reduceri de 20% în zece ani sau mai mult.
Sursa: Scott Barrett, London Business School.

Tabelul arată impozitul necesar pentru reducerea emisiilor de dioxid de carbon cu 20% - sarcina propusă pentru anul 2005 de către Conferința de la Toronto din 1988, dar încă neadoptată de guvernul britanic. Pot fi adoptate diferite rate, cu ritm mai înalt pentru a realiza o reducere rapidă – în, să zicem trei ani – şi un ritm mai scăzut pentru a produce acelaşi rezultat într-o perioadă de zece ani sau mai mult. Chiar şi în varianta cu un ritm redus, impozitul pe

emisiile de carbon ar constitui o sursă de venituri substanțiale. Folosind cifrele domului Barett şi actualele modele de cheltuieli pentru energie, ISF estimează că venitul obținut din impozitele crescând în ritm înalt ar fi de aproximativ 8 miliarde lire sterline pe an, iar în varianta creşterii în ritm scăzut, de aproximativ 3 miliarde lire sterline.

Politicienii îşi vor face probleme în privința efectelor unui astfel de impozit asupra industriei şi a veniturilor celor care votează. Deoarece cărbunele emite mai mult dioxid de carbon pe unitate de energie decât petrolul sau gazele naturale, el va fi principalul element atacat de impozitul pe emisiile de carbon.

O atenție a guvernului menită să privatizeze British Coal poate cunoaşte ezitări în situația în care producția industriei cărbunelui a scăzut cu un sfert.

Ce se poate spune despre alte industrii? O aproximare brută a efectelor distribuționale ale unei astfel de impozit se poate realiza din următorul tabel, care arată cantitatea de energie necesară pentru a realiza o producție de 100 lire sterline. În mod clar şi nesurprinzător, un impozit pe emisiile de carbon va afecta mult mai mult transportul decât construcțiile. Deoarece impozitul ar afecta în mai mare măsură utilizatorul de cărbune decât pe cel de alți combustibili, industriile care folosesc de preferință cărbunele pentru energie (precum industria siderurgică) ar fi confruntate cu creşteri de preț mai mari decât cele care folosesc gazul intern metan şi electricitatea (precum industria chimică). Industriile din nordul Marii Britanii sunt disproporționat de intensive în energie astfel încât aceste impozite ar avea şi un impact regional. Având în vedere faptul că toate industriile ar fi stimulate să se adapteze la folosirea de combustibili interni şi să economisească combustibili, efectul final al impozitului pe emisiile de carbon asupra costurilor de producție poate fi mai mic decât cel sugerat de tabel.

Aceste considerente nu au în vedere întreaga lume dincolo de granițele Marii Britanii. Dacă Marea Britanie introduce impozitul pe emisiile de carbon în mod unilateral acesta va altera structura producției industriale. Marea Britanie va exporta în aceste condiții mai multe mărfuri puțin intensive în energie şi va importa mai multe produse energo-intensive. Dioxidul de carbon pe care Marea Britanie va înceta să-l producă ar putea fi astfel emis de țările care-şi exportă mărfurile pe piața britanică. Acesta este unul dintre motivele pentru care ar trebuie să nu se aştepte de la nici o țară introducerea unilaterală a unui impozit mai mult decât simbolic pe emisiile de carbon.

În orice caz, există şi opțiuni mai modeste. Prețul relativ al energiei poate fi schimbat, cu un impact mult mai mic asupra competitivității, prin impunerea unui impozit pe cărbune şi plătirea unei subvenții, pentru petrol şi gaze naturale. Un mod simplu de a reduce folosirea de combustibil de către gospodării fără a afecta costurile industriale ar fi de a impune un impozit asupra valorii adăugate pe gazul metan şi electricitate folosite în gospodării. Marea Britanie este singura țară din Piața Comună care aplică impozitul zero la

combustibil şi energie. Unele ţări ale Pieţei Comune chiar impun rate diferite de impozite asupra valorii adăugate asupra combustibililor casnici; de exemplu, Belgia impune o rată de 6% asupra cărbunelui şi 17% asupra altor combustibili; Franţa – 18,6% asupra cărbunelui şi petrolului; 5,5% asupra gazelor şi electricităţii.

Un argument folosit în mod obişnuit în apărarea ratei zero a Marii Britanii este acela că îi protejează pe săraci. Examinând efectele distribuţionale ale impunerii taxei asupra valorii adăugate asupra combustibilului casnic, ISF poate obţine o idee largă despre modul în care alte impozite care influenţează preţul energiei casnice – inclusiv un impozit pe emisiile de carbon – ar afecta oamenii obişnuiţi.

Impunerea unei taxe asupra valorii adăugate de 15% pe combustibilul casnic ar reduce cererea casnică curentă de energie cu peste 5 1/2% - o sumă semnificativă. Dar, dat fiind faptul că un astfel de impozit ar viza mai mult pe cei cu venituri mici, decât pe cei cu venituri mari, cei săraci ar fi principalii factori de economisire a energiei. Segmentul populaţiei celei mai sărace ar plăti o liră sterlină în plus pe săptămână ca impozit; segmentul populaţiei celei mai bogate ar plăti două lire sterline în plus, segmentul cel mai bogat ar fi într-o situaţie de 16 ori mai bună decât cel sărac înainte de aplicarea impozitului. ISF calculează că segmentul cel mai sărac îşi va reduce consumul de energie cu aproximativ 10%, iar cel mai bogat cu mai puţin de 2%.

Tabelul nr. 3

Utilizarea energiei pe industrii (1984)

	Total producţie (mil. lire sterline)	**Energie necesară pentru a produce o producţie de 100 lire sterline**
Transporturi	23.609	65,53
Siderurgie	7.276	40,34
Industria chimică (inclusiv fire sintetice)	19.573	18,69
Produse minerale (inclusiv sticlă, ciment)	7.743	18,60
Metale neferoase (inclusiv aluminiu)	3.741	13,42
Industria hârtiei şi poligrafică	15.226	5,35
Industria alimentară şi tutun	33.948	4,67
Vehicule (automobile, nave maritime şi aerospaţiale)	18.265	3,90
Industria textilă a pielăriei şi confecţiilor	11.488	3,84
Agricultură	14.375	3,83
Industria construcţiilor de maşini	28.060	3,71
Industria electrotehnică	20.958	2,13
Industria construcţiilor	43.850	0,93

	Total producție (mil. lire sterline)	Energie necesară pentru a produce o producție de 100 lire sterline
Alte industrii (inclusiv cherestea, apă şi cauciuc)	10.335	14,57

Sursa: ISF

Un mod de atenuare a unor astfel de efecte ar fi acela de a folosi o parte din suma de 1,7 miliarde lire sterline ce s-ar colecta anual sub forma de taxă asupra valorii adăugate asupra combustibililor casnici în vederea sporirii fondurilor de asigurare socială. Creşterea pensiilor de asigurări sociale cu o liră sterlină pe săptămână ar costa 500 milioane de lire sterline pe an, cu o sumă similară s-ar putea ridica alocațiile pentru copii cu aproape o liră sterlină.

Sol murdar, apa murdară

Încurajarea conservării energiei se poate dovedi mai adecvată pentru impozitele ecologice decât prevenirea unor tipuri de poluare. Acolo unde firmele şi indivizii deversează reziduurile direct în râuri sau în aer, poate fi uşor – teoretic – să fie impozitați factorii poluanți pentru ceea ce emit. Acolo unde poluarea este indirectă – ca atunci când îngrăşămintele ajung în sursele de apă – este mult mai dificil.

Chiar şi poluarea directă poate fi descurajată greu cu mijloace de impozitare, dacă sistemul nu este bine determinat. În acest sens, profesoara Judith Rees, de la Hull University, a studiat efectul impozitelor pe afluențe, pe care firmele le plătesc pentru reziduurile pe care le deversează în sistemul de canalizare, şi care variază în funcție de regiune, cantitate şi conținut de reziduuri. Într-o perioadă de cinci ani, câteva dintre firmele studiate au fost confruntate cu creşteri ale impozitelor de 400%. Puține dintre ele au făcut ceva pentru a reduce reziduurile emise, ci mai curând le-au mutat spre regiuni mai ieftine. De ce? De obicei, impozitul era atât de mic încât pur şi simplu era plătit. O treime din firmele studiate nu înțelegeau modul de funcționare a impozitelor şi, astfel, nu vedeau cum şi-ar putea reduce cheltuielile acestea teoretic şi cu atât mai puțin practic.

Alte țări au constatat că impozitarea sporită cu grijă până la un nivel înalt reuşeşte să reducă poluarea. Dar poluarea indirectă (non punctuală) este mai dificil de abordat. ICI, o firmă de produse chimice, şi London Economics, o firmă de consultanță, au dezvoltat în mod comun un model pentru a studia efectele nitraților asupra surselor de apă din Anglia şi Țara Galilor.

Tabelul nr. 4

Efectele impozitului pe emisii de azot

Nivelul impozitului	Venitul colectat	Modificare în producția	Reducere în profiturile	Modificare în concentrațiile

	(mil. lire sterline)	fermieră (mil. lire sterline)	aduse de ferme (lire sterline)	de azot (%)
5%	15,2	Nedisponibil	15,5	-0,7
10%	31,4	-17,7	31,1	-1,4
20%	65,8	-37,4	62,5	-2,6
40%	142,0	-82,3	126,3	-5,0

Sursa: ICI/London Economics.

Tabelul nr. 4 arată ce s-ar întâmpla dacă guvernul decide să abordeze problema nitraților în sursele de apă prin introducerea unui impozit pe emisiile de azot la diferite nivele. Modelul porneşte de la presupunerea tradițională că, dacă prețul îngrăşămintelor creşte cu 1%, fermierii vor cumpăra îngrăşăminte cu numai 0,3% mai puțin. Îngrăşămintele sunt ieftine în comparație cu sporirea recoltei pe care o determină. Astfel, fermierii vor plăti impozitul, vor continua să folosească la fel de multe îngrăşăminte ca înainte şi să suporte o reducere a profiturilor. În cazul cultivatorilor de cereale, un impozit de 40% ar însemna o reducere de 27% a profiturilor. Dar impactul asupra poluării ar fi mai mic – o reducere de numai 5% a concentrației de nitrați în sursele de apă.

Un impozit pe emisiile de azot merită totuşi să fie aplicat. Faptul că fermierii nu doresc (sau nu pot) să-şi schimbe obiceiurile nu înseamnă că un astfel de impozit nu are rost – dimpotrivă, el poate constitui o modalitate de asigurare că factorii poluanți plătesc costul curățirii apei poluate. Totuşi, aceasta dovedeşte că veniturile private ale fermierilor determinate de folosirea îngrăşămintelor sunt mari. De asemenea, principala alternativă la un impozit este reglementarea: şi, în timp ce impunerea de contingente pe emisiile de azot ar determina reduceri mai eficiente, impactul asupra veniturilor fermierilor ar fi mult mai grav.

Pentru un guvern dornic să-şi curețe mediul înconjurător, impozitele ecologice pot constitui o dezamăgire. Astfel de impozite trebuie adesea să se ridice la niveluri înalte pentru a avea efectul scontat. Totuşi, acesta este doar un alt mod de a spune că numeroase persoane şi firme nu sunt impozitate la nivelul real al costului poluării pe care îl determină asupra mediului. De asemenea, reglementările de curățire a mediului înconjurător au costuri mari şi efecte distribuționale grave, chiar dacă acest fapt nu este atât de evident ca în cazul impozitelor.

Însă pentru un guvern dornic de venituri, impozitele ecologice trebuie să fie un lucru deosebit de plăcut. Ele oferă o nouă sursă de bani – gheață şi un mod de a face economia să lucreze mai eficient. Ele sunt de asemenea o alternativă mai bună la birocrație şi cheltuieli publice mai mari pentru reglementări. Aceasta, desigur, este de natură să atragă un guvern într-o țară cu economie de piață.

INSTITUTUL DE ECONOMIE NAȚIONALĂ

CONFERINȚA: „SCHIMBĂRI ŞI RESTRUCTURĂRI ÎN ECONOMIA MONDIALĂ” (ATENA, 30 MARTIE – 2 APRILIE 1990)

Daniel DĂIANU

Ca bază de pornire pentru dezbatere, în cadrul conferinței au fost prezentate patru materiale după cum urmează: academicianul Ivan Berend, despre procesul reformei în Ungaria; academicianul A. Aganbeghian, despre reforma în URSS; profesorul Sun Shangging despre reforma în China şi dr. N. Ordnung despre reforma economică în Cehoslovacia.

I. Berend a reliefat în primul rând experiența Ungariei în ce priveşte adoptarea de măsuri parțiale, care au condus la împotmolirea reformei şi la starea actuală a economiei; se remarcă astfel că „nu se poate naşte un copil când sarcina este numai la jumătatea timpului normal”! Se impune prin urmare o reformă radicală care să atingă toate sferele vieții social-economice şi politice.

Spre deosebire de alți confrați unguri, care pledează în favoarea unei terapii-şoc (de tipul celei aplicate în prezent în Polonia), Berend consideră că, în condițiile actuale din țara sa, **pachetul** de măsuri comprehensive este necesar să fie introdus în mod **gradual**, în decursul a 3-4 ani, pentru a nu induce convulsii sociale, costuri insuportabile pentru oameni – în circumstanțele unei asistențe financiare externe insuficiente.

Pe aceeaşi linie de argumente se respinge trecerea imediată la convertibilitatea forintului (aşa cum se cere în raportul lui „Blue-ribbon Comission”) arătându-se că, în economia maghiară, forțele pieții nu operează încă corespunzător (nu există mediul concurențial), iar marile sume economisite de populație ar putea cauza o fugă a capitalului puternic, destabilizarea pentru balanța de plăți.

Berend subliniază complicațiile legate de procesul privatizării (tehnicile privatizării, la ce prețuri şi cui să fie vândute diverse active ale statului?), care nu poate fi altfel decât un proces.

În final, Berend evidențiază **indispensabilitatea existenței mecanismelor de protecție socială**, care să diminueze cât mai mult posibil din costurile suportate de segmentele populației afectate cel mai puternic de pachetul de măsuri. Cât priveşte modelul pe care el şi alții îl văd ca potrivit

pentru economia maghiară, Berend face referire la **„Die soziale Marktwirtschaft”** (economia vest-germană).

S-a apreciat de asemenea că organizația **CAER este destinată să dispară**, în pofida faptului că anumite aranjamente în zonă vor fi menținute (unele fiind chiar necesare); s-a arătat astfel că „istoria lucrează împotriva cooperării regionale”, înțeleasă la scara perimetrului est-european.

A. Aganbeghian a prezentat un material care, pe de o parte, a conținut o pronunțată **critică adresată politicii de reformă** aplicate până în prezent (considerată a fi nu suficient de radicală) iar pe de altă parte, a prezentat pe un ton relativ optimist şansele de redresare a economiei sovietice în următorii ani.

În ceea ce priveşte evoluțiile recente în viața politică a URSS, Aganbeghian a făcut o serie de considerații (nu necesarmente regăsite în raport) subliniind în primul rând importanța covârşitoare a unei lideranțe prezidențiale puternice, care să aibă suportul social şi să fie capabile a formula şi implementa un program de reformă radical.

Între direcțiile principale de acțiune Aganbeghian a menționat reforma procesului de formare a prețurilor (arătând însă **dificultățile întâmpinate în a permite creşterea rapidă** a prețurilor la consumator), crearea sistemului de intermediere financiară (sistemului bancar – bănci comerciale independente) şi **măsurile de privatizare *de facto***. În acestă ultimă privință s-a putut detecta, pe lângă dificultățile inerente ale găsirii celor mai adecvate căi „tehnice”, o anume confuzie generată de căutările autorităților în a reuşi să **„vândă ideea privatizării”** maselor largi de muncitori – problema blocajului ideologic şi a etosului social potrivnic.

A frapat (cel puțin pe mine) optimismul lui Aganbeghian privind îmbunătățirea situației pe piața **bunurilor de larg consum** (inclusiv bunuri alimentare) în următorii 2-3 ani. El arăta în acest sens că „problemele sunt legate în primul rând de distribuție” nefiind clar pentru auditoriu la ce se referă.

În ce priveşte relațiile economice externe, s-a reliefat necesitatea conjugării procesului de „marketizare” a economiei sovietice cu cel de integrare funcțională în economia mondială. La acest capitol s-a vorbit despre descentralizarea activității de comerț exterior şi investiții străine în economia URSS, despre procesul de convertibilitate a rublei (rubla convertibilă neputând fi instituită „peste noapte”), despre participarea la diversele organisme şi organizații internaționale.

Aganbeghian a accentuat că programul de reformă prevede **două etape majore**. Primul prevăzut să dureze până în 1983 include măsuri menite să amelioreze **starea generală** a economiei, normalizarea produselor de larg consum şi reducerea deficitului bugetar la nivelul din 1989 (10%). A doua etapă, prevăzută a curs până la finele acestui deceniu ar acoperi tranziția către dezvoltarea economiei de piață.

II. Profesorul **Koroliov**, directorul adjunct al Institutului de Economie Mondială din Moscova a completat raportul lui Aganbeghian remarcând că

situația URSS – în ce priveşte procesul de reformă – este cea mai dificilă şi, în consecință, schimbările nu pot fi decât mult mai lente.

Dintre remarcile participanților la dezbatere cea mai interesantă a privit distincția ce se cuvine a fi făcută între descentralizare şi comercializare, ultima noțiune denotând activitatea pe baze strict economice a întreprinderilor. Făcută cu viză directă la sistemul bancar (vezi experiența nefastă a băncilor iugoslave), observația poate fi extinsă la întreg sistemul economic, în condițiile în care transferul de competențe nu este însoțit de distribuirea drepturilor de proprietate (care să substanțieze independența economică a unităților/ întreprinderilor).

III. Profesorul **Sun Shangging**, vicepreşedinte al Centrului de Cercetări pentru Dezvoltare Tehnologică, Economică şi Socială, a prezentat un material al cărui notă dominantă a fost dată de **disocierea procesului de reformă economică**, ceea ce în cultura politică europeană numim **„democratizare politică"** (esențializată de existența mai multor formațiuni politice). Prezentându-se succesele înregistrate de economia chineză după 1978 şi făcându-se şi un bilanț al dificultăților ce au completat reforma economică, s-a subliniat că aceasta va fi continuată urmărindu-se o „îmbinare a planului cu piața în vederea dezvoltării" economiei socialiste.

Raportul a provocat o serie de întrebări din partea celorlalți participanți, care s-au concentrat asupra a două aspecte fundamentale: raportul plan-piață, dacă se doreşte într-adevăr crearea unei economii de piață şi relația între reforma economică şi cea politică. Opinentul chinez a replicat conform liniei oficiale considerând că țara sa nu suferă de imobilism în sfera vieții sociale şi politice, dar că schimbările preconizate se desfăşoară sub controlul Partidului Comunist Chinez şi că ele răspund specificității, tradițiilor şi nevoilor spațiului național.

N. Ordnung a prezentat un raport privind problemele reformei în Cehoslovacia, ale tranziției către economia de piață. După ce a reliefat ritmul fulminant al schimbărilor (evenimentelor) în Europa de Răsărit în cursul anului trecut, s-a făcut observația importantă că aceste schimbări au influențat (modificat) cadrul conceptual al reformei; că, în momentul de față, la cârma conducerii economiei țării se află membri ai grupului de economişti reformatori (Komarek, Klaus etc.). Spre deosebire de vorbitorul chinez, Ordnung a pus în **strânsă relație schimbările economice cu cele politice** şi a indicat fără ambiguitate obiectivul strategic al reformei: crearea unei economii de piață de tip occidental, dar cu orientare socială pronunțată (Austria ar fi exemplul cel mai la îndemână).

Pentru cehoslovaci, **obiectivul-mijloc** al politicii de reformă constă în formarea „mediului concurențial", care presupune măsuri ferme de **demonopolizare** (inclusiv de privatizare) şi reformă a **mecanismului prețurilor**. Este de remarcat o anume precauție în **dezetatizarea sectorului public**, care

derivă şi din lipsa unui consens privind modalitățile cele mai eficiente de privatizare.

În general, se poate remarca că abordarea tranziției,în viziunea actualei echipe de conducători cehoslovaci, tinde să acorde importanță deosebită **costurilor sociale** pe care o terapie-şoc le-ar produce. Şi poate şi datorită situației economiei relativ mai bune (relativă bună aprovizionare a populației, o datorie externă destul de mică etc.), gradualismul promovat nu pare lipsit de justificare. Acest gradualism priveşte atât procesul de privatizare, cât şi cel de liberalizare a prețurilor, sau de convertibilizare a coroanei. În material s-a arătat de asemenea că liberalizarea prețurilor se va face concomitent cu promovarea unei **politici fiscale riguroase** şi a unei politici monetare restrictive, care să reducă puseurile inflaționiste. Totodată s-a subliniat importanța „deschiderii" economiei, în condițiile în care dependența de piețele partenerilor est-europeni (în special de URSS, la export cât şi la import) este considerabilă.

Conferința de la Atena: reacții ale participanților din țările occidentale

Din țările occidentale avansate au participat o serie de economişti reprezentând instituții academice, sau cercuri de afaceri interesate în dezvoltarea relațiilor economice cu țările răsăritene. Grupul de frunte, ca autoritate ştiințifică, a fost constituit din Marie Lavigne (Franța), David Kemme, Anthony Solomon şi John Hardt (toți trei din SUA) şi Robert Altmann (RF Germania) cunoscuți economişti, care au cercetări notabile în studierea funcționării economiilor cu sistem de comandă, sau al analizei comparative. În cele ce urmează, vom puncta ideile principale evidențiate de aceştia, idei referitoare la rapoartele prezentate de reprezentanții Chinei, URSS, Ungariei şi Cehoslovaciei şi la evoluțiile concrete din aceste țări.

1. Privatizare şi proprietate

Deşi în rapoartele individuale privatizarea apare ca o direcție esențială a procesului de reformă, conținutul (semnificațile diferă de la caz la caz. Astfel, în URSS şi China privatizarea pare mai mult să semnifice o „deetatizare" sau o deplasare a controlului asupra întreprinderilor de la sectorul guvernamental la instituții neguvernamentale – prin intermediul unor procedee de **arendare**. În schimb, în Ungaria şi Cehoslovacia este definită în mod clar proprietatea privată – inclusiv cu participarea investitorilor străini, ca alternativă acceptabilă la proprietatea de stat. După cum se remarcă de către specialiştii occidentali prezenți „mecanismele concrete ale tranziției, ale privatizării, necesită însă în continuare multă atenție"; este vorba de a clarifica care sunt actualii proprietari (statul, autorități locale, (municipale), societatea ca totalitate etc.), care vor fi noii proprietari (salariații care lucrează în întreprinderile supuse privatizării, vânzarea către cei care oferă mai mult, distribuirea de acțiuni unor diverse grupuri (ca de pildă grupurilor manageriale) altor întreprinderi, sau unor

autorităţi guvernamentale), modalităţile cele mai potrivite de transfer al drepturilor de proprietate.

2. Amploarea şi viteza liberalizării preţurilor şi a convertibilităţii monetare

În toate ţările analizate introducerea (dezvoltarea) mecanismelor pieţii este indisolubil legată de liberalizarea preţurilor. Ce diferă însă **este abordarea acestui proces**. Se remarcă astfel ca o chestiune de principiu a strategiei de reformă că introducerea mecanismelor pieţei poate avea loc ca o acţiune de ansamblu (comprehensivă, globală), sau în mod selectiv (pe diverse sectoare). Concomitent s-a făcut remarca de către aceşti experţi, că strategia ajustării preţurilor, a liberalizării acestora poate fi diferită. Şi se dau exemple. Astfel, în Uniunea Sovietică calea aleasă de guvern pare de a începe în zona preţurilor cu **ridicata**. Spre deosebire de opţiunea sovietică, în Cehoslovacia se doreşte o liberalizare a preţurilor cu amănuntul[1] ca prim stadiu al acestui proces. O a doua chestiune critică este viteza de liberalizare a pieţelor. Strategia ungurească în această privinţă este evident graduală vizavi de tratamentul-şoc aplicat în Polonia (a se vedea în special problema liberalizării preţurilor şi a trecerii la convertibilitatea monedei naţionale).

Se subliniază totodată că se impune în continuare analiza atentă a condiţiilor ce pot asigura funcţionarea eficientă a pieţei, ca de pildă; demonopolizarea producţiei, garantarea (cel puţin instituţională) a intrării şi ieşirii nestânjenite pe şi, respectiv de pe piaţă, concurenţa străină etc. În acest sens, se arată că formarea instituţiilor care să favorizeze crearea mediului concurenţial monopolurilor poate precede, poate avea loc simultan, sau poate urma liberalizarea preţurilor (din nou tratamentul-şoc polonez este dat ca exemplu pentru varianta ultimă)[2].

3. Rolul planificării

În această chestiune s-a manifestat o anume „dizidenţă" de opinie. Dacă asupra tendinţei de ansamblu consensul a fost realizat, în sensul aprecierii generale că „ţările est-europene abandonează în mai mare măsură planificarea centralizată, decât URSS şi China" – nefiind însă suficient de clar către ce se merge: planificarea indicativă de stil franţuzesc, sau previzionare strategică – asupra gradului de intervenţionism al statului în economie, în perioada de tranziţie, este de semnalat părerea lui J. Hardt. Acesta considera că dificultatea însăşi a tranziţiei, problemele cu care se confruntă ţările est-europene, nu trebuie să conducă la respingerea „centralismului", ci la modificarea naturii

---

[1] *Noi credem şi datorită situaţiei mult mai puţin precare pe piaţa bunurilor de larg consum (produselor alimentare).*

[2] *Aceste variante au în primul rând o relevanţă teoretică, deoarece practic, nu pot fi omise considerentele legate de eficienţă de beneficiile şi costurile implicate de diversele secvenţe imaginabile ale măsurilor de reformă.*

acestuia. Se dădea ca exemplu de către Hardt, tipul de intervenționism de stat care ar contribui la reconstrucția țărilor vest-europene după al doilea război mondial (deşi credem că aici analistul american omite un fapt esențial: în țările vest-europene, în acea perioadă, nu s-a pus problema creării mediului concurențial, ci a reconstrucției). Hardt a făcut şi două precizări de susținere a argumentației sale arătând că „în faza de tranziție, piața trebuie formată, reglementată" şi că în comerțul exterior, „unde prețurile nu sunt realiste, estimări de genul prețurilor-umbră sunt necesare".

Se poate spune că Hardt, între numele menționate, a fost cel care a pledat clar pentru o abordare graduală a reformei, în timp ce ceilalți, fie că s-au declarat partizani totali şi terapiei-şoc (ca D. Kemme), fie că s-au postat pe poziții de mijloc (R. Altmann). Poziție de mijloc, ce ni s-a părut adânc preocupată de corelarea învățămintelor născute de experiențele țărilor ce au pornit pe calea reformelor („măsurile parțiale nu au şanse de reuşită") cu particularitățile structurale ale acestor economii (economii cu penurie generalistă, care se reproduce şi în care politica monetară nu are eficacitate deoarece restricțiile bugetare sunt slabe) a apărut a avea atractivitatea mai mare pentru interlocutorii din țările est-europene.

Se cuvine de asemenea să menționăm că toți specialiştii occidentali au accentuat legătura organică între funcționarea mecanismelor pieții (crearea mediului concurențial) şi reforma structurii de proprietate (privatizarea), în acest context subliniindu-se importanța deschiderii funcționale a economiei (concurențe pe filiera importurilor) pentru asigurarea funcției parametrice a prețurilor şi subminarea pozițiilor dominante ale producătorilor interni în raporturile cu consumatorii.

4. Ajustarea structurală (nu numai prin noi investiții, dar şi prin închiderea de întreprinderi şi abandonare de sectoare industriale)

Această problemă, s-a apreciat, confruntă şi va confrunta guvernele țărilor est-europene pentru **o perioadă îndelungată** datorită deformațiilor structurale ale acestor economii. S-a considerat că soluțiile nu sunt facile şi costurile ajustărilor sunt considerabile. În acelaşi timp, s-a relevat faptul că posibile aranjamente (înțelegeri) regionale – deci între țările din zonă – pot facilita abandonarea unor facilități industriale. În acest sens, a fost evocată (în special de către M. Lavigne) **utilitatea dezvoltării colaborării între țările est-europene**, dar pe alte baze decât cele ce au caracterizat mecanismele tradiționale ale CAER menținându-se posibilitatea constituirii unei uniuni de plăți est-europene (de genul celei existente în Europa Occidentală până în 1957).

Intervenția cunoscutei specialiste franceze a provocat reacții puternice din partea reprezentanților est-europeni, din două motive. În primul rând, pentru că ea a sfătuit țările est-europene că nu nutrească speranțe mari

(nejustificate, nerealiste apreciază M.Lavigne) față de posibilitatea intrării în CEE într-un viitor apropiat motivând această afirmație cu starea economiilor lor. În al doilea rând, pentru că ea a pledat pentru dezvoltarea relațiilor economice intraregionale creând senzația că astfel s-ar dori – din partea unor țări occidentale – descurajarea tentativelor est-europenilor de a se alătura cât mai rapid posibil structurilor integraționiste existente în Vest. Aceste reacții sunt cu atât mai de înțeles cu cât se are în vedere rolul pe care investițiile străine, asistența financiară externă şi orice tip de ajutor economic şi social îl pot juca pentru transformarea economiilor țărilor est-europene.

În ce priveşte convertibilizarea monedelor naționale, s-a apreciat – în general – avem de-a face cu un proces, care poate fi accelerat de mersul transformării mecanismelor economice.

5. Investițiile străine

S-a apreciat că, în timp ce toate țările est-europene (la care alăturăm URSS şi China) sunt acut interesate de atragerea de capital extern, de tehnologie şi de know-how (inclusiv capacitatea managerială), modalitățile concrete de a realiza acest deziderent nu sunt chiar atât de clare cum s-ar putea crede: în continuare este necesară studierea unor probleme precum procedura scutirilor de taxe (cât şi pentru cât timp?), a proprietății străine şi a repatrierii profiturilor etc. De asemenea, s-a remarcat că nu este definit încă rolul **investitorilor** pasivi (care cumpără obligațiuni de stat).

6. Relațiile CEE

Subiectul a fost discutat tangențial, iar referirile cele mai consistente au fost făcute de M. Lavigne, pe linia menționată mai sus.

INSTITUTUL NAȚIONAL
DE
CERCETĂRI ECONOMICE

PROBLEME ECONOMICE
NR. 33/1990

- săptămânal de informare economică -

CENTRUL DE INFORMARE
ŞI DOCUMENTARE ECONOMICĂ
BUCUREŞTI

SUMAR

ROMÂNIA ÎN EUROPA

CENTRUL DE INFORMARE ŞI DOCUMENTARE ECONOMICĂ
90 de întrebări pe care trebuie să şi le pună directorii întreprinderilor ce vor să exporte în Comunitatea Economică Europeană.....579

CENTRUL DE CERCETĂRI TURISTICE 586
Integrarea turistică în Europa (Ioan ISTRATE) 586

INSTITUTUL DE ECONOMIE MONDIALĂ 594
Atragerea de capital străin in România prin zonele libere industriale (Mihaela MIRON) 594

RĂSFOIND PRESA STRĂINĂ

CENTRUL DE INFORMARE ŞI DOCUMENTARE ECONOMICĂ
Bulgaria - Fiecare al zecelea bulgar este amenințat cu şomajul (Romanița GÂDINCEANU, Valeriu IOAN-FRANC).....606
RFCS – Întotdeauna vor exista bogați şi săraci! (Romanița GÂDINCEANU, Valeriu IOAN-FRANC).....607

CENTRUL DE INFORMARE ŞI DOCUMENTARE ECONOMICĂ

90 DE ÎNTREBĂRI PE CARE TREBUIE SĂ ŞI LE PUNĂ DIRECTORII ÎNTREPRINDERILOR CE VOR SĂ EXPORTE ÎN COMUNITATEA ECONOMICĂ EUROPEANĂ

UNION DES ENTREPRISES POUR L'EUROPE
OFICIUL DE STAT PENTRU CALITATE

Monsieur le Directeur,

La réalisation du marché unique européen est en cours. Elle aura accompli à la fin de 1992 des progrès décisifs.

1993, c'est demain.

Toutes les entreprises de l'Europe Occidentale s'y préparent.

320 millions de consommateurs pourront devenir les clients potentiels des entreprises de l'Ouest.

Mais, déjà, il faut penser à la grande Europe.

Nous pensons que, dés maintenant, les entreprises de Roumanie doivent s'y preparer.

Cela signifie ouverture, compétence, compétitivitée et **qualité**.

Pour avoir accès à ce vaste marché, il faut déjà réfléchir et agir sur les bases de l'entreprise moderne.

Efficacité et qualité doivent devenir les deux axes d'action des chefs d'entreprises de Roumanie.

Ce pari est difficile certes mais indispensensable et exaltant!

Bonne chance à la Roumanie.

Gilles CAILLAUD
Président de l'Association
pour le Développement Economique
et Culturel entre la France et la Roumanie

PIAȚA EUROPEI

• Cunoaşteți concurenții dv. europeni pe piața românească?	da	nu	
• Care sunt țările de origine ale acestor concurenți pe piața românească? - Țara..... - Nr. concurenților.....			
• Cunoaşteți concurenții dv. români pe piața europeană?	da	nu	
• Cunoaşteți concurenții dv. de pe piața europeană?	da	nu	

• Puteți să evaluați segmentul dv. de piață în:			
- Franța?	da	nu	
- Europa?	da	nu	
• În țările europene în care dv. nu sunteți prezenți cunoaşteți societățile capabile să vă facă concurență în domeniul dv. de activitate? Dacă da, câte sunt ele?	da	nu	nu ştiu
• Ați efectuat sau efectuați studii comerciale în cadrul european (studii de piață, de notorietate...)?	da	nu	
• Pentru efectuarea acestor studii ați recurs: - la serviciile întreprinderii dv? - la societățile române specializate? - la societățile europene specializate?			
• Cunoaşteți bine obiceiurile consumatorilor din țările europene unde deja sunteți prezenți?	da	nu	
• Cunoaşteți obiceiurile consumatorilor din țările europene pe care doriți să le abordați?	da	nu	
• Țineți cont de prezența unei piețe unice în încercarea de apropiere a dv. de piețele europene?	da	nu	

Oficiul de Stat pentru Calitate

PIEȚELE DVS. DE DESFACERE

• Cunoaşteți directivele europene referitoare la calitate, la agenții comerciali şi consecințele lor asupra activității dv.?	da	nu	
• Ați reflectat la organizarea viitoare a reprezentării dv. comerciale în Comunitatea Europeană?	da	nu	
• În alte țări europene, circuitele de distribuire adoptate la produsele dv. sunt aceleaşi ca în România?	da	nu	nu ştiu
• Cunoaşteți perfect uzanțele în materie de negocieri comerciale în țările în care sunteți prezenți?	da	nu	
• Dar în țările unde aveți intenția să vă implantați?	da	nu	
• Există dispoziții (publicitate, desfacere) care pot limita difuzarea produselor dv. în una sau mai multe țări europene?	da	nu	nu ştiu
• Intenționați să reorganizați serviciul dv. după vânzare?	da	nu	nu ştiu
• Cunoaşteți taxele de TVA* relative la produsele dv. în alte țări europene?	da	nu	
• Cunoaşteți principiile de armonizare probabile în materie de TVA*?	da	nu	
• Măsurați impactul evoluției TVA asupra activității dv. comerciale şi de distribuție?	da	nu	

** TVA - taxe la valoarea adăugată.*

• Cunoaşteţi drepturile de impozit (ACCIZ) aplicate la anumite produse (combustibil, vin, tutun etc.) în diferite ţări ale Comunităţii Europene?	da	nu	
• Întreprinderea dv. este furnizor de servicii publice?	da	nu	
• Aveţi intenţia să consultaţi apelurile de oferte publicate în băncile de date specializate?	da	nu	
• Sunteţi afiliaţi la un organism sau abonaţi la mijloace de informare care se referă la pieţele publice?	da	nu	

NORME-STANDARDE

• Produsele dv. sunt supuse unor acţiuni de standardizare?	da	nu	
• Desfăşuraţi munca de standardizare prin ocolirea procedurilor de informare în materie de proiecte de norme?	da	nu	
• Produsele dv. se vând mai uşor dacă corespund normelor din ţările europene sau din Comunitatea Europeană?	da	nu	
• Cunoaşteţi evoluţia normelor sau standardelor din ţările europene?	da	nu	nu ştiu
• În sectorul dv. de activitate toate normele sau standardele vor fi armonizate la 1.I.1993?	da	nu	
• Urmăriţi munca de standardizare în curs de desfăşurare în sectorul dv. de activitate? Se referă la produsele dv.?	da	nu	
• Sunteţi în relaţii cu Institutul Român de Standardizare pentru problemele care vă privesc?	da	nu	
• Ştiţi ce se va petrece cu produsele întreprinderii dv. în 1993, în cazul neîncadrării în standardele Comunităţii Europene?	da	nu	
• Cunoaşteţi avantajele unui produs certificat?	da	nu	
• Intenţionaţi să vă certificaţi produsele?	da	nu	nu ştiu
• Intenţionaţi să vă acreditaţi laboratoarele?	da	nu	nu ştiu
• Intenţionaţi să implantaţi un sistem de asigurare a calităţii?	da	nu	
• Credeţi că aparatul dv. de producţie poate fi suficient de flexibil pentru a se conforma evoluţiei normelor în Europa?	da	nu	

VIITORUL ÎNTREPRINDERII DV.

• Definiția tehnică a produselor dv. are în vedere evoluția pieței europene?	da	nu
• V-a determinat Europa să reexaminați politica dv. în domeniu RDQ* a produselor dv. în corelare cu normele CEE în problemele certificării calității şi acreditării lor?	da	nu
• Cunoaşteți programul de R, D şi Q* realizat la Bruxelles?	da	nu
• Ați recurs deja la brevetul european pentru protecția proprietății industriale?	da	nu
• Cunoaşteți diferența dintre un brevet european şi un brevet din Comunitatea Europeană?	da	nu
• Intenționați să vă folosiți de brevetul din Comunitatea Europeană în cazul că acesta există?	da	nu
• În cazul că dv. dispuneți de brevete româneşti intenționați să le transformați în brevete comunitare?	da	nu
• Vă determină brevetul din Comunitatea Europeană să depuneți mai multe brevete?	da	nu
• Măsurați impactul dispozițiilor reglementare care cresc responsabilitatea fabricantului sau a distribuitorului?	da	nu
• Studiați reorganizarea gamei dv. de produse şi procedee de fabricație în funcție de cererea pieței europene?	da	nu

EXPORT-TRANSPORT

• Măsurile luate pentru perioada 1990-1993 vă permit să reduceți sau să suprimați formalitățile la export?	da	nu	nu ştiu
• Un control al mărfurilor la frontierele intracomunitare va fi menținut?	da	nu	nu ştiu
• În cazul afirmativ unde se vor face formalitățile vamale (control şi statistică):			
- la locul de plecare al mărfurilor?	da	nu	nu ştiu
- la locul de sosire al mărfurilor?	da	nu	nu ştiu
• Cunoaşteți că sectorul transporturi va suferi transformări sensibile de acum până în 1993?	da	nu	
• Profitați de cabotaj?	da	nu	nu ştiu
• După părerea dv. costul transportului:			
- va creşte?	da	nu	nu ştiu
- va scădea?	da	nu	nu ştiu
- va rămâne neschimbat?	da	nu	nu ştiu

* *R. – fiabilitate;*
D – disponibilitate;
Q – calitate.

• Acest lucru va antrena repercusiuni asupra logisticii întreprinderii dv.?	da	nu	nu ştiu
• Intenționați să diversificați sursele dv. de aprovizionare?	da	nu	
• Ați identificat noii furnizori posibili?	da	nu	
• Intenționați să sistematizați demersurile către furnizorii europeni în vederea aprovizionării?	da	nu	nu ştiu

FINANȚE

• În cadrul liberalizării prestațiilor bancare intenționați să recurgeți la conturile curente sau depozitele din alte țări ale Comunității Europene?	da	nu	
• Ați profita de facilitățile pe care le-ați avea în intervențiile la diferitele burse ale Comunității Europene?	da	nu	nu ştiu
• Intenționați să finanțați investițiile dv. (împrumuturi) în România făcând apel la instituțiile țărilor membre ale Comunității Europene?	da	nu	nu ştiu
• Reflectați la consecințele asupra capitalului dv. datorită amânării termenului de plată?	da	nu	
• Intenționați să recurgeți mai sistematic la Ecu (moneda din CEE) în tranzacțiile dv. cu Comunitatea Europeană?	da	nu	
• Gândiți să-l folosiți pentru:			
- facturare?	da	nu	
- devize?	da	nu	
• În cadrul liberalizării serviciilor de asigurare, vă veți revizui politica dv. de asigurare?	da	nu	nu ştiu
• Sunteți gata să vă asigurați în alte țări din Comunitatea Europeană?	da	nu	

CONDUCERE – MANAGEMENT

• Întreprinderea dv. a întâmpinat dificultăți lingvistice?	da	nu	
• Există în întreprinderea dv. persoane capabile să dialogheze cu parteneri sau clienți europeni?	da	nu	
• Intenționați acțiuni de formare a personalului dv. în domenii de cultură şi lingvistică?	da	nu	nu ştiu
• Angajarea personalului provenind din una sau mai multe țări din CEE pare să fie un atu?	da	nu	nu ştiu
• Intenționați să angajați cetățeni din CEE, în special în echipa dv. de conducere?	da	nu	nu ştiu
• Studiați procedurile de recrutare a personalului ținând seama de diferențele de formare în Europa?	da	nu	
• Credeți că recunoaşterea reciprocă a diplomelor la nivel european va încuraja diversificarea personalului dv.?	da	nu	nu ştiu

• Aţi introdus deja în politica dv. de personal şanse egale între bărbaţi şi femei?	da	nu	
• Gestiunea resurselor dv. umane are în vedere evoluţia politico-socială din Europa?	da	nu	

ÎNTREPRINDEREA DVS. ÎN EUROPA

• Data de 1.I.1993 va conduce, după părerea dv., la crearea efectivă a pieţei interioare europene?	da	nu	nu ştiu
• După dv., se poate vorbi la 1.I.1993 de o piaţă europeană în sensul vânzării pe o piaţă unică sau în sensul exportului către diferite ţări europene:			
- în sensul vânzării?			nu ştiu
- în sensul exportului?			nu ştiu
• Anul de scadenţă 1993, va determina o creştere a concurenţei?	da	nu	nu ştiu
• Credeţi că o creştere a concurenţei în interiorul Comunităţii Europene vă va determina să vă modificaţi activitatea?	da	nu	nu ştiu
• În starea actuală de lucru, aveţi deja în vedere un termen scurt, mediu sau lung de dezvoltare a societăţii dv. la scară europeană?	da	nu	
• V-aţi gândit deja la modul de implementare cel mai bine adaptat pentru dezvoltare în una sau mai multe ţări europene?	da	nu	
• Posibilitatea de participare la societatea europeană va fi facilitată de scadenţa 1993; întreprinderea dv. va utiliza acest mijloc pentru a pătrunde în una sau mai multe ţări europene?	da	nu	nu ştiu
• Credeţi că veţi aborda una sau mai multe ţări europene în mod independent (fără a face apel la parteneri)?	da	nu	
• În ipoteza unei dezvoltări independente a activităţii dv. la nivel naţional sau european, aparatul dv. de producţie are capacitatea de a răspunde unei cereri mai importante?	da	nu	
• În cadrul unei cereri crescute, puteţi să menţineţi sau să ameliorati: - calitatea produselor/termenul de livrare/costurile/serviciile pentru clienţi?			
• În general, întreprinderea dv. poate să suporte în mod autonom greutăţile unei dezvoltări la nivel european: - la nivelul aparatului de producţie/la nivel financiar/ comercial/la nivelul cercetării şi dezvoltării/la nivel uman/la nivel logistic?			

ADAPTAȚI ÎNTREPRINDEREA DVS. LA CONDIȚIILE DIN EUROPA

• Dacă nu aveți în vedere să abordați piața europeană în manieră autonomă, intenționați să cooperați :			
- cu o întreprindere română?			
- cu o întreprindere franceză?			
- cu o întreprindere europeană?			
- cu o întreprindere din afara Europei?			nu ştiu
• Intenționați această cooperare la nivel:			
- comercial?			
- financiar?			
- cercetare şi dezvoltare?			
- producție?			nu ştiu
• Gândiți o formă de cooperare de tip transfrontiere?	da	nu	
• Credeți că succesul la nivel european se obține prin delocalizarea:			
- unităților de producție? - uneltelor de producție?			
- stocurilor?			
- echipelor de vânzare?			nu ştiu
• Credeți că poziția societății dv. poate fi întărită prin diversificarea activității dv.?	da	nu	
• În sfârşit, după dv., realizarea unei piețe europene unice, reprezintă:			
- avantaje: care sunt?			
- dezavantaje: care sunt?			nu ştiu

CENTRUL DE CERCETĂRI TURISTICE

INTEGRAREA TURISTICĂ ÎN EUROPA

Ioan ISTRATE

Problema integrării turistice în Europa este reală, complexă şi multi-formă. Fenomenul este posibil în măsura în care turismul european dispune el însuşi de o marjă de progres substanțială. Această integrare nu este contradictorie sau în opoziție cu schimbarea calitativă înregistrată în turismul european.

Integrarea turistică în Europa, şi în mod particular cea comunitară, scoate în evidență puterea mecanismelor pieței şi, într-o oarecare măsură, ambiguitatea libertății şi a liberei concurențe aplicată la un fenomen social, cultural şi economic cum este turismul.

Acestea au fost ideile principale cuprinse în discursul d-lui Francesco Frangialli, secretar general adjunct al OMT, la încheierea Seminarului privind integrarea turistică în Europa (Istanbul, 7-9 mai 1990).

1. Prima idee desprinsă din lucrările seminarului ar putea fi formulată astfel: fenomenul de integrare turistică în Europa este real, dar, în acelaşi timp, complex şi multiform. Lucrările de specialitate definesc integrarea din trei puncte de vedere: a) al **oamenilor**, adică al turiştilor care circulă; b) al **întreprinzătorilor** din industria turistică; c) al **politicii publice** aplicate de către guvernele sau organizațiile internaționale.

a) Din punctul de vedere al **oamenilor**, în primul rând trebuie să amintim că dreptul de a circula liber în Europa a fost afirmat la Conferința de la Helsinki, în 1975, cu condiția de a dispune de mijloace băneşti în devize necesare deplasării în străinătate.

Cum „se măsoară" această libertate de deplasare a oamenilor? În două maniere: mai întâi prin **cifrele** fluxurilor migratoare, apoi prin formalitățile concrete prevăzute pentru deplasarea turiştilor în Europa.

Cifrele fluxurilor migratoare în Europa sunt impresionante; în 1989 s-au înregistrat, pentru acest continent, 257 milioane sosiri de turişti internaționali, 63,4% din cele 405 milioane de sosiri în lumea întreagă. Turismul intraregional de europeni reprezintă 55% din deplasări. Aceste date sunt apropiate de nivelul plecărilor în vacanță în Europa (cel mai ridicat nivel din lume); o mențiune aparte pentru țările Comunității economice europene care, pe de o parte, cunosc un nivel ridicat al deplasărilor rezidenților lor (53%) şi pe de altă parte, primesc 60% din voiajele turiştilor europeni. Se mai observă că plecările

europenilor spre destinații îndepărtate, cum sunt Pacificul, Oceanul Indian, Caraibe etc., este un fenomen limitat, pentru vânzarea „pachetelor" de voiaje îndepărtate pentru turoperatorii europeni, cifra fiind de 4,5%.

Bazinul mediteraneean, inclusiv Turcia, chiar dacă este concurat de forme active şi noi de turism intern, reprezintă încă 50% din „pachetele" vândute turoperatorilor europeni. În sfârşit, este de menționat creşterea schimburilor între Estul şi Vestul Europei. După statisticile OMT, între 1984 şi 1989, schimburile Vest-Vest au crescut cu 20%, în timp ce schimburile Vest-Est cu 50%. Iar după recentele evenimente se constată un flux dublu între Est şi Vest.

A doua manieră pentru măsurarea acestei integrări întâmpinată de către turişti este: **Cum se vor trece frontierele?** Există o libertate de deplasare?

Comitetul turismului al OCDE a încercat să aprecieze fenomenul, efectuând o inventariere a obstacolelor întâlnite în deplasările turiştilor şi constatând că aceste obstacole tind spre eliminare; dacă mai există încă, ele vor dispărea, ca rezultat al acțiunii întreprinse de mari organizații europene şi internaționale, ca OCDE, GATT, Comunitatea europeană şi OMT.

Comunitatea europeană a afirmat, în 1984, prin Acordul de la Fontainebleau, apoi în art. nr. 8 a al Actului unic european, principiul desființării frontierelor, dorința sa de a construi o Europă a cetățenilor ei. Se ştie, de altfel, că pentru un grup de țări din nordul Europei comunitare, Acordul de la Shengon a ajuns departe în această liberalizare. Chiar dacă acest acord pentru moment nu poate fi pus în aplicare. De o manieră generală schimburile sunt din ce în ce mai lesnicioase şi în ce priveşte deplasările interne în țările Comunității Europene, începând cu trecerea frontierei pentru călători, acordată în 1969 şi, mai ales, cu decizia Curții de Justiție din 1984, după care nu mai există nici un obstacol material pentru a cumpăra amintiri turistice şi mai ales de a poseda devizele necesare voiajelor dintr-o țară în alta. Au fost reamintite şi facilitățile noi, acordate de către Comunitate anumitor-țări din Estul european, în materie de paşapoarte, ca şi noile legislații sau reglementări care sunt luate de către țările Europei de Est.

b) Integrarea la nivel de **întreprinzători**. La acest subiect trebuie formulată o remarcă prealabilă. În Europa sunt două tipuri de industrii turistice. Prima este industria Europei de Nord, unde se găsesc cele mai puternice națiuni emițătoare, constituite prin lanțurile hoteliere, europene dar mai ales nord-americane, care structurează piața turismului de afaceri şi cea a turoperatoriior, germani, britanici, olandezi sau danezi, şi care controlează piața „loisir au solei". Cea de a doua industrie este cea a Europei de Sud, formată din mici unități, mai diversificate şi deseori cu caracter familial sau de profesionişti independenți. Ea are adesea doar o funcție receptoare. Aceasta este dubla structură care formează trama industriei turistice europene. Cheia pentru a înțelege evoluția acestei industrii este aceea că grandioasele structuri evoluează în acelaşi timp cu cele mici. Este de scos în evidență **rolul de**

neînlocuit al rețelei de unități mici şi mijlocii, deoarece apar din ce în ce mai multe probleme cu lanțurile hoteliere de mari dimensiuni.

Cu toate acestea, marile lanțuri britanice, ca Grand Metropolitan et Trusthouse Forte, lanțurile franceze Accor şi Club Mediterranée, cele nord-americane lucrând în Europa, constituie un puternic factor de integrare turistică european.

Fenomenul de integrare nu defineşte un singur mare lanț hotelier de loisir sau de afaceri. El se găseşte în noile structuri, în domeniul turismului asociativ; de exemplu, structura Eurovillages constituită de grupul fracez VVF, în turismul rural, cu inițiative din partea grupului Eurotur. Integrarea se realizează, de asemenea, şi de către cooperarea între țări şi firme. Un alt exemplu este asocierea de antreprize sovietice cu antreprize din țările economiei de piață din Europa comunitară şi neocomunitară. Integrarea la nivel de întreprinzători se face şi prin atitudinea lor față de piață. Se prevede promovarea şi comercializarea unui produs european pentru o clientelă internațională. Se adaugă rolul extraordinar, moderator şi integrator al sistemelor de rezervare electronică; este vorba de sistemele utilizate de către companiile aeriene ale marilor lanțuri hoteliere , dar şi de sistemele care din ce în ce mai mult integrează diferitele prestații turistice. Aşa, de exemplu, la Varşovia s-a ținut la sfârşitul lunii iunie o reuniune a turoperatorilor şi a agenților de voiaj din Europa de Est, pentru a se adapta la o piață care nu se cunoaşte încă, dar este o inițiativă interesantă susținută de OMT şi FUAAV.

Trebuie menționat, de asemenea, rolul intergrator al structurilor profesionale europene, cum sunt: HOTREC sau ECTEA la nivel comunitar sau la alte niveluri supracomunitare cum sunt IFTO, Federația universală a asociaților de agenții de voiaj a d-lui Toromanof, ETAC, Asociația de companii europene a aviației civile şi altele. Existența lor este un factor de coeziune şi cunoaştere reciprocă.

Pentru a încheia această analiză a fenomenului de integrare este de preferat să se amintească şi de politicile duse de către autoritățile publice; este vorba de politici naționale coordonate sau de politici comune. Politicile coordonate, în care mai multe țări lucrează în acelaşi sens, se sprijină pe cele mai mari rețele de acorduri bilaterale care leagă țările Europei între ele. Este edificator exemplul Franței, care a încheiat acorduri diplomatice bilaterale în materie de turism cu cvasitotalitatea țărilor din Europa de Est.

Politicile comune merg mai departe; o premieră care poate fi menționată se sprijină pe armonizarea politicilor economice, în special politicile conjuncturale, conduse sub egida OCDE, OMT, prin intermediul administrațiilor naționale de turism joacă un rol în această convergență crescândă a politicilor publice.

Ansamblul modalităților politicii Comunității Europene se relevă mai întâi prin politica, facilităților la frontiere, pentru cetățeni, formalitățile la poliție, controlul vamelor şi fiscurilor, transferul devizelor, facilitățile din domeniul

sănătății cu cartea sanitară de urgență şi proiectul numărului de apel de urgență comunitară.

Pentru întreprinzători trebuie menționat dreptul de stabilire care reprezintă cea mai importantă realizare din ultimii ani: directivele din anul 1988 privind recunoaşterea mutuală a diplomelor de învățământ superior, eveniment deosebit pentru întreprinzătorii independenți ca şi pentru cadrele antreprizelor comunitare.

În continuare trebuie menționată libertatea prestațiilor de servicii care a fost mai întâi transpusă în directivele din 1982, cu privire la auxiliarele de transport şi în proiectul de directive, discutate în Parlamentul european, voiajele à forfait. În cadrul acestui principiu al libertății prestațiilor de servicii se pune întrebarea dificilă a condițiilor de muncă a ghizilor interpreți din Comunitate, la care se opun două concepții: prima este aceea de a permite exercitarea liberă a acestei profesiuni, asimilată cu aceea de acompaniator în autocar, şi a doua, susținută de către cei care gândesc că există un interes general de a prezenta, în bune condițiuni, de către personal competent, bogățiile istorice şi culturale ale unei țări, care tinde să justifice exigența unei calificări pentru a exercita această profesie.

Există, de asemenea, politica structurilor, evocând rolul fondurilor structuri comunitare (FEDER, FSE, FEOGA, BEI) şi rolul marilor infrastructuri de comunicare. Să nu uităm apoi politica în domeniul transporturilor, în special transportul aerian, cu primul „pachet" la 1 ianuarie 1988 şi cele patru zboruri „de probă", şi privind tarife, capacități, acces pe piață, concurență. A fost expus conținutul celui de al doilea "pachet", în curs de pregătire, care trebuie să facă sudura între perioada actuală şi 1.01.1993, în aceste domenii diferite şi care să se aplice asemănător în domeniul "Charter" (navlosire/închiriere).

În timpul verii este importantă şi problema transportului rutier, deoarece începând cu 1966, Comisia comunităților a încurajat mecanismul „navetelor inversate" şi cel al transportului ocazional. Comunitatea intervine şi în materie de promovare. Promovarea imaginii turismului în interior, mai întâi cu Anul European al Turismului şi, în mod egal, cu eforturile pentru creşterea fluxului turistic în timp şi spațiu. Promovarea în exterior se face prin intermediul ajutoarelor financiare pe care comunitatea le aduce Comisiei europene de turism (CET) pentru promovarea pe piste îndepărtate.

În sfârşit, fiecare cunoaşte faptul că, Comunitatea Europeană intervine în materie de statistică a turismului prin EUROSTAT, şi în materii de studii, cum ar fi acela al vacanțelor europenilor în domeniul rural. OMT are un rol important în materie de statistică a turismului şi cooperează în acest domeniu cu Comunitatea şi cu OCDE.

II. Fenomenul de integrare este chemat să acționeze în măsura în care turismul european dispune de posibilități de progres substanțiale. Este un fenomen atât de complex, integrarea, încât nu poate fi definit, măsurat printr-o

cifră, printr-un indicator unic. Cele două elemente semnificative sunt: procentul plecărilor în vacanță, şi, din care, cel al petrecerii vacanței în străinătate.

În 1985, din 250 milioane de adulți europeni, 140 milioane şi-au luat vacanță dintre care 56 milioane şi-au petrecut-o în străinătate.

În privința plecărilor în vacanță, în Europa de Nord şi Anglia s-au înregistrat peste 60%, 55-60% în Franța, RFG şi Italia şi un grup de nivel mai modest (nivel de venituri) dar mai substanțial 30-45% pentru Spania, Grecia şi Belgia. La cele de plecare în vacanță în străinătate procentul este foarte variabil, de la 7% în Grecia, la 64% pentru Olanda, Luxemburg etc. Astăzi 4 germani din 10, 2 englezi din 3 şi 5 francezi din 6 îşi petrec vacanțele în țara lor, deşi sunt încă zile bune pentru schimburile de turişti între țările europene. Concluzia este clară: integrarea este un fenomen care se va accentua în măsura în care marjele de progres care relevă aceste creşteri vor fi exploatate.

În fine, există noi rezerve de clienți, care se identifică astfel: tinerii care au ajuns la un anumit nivel material de cumpărare, vârsta a treia şi noua clientelă potențială din Europa de Est.

Aceste ultime date constituie o şansă de integrare suplimentară între cele două părți ale Europei. S-a evocat aspectul clientelei etnice care doreşte să-şi regăsească rădăcinile. Anchetele recente, cifrele prezentate la cea de a doua conferință europeană pentru voiajele de stimulare arată faptul că Europa de Est, prezintă interes pentru turism. Un alt fenomen specific de integrare, care nu a fost suficient analizat rezidă din comportamentul clientelei transcontinentale, mai ales din SUA şi Asia de Sud-Est. Conform statisticilor OMT, între 1980 şi 1988 numărul de americani sosiți în Europa a crescut de la 9,8 milioane la 12,8 milioane, iar numărul japonezilor de la 1,7 la 3,4 milioane. Aceste cifre trebuie considerate cu precauție, deşi tendința este netă: plus 30% pentru americani şi plus 100% pentru japonezi. Dar care este cererea turiştilor din Australia sau Brazilia? De obicei, în cursul unei călătorii transcontinentale unice, turiştii proveniți din aceste țări efectuează un sejur în mai multe țări europene, consecutiv. Fenomenul de integrare turistică este semnificativ. Se atrage atenția asupra faptului că această integrare va beneficia de maniera în care se comportă fie întreprinderile turistice din țările emitente - excursiile organizate de operatori americani sau japonezi - fie de întreprinderile europene receptoare, în măsura în care ele organizează călătorii în mai multe țări.

Integrarea va fi favorizată, de asemenea, de evoluția condițiilor economice generale şi mai ales de condițiile de transport aerian. S-a insistat asupra necesității amenajării de aeroporturi, permițând celor care azi sunt călători internaționali să devină, la 1.01.1993, voiajori comunitari asimilați călătorilor naționali. Aderarea Ungariei şi Poloniei la CEAC şi lărgirea Eurocontrolului constituie o verificare a faptului că problema transportului aerian este resimțită la nivel european şi nu numai comunitar sau chiar limitat la Europa de Est. Există din partea turismului european o exigență de calitate, lucru care necesită mai mult spațiu, mai multă linişte şi mai multă activitate.

Această tendință de fond va duce la faptul că o parte din clientelă se dirijează spre regiuni mai puțin industrializate sau probabil se va accentua schimbul Est-Vest în Europa.

III. Urmărirea fenomenului de integrare nu este contradictoriu, ci incumbă o schimbare calitativă profundă în chiar natura turismului european.

Cum se materializează această schimbare? Mai întâi prin procesul de concentrare a întreprinderilor: concentrarea verticală a operațiunilor engleze, orizontală a operațiunilor germane, constituirea de lanțuri hoteliere sau voluntare şi de grupuri care oferă sejururi multi-plăcute. Pentru a măsura acest proces de concentrare, trebuie să ne fixăm mai ales asupra situației tuturor operatorilor.

În prezent, există o industrie de voiaj care este bazată pe turoperatori naționali care cooptează clientela din țările lor. Contrastul este puternic într-o Europă de Nord, remarcabil britanică, unde producătorii domină distribuirea, şi o Europă de Sud, unde distribuitorii domină piața. În Europa de Nord este o legătură foarte strânsă între operatori şi cei care închiriază (charterii), unii integrându-i pe ceilalți sau amândoi încheind acorduri comerciale privilegiate.

Dar asistăm la noi fenomene semnificative: constituirea de mari unități transnaționale (de exemplu, grupul belgian SUM) instalat în Franța cu consilierii de călătorii, grupul Wagons-Lits, cu implicații în Belgia, în Franța şi de câteva luni în Spania) şi dezvoltarea posibilităților „celei de a cincea libertăți" care vor permite unui turoperator şi unei companii de charter să constituie o încărcătură la Manchester sau Stockholm, să o completeze la Bruxelles sau Paris, după ce a obținut o rețea de distribuire pentru a efectua transportul la Las Palmas sau Atena. Aceste elemente constituie, din punctul de vedere al ofertei, factorii stimulativi pentru schimbarea calitativă în industria turistică europeană.

Sunt de asemenea fenomenele de constituire a unor mari infrastructuri de transport terestru şi de plăcere (autotururi, TGV, Eurotunel, Eurodisneyland...) care se vor cupla cu progresul sejururilor de scurtă durată şi vor permite o difuzare de clientelă importantă în zonele turismului interior şi mai ales în turismul rural; aceste vacanțe caracterizează ultimii ani.

Există o diversificare în cererea tradițională care se traduce prin nevoia urgentă de noutate, turismul „activ", „sportiv", „cultural", sporturile nautice, sporturile de vară, sporturile de iarnă, vacanțele de iarnă petrecute la soare şi nu la zăpadă, talazoterapia. Exemple: crearea de piramide tropicale de către Club Mediteranée la Viena, sau grupul Centerparc olandez, sunt produse noi care corespund unor transformări profunde şi unor diversificări a cererii consumatorilor europeni.

IV. **Concluzii** - integrarea turismului în Europa şi în special cea comunitară pune în evidență creşterea mecanismului de adaptare a pieței sau faptul că mecanismele de liberă concurență nu sunt limitate într-un domeniu

cum este turismul. Capacitatea de ajustare a pieței este foarte puternică. S-au înregistrat evoluții monetare, evoluții ale cererii care sunt considerabile în ultimii ani. S-a subliniat capacitatea marilor grupuri turistice de a face față acestor evoluții precum şi voința lor de a conserva posibilitățile de flexibilitate, pentru a putea răspunde foarte repede cerințelor pieței. S-a apreciat just rolul indispensabil al întreprinderilor mici şi mijlocii în sectorul călătoriilor, un mecanism care răspunde urgent cererilor.

S-a constatat că trebuie să existe un consens în ceea ce priveşte **protecția minimă şi rezonabilă a turistului consumator.**

În fine, se pun următoarele întrebări; are piața capacitatea de a satisface singură cererile solvabile care se prezintă şi totodată, are posibilitatea de a răspunde intereselor de ordin general? Ele se referă la zonele cele mai sensibile: litoral, parcuri naturale, zone muntoase, monumente istorice şi culturale.

O dezbatere interesantă s-a deschis în cursul lucrărilor asupra stațiunilor de pe litoral sau asupra sporturilor de iarnă şi a construirii de rezidențe secundare. Spania joacă rolul pieței deschise spre capitalul străin şi a cumpărării de către străini a unor rezidențe secundare, descoperă efectele pe care acestea le comportă, referitor la mediul înconjurător şi menținerea unei anumite calități a serviciilor publice. Aceleaşi probleme se pun în zonele muntoase de înaltă altitudine din Franța şi Elveția (se impune o rețea adecvată de drumuri etc.). De asemenea, se pune problema animației: intervine atracția ”fermelor” deoarece apartamentele sunt ocupate o mică parte din an. De altfel, o comparație destul de simplă se poate face între stațiunile de sporturi de iarnă din Austria sau Elveția, unde animația este suficient de puternică şi hanurile individuale din Franța a căror situație este prea puțin satisfăcătoare.

Nu se neglijează problema mediului înconjurător, iar acest lucru nu se rezumă numai în opoziția ecologiştilor idealişti care doresc să păstreze natura ca un paradis, şi investitori dornici de profituri totuşi, se face apel la păstrarea mediului ambiant.

V. **Integrarea se prezintă în realitate ca un fenomen la dimsensiunile continentului**. Trebuie să facem următorul mesaj: Piața Comunitară nu trebuie să se constituie ca un spațiu privilegiat în raport cu restul Europei, nu trebuie, în materie de turism, să se manifeste ca o fortăreață față de restul lumii.

S-a evocat filosofia intervenției comunitare ca fiind marcată spre o dorință de deschidere şi s-a indicat faptul că o serie de țări periferice față de Europa, salută integrarea lor.

Au fost citate mai multe exemple referitoare la acțiunile legate de Anul European al Turismului, probleme privind transportul aerian, politica de promovare etc., pentru a arăta cum pot țările europene comunitare şi neocomunitare să învețe să lucreze împreună. Această atitudine internă, pozitivă, trebuie extinsă printr-o atitudine externă activă. Europa, comunitară sau nu, nu trebuie să se comporte ca un spațiu închis față de restul lumii. Să

ținem cont de faptul că europenii vor să călătorească spre alte continente şi astfel trebuie avute în vedere interesele globale ale companiilor, care organizează călătorii, atât în Europa cât şi pe alte continente.

Important este ca europenii să plece cu avioane europene, în hoteluri construite de europeni, utilizând material european, iar personalul de serviciu să fie propriu sau format în Europa. Dacă vom controla cea mai mare parte a filierelor, vom menține un interes maxim pentru Europa, aducând şi un sprijin pentru dezvoltarea țărilor care se deschid spre turism. Trebuie însă să existe o strategie de colaborare între organizațiile internaționale şi administrațiile naționale de turism.

INSTITUTUL DE ECONOMIE MONDIALĂ

ATRAGEREA DE CAPITAL STRĂIN IN ROMÂNIA PRIN ZONELE LIBERE INDUSTRIALE

Mihaela MIRON

1. Accentuarea interdependenţelor dintre economiile naţionale, perfecţionarea şi extinderea căilor de comunicaţii, necesitatea creşterii competitivităţii exporturilor de produse manufacturate ale ţărilor în curs de dezvoltare au contribuit îndeosebi în ultimele două decenii, la proliferarea zonelor libere industriale în lume. Se estimează că, în prezent, există pe glob peste 200 de astfel de zone libere în funcţiune, la care se adaugă peste 100 în construcţie şi circa 50 în stadiul de proiect. Cele mai multe sunt situate în ţările în curs de dezvoltare.

Zona liberă este, în principiu, un teren bine delimitat, îngrădit şi păzit, pe teritoriul căruia mărfurile pot fi descărcate, depozitate, prelucrate şi expediate, fără a fi supuse formalităţilor vamale ale ţării de care aparţine zona liberă.

Zonele libere industriale au unele trăsături comune printre care:

a. situarea în proximitatea unei căi de transport;
b. preponderenţa mărfurilor destinate exportului;
c. peraţiunile la care sunt supuse mărfurile sunt diverse, începând de la ambalare, sortare, combinare, cântărire neutralizare, vopsire, marcare, depozitare, până la ambalare sau prelucrare; de asemenea, zona liberă concentrează tot mai mult, în ultimul timp, o serie de prestări de servicii bancare, comerciale, industriale de transport, de calificare a forţei de muncă etc.;
d. activităţile desfăşurate în interiorul zonei libere sunt reglementate de un organ special (administraţia zonei libere) pe baza actelor normative emise de forul legislativ al ţării respective.

2. Din experienţa internaţională în ultimii 20 de ani, rezultă că avantajele economice reale din crearea ZL presupun cu necesitate o integrare (treptată) în programul de dezvoltare a economiei gazdă.

Cele mai importante avantaje urmărite de economia locală prin crearea unei ZL integrate în programul naţional de dezvoltare derivă din atragerea de capital străin, din modernizarea economiei, ca şi din creşterea exporturilor şi generarea de încasări în valută. Aceste avantaje sunt posibil de obţinut, în condiţiile în care investitorii străini sunt mai mult atraşi de operaţiuni rapide şi

restrânse, în cadrul zonei libere decât de afaceri în cadrul complex al economiei naționale luat ca întreg.

În legătură cu ideea enunțată se ridică următoarele două probleme:

a) ZL reprezintă un mijloc real de atragere a capitalului străin numai dacă țara gazdă a investit în prealabil valori apreciabile, care în majoritate sunt în valută - în contextul în care participarea investitorilor potențiali şi succesul ulterior al zonei nu sunt totuşi garantate.

Investițiile respective reprezintă, în mare, cheltuieli cu punerea la punct a elementelor de bază ale infrastructurii, cu amenajarea clădirilor necesare unităților productive ulterioare şi administrației, precum şi cheltuieli cu marketingul şi promovarea zonei în țară şi străinătate. Aceste investiții sunt de o mare importanță, întrucât de ele este condiționată decizia firmelor de a investi în zona în cauză sau în alta.

Acest efort financiar deosebit făcut de țara gazdă determină ca riscul funcționării zonei libere să revină în cea mai mare parte a ei. Investitorii străini sunt chiar atraşi de nivelul relativ redus al riscului rezultat.

b) În ultimele două decenii, **contribuția investițiilor străine la creşterea resurselor în valută ale țării gazdă nu a fost semnificativă**. Acest fapt se datorează lipsei de complexitate a industriilor abordate, care nu necesită investirea unui capital important şi care se bazează în cea mai mare parte pe procese de muncă intensivă. Tehnologia mai sofisticată nu e caracteristică zonei libere. Etapele de preansamblare, care necesită tehnologie avansată şi care ar avantaja țările în curs de dezvoltare, rămân de regulă localizate în țările dezvoltate, în zonă rezervându-se operațiunile ce folosesc avantajul prețului mai scăzut al forței de muncă din țările de plasament.

Este totodată de remarcat tendința firmelor străine de a prefera inputuri din import, ceea ce grevează asupra încasărilor nete valutare. Această atitudine se justifică prin:

- faptul că inputurile de proveniență locală în general nu corespund standardelor de calitate necesară şi, în plus, sunt adesea mai scumpe decât cele similare din import. Adaptarea calitativă ia de multe ori timp şi este destul de costisitoare pentru țara gazdă;
- insuficiența inputurilor locale. Pe termen scurt, o creştere a cererii ar agrava lipsurile existente deja. Pe termen lung însă, cererea ar încuraja producția. Din experiența altor țări, acest efect de antrenare ia ani de zile.

Aşadar, creşterea nivelului tehnologic şi a capacității producției întreprinderilor din afara zonei, pentru ca acestea să devină furnizoare de inputuri firmelor străine din zonă, necesită investiții importante şi adesea neprevăzute inițial, (sunt cazuri în care firmele străine investesc în asemenea întreprinderi furnizoare, însă când le este foarte avantajos).

Din cele arătate până aici, rezultă că realizarea de legături cu economia gazdă în situația creării zonei libere este complexă, dificilă. În ultimul deceniu,

se manifestă tendința ca ZL să continue o bună parte un timpul funcționării ei caracterul de enclavă de superioritate tehnologică pe teritoriul economiei locale.

Un mijloc profitabil, de contracarare a acestei tendințe negative şi deci de integrare a zonei în economia locală, este participarea națională prin intermediul societății mixte.

Importanța acestuia reiese şi din faptul că, în prezent pe plan mondial, **circa 1/3 din zonele libere sunt societăți mixte.**

3. Preferința pentru unități relativ mai mici în zona liberă (mai flexibile), costul redus al investiției per loc de muncă, folosirea unui echipament necostisitor şi relativ simplu, disponibilitatea de forță de muncă ieftină şi de clădiri tip în majoritatea ZL, într-un cuvânt riscul redus al operațiunii, favorizează **mobilitatea firmelor străine de la o zonă la alta**.

Concurența între țări pentru a atrage investitori străini în zonele lor este puternică şi pare să existe o tendință de a le asigura tot mai multe stimulente fiscale şi financiare.

În ultimii ani însă, se observă că oferirea de cât mai multe stimulente referitoare la reduceri de taxe ori la concesii, şi-a pierdut originalitatea din deceniul trecut. Mai atrăgătoare pentru firmele străine este, de pildă, posibilitatea finanțării locale cu dobânzi moderate. Importanța acestei posibilități este relevată de faptul că circa 1/2 din investițiile în zonă sunt finanțate prin împrumuturi.

De asemenea, atractivitatea ZL se manifestă şi în asigurarea unei cât mai mari autonomii administrative a zonei şi absența birocrației, considerată de investitori un obstacol serios în derularea operațiunilor.

Dintr-un sondaj făcut într-un număr de zone libere situate în Asia, rezultă că decizia firmei străine de a investi într-o ZL este influențată în cea mai mare parte de următorii factori: stabilitatea politică economică şi monetară, infrastructura zonei, disponibilitatea de forță de muncă ieftină, stimulentele şi concesiile de orice natură. Totodată, firmele străine acordă importanță, însă ceva mai mică, următoarelor aspecte: capacitatea de absorbție a țării gazdă, posibilitatea calificării forței de muncă în țara gazdă, experiența locală în domeniul tehnologiilor de vârf, asistența guvernului la alegerea partenerilor din societățile mixte, asistența acordată de țara gazdă la elaborarea studiilor de fezabilitate.

4. **Venitul în valută al țării gazdă este foarte mult afectat de diverse cheltuieli**. Teoretic venitul respectiv constă în încasările din exporturi şi capitalul străin investit (din care se scade valoarea repatriată când activitatea zonei ia sfârşit). În ceea ce priveşte acesta din urmă, se observă, din experiența altor țări, că profitul firmei străine rezultat în urma capitalului investit este în cele mai multe cazuri repatriat şi nu reinvestit local.

Potrivii estimării Băncii Mondiale, practic încasările țării gazdă din export reprezintă în majoritatea zonelor între 20-40% din valoarea totală a exporturilor zonei. Datele reprezintă valoarea totală a exporturilor, exclusiv valoarea componentelor din import. **Se observă că o mare parte din valoarea exporturilor se transferă în afară**. Ponderea importului în constituirea zonei este variabilă, depinde de gradul de integrare a zonei în economia națională, putând ajunge chiar la 30% din totalul cheltuielilor de constituire.

Din partea care rămâne economiei locale, majoritatea de 70% reprezintă valoarea salariilor primite de personalul local şi până la 25% taxe plătite de firmele străine pentru teren, clădiri, servicii - care, pe de o parte, de multe ori includ importuri (ex. petrol) şi care, pe de altă parte, sunt mult favorizante pentru investitori. Veniturile provenite din inputuri de proveniență locală sunt în general foarte mici.

Ponderea câştigului net al țării gazdă în valoarea exporturilor zonei nu depăşeşte în medie 25% putând fi adesea şi sub această limită. Contribuția venitului țării gazdă, din exporturile unei ZL la venitul țării respective din activitatea industriei prelucrătoare, este în medie 1-2%, adică modestă.

Determinarea venitului net în valută din funcționarea zonei libere trebuie să ia, de asemenea, în considerare cheltuielile în valută pentru promovarea zonei, pentru construirea unei facilități inițiale de infrastructură ca şi alocarea subvențiilor şi stimulentelor financiare şi fiscale oferite. Din timp aceste elemente au valoare mare, zona liberă nu poate fi considerată generatoare de venit net în valută.

5. Stabilirea de legături eficiente cu țara gazdă, prin luarea în considerare a interesului ei economic de natură să rentabilizeze funcționarea zonei, este cu atât mai greu de realizat cu cât zonele rareori evoluează conform unui plan inițial. **Succesul lor se dovedeşte a consta nu atât în proiect cât în flexibilitatea funcționării lor ulterioare şi în realizarea unei competitivități ridicate comparativ cu alte zone**.

Este posibil ca adesea avantajele reale ale zonei să nu corespundă cu cele prevăzute. Un exemplu ar fi avantajul privind ocuparea forței de muncă şi reducerea astfel a şomajului. Într-adevăr, ZL oferă locuri de muncă, însă aceasta poate să nu aibă nici un efect asupra reducerii ratei şomajului. Zona tinde să angajeze forță de muncă de sex feminin, de regulă între 16-25 ani. Acest lucru se explică prin faptul că, pe de o parte, femeilor din această grupă de vârstă li se plătesc salarii mai mici decât bărbaților de aceeaşi calificare şi vârstă şi, pe de altă parte, se consideră că în munca manuală, caracteristică zonei, femeile au o mai mare dexteritate.

Un alt exemplu reprezintă faptul menționat mai sus, acela că performanța reală la export a zonei e reprezentată nu de performanța exportului total, ci de cea a exportului net, adică exclusiv valoarea inputurilor de export-import care depinde de gradul de compatibilitate între necesitățile

zonei şi posibilităţile naţionale de a oferi inputuri în conformitate cu aceste necesităţi şi care nu se poate prevedea cu exactitate.

Este evident că, imprevizibilul, incertitudinea în funcţionarea ZL tinde să fie mai mare decât în cazul proiectelor de dezvoltare industrială convenţionale.

Incontrolabilul, în cazul acesta, îşi are sorgintea în lipsa posibilităţii de control perfect al deciziei firmei de a investi, în interdependenţa între zonă şi mediul intern unde pot interveni schimbări de politică economică, monetară, care modifică şi condiţiile iniţiale, precum şi în legătura zonei cu mediul internaţional, care nu poate fi neglijată. Este vorba, de pildă, de dinamica concurenţei între corporaţiile transnaţionale, de ritmul accelerat al progresului tehnic, de fluctuaţiile de curs între principalele monede occidentale, de schimbări de tendinţă în comerţul internaţional cu mărfuri şi servicii, ca şi în orientarea investiţiilor.

6. Dat fiind cale spuse până aici, putem aprecia că zona liberă este bine să fie considerată, încă din faza de proiectare ca o formulă tranzitorie şi complementară altor forme şi proiecte de dezvoltare industrială şi nu ca scop în sine.

Zona liberă fiind înclinată către relaţii internaţionale, reprezintă o deschidere continuă şi dinamică către exterior, precum şi o sursă de gândire nouă ce stimulează dezvoltarea regiunii în care este situată, cu ”efect de demonstraţie” pentru întreaga economie, prin legăturile pe care le presupune cu piaţa internă.

II. Premisele şi obstacolele atragerii de capital străin în România prin zone industriale libere

1. Avantajele cele mai importante, pe care crearea de zone libere le-ar avea în ţara noastră, ar fi după părerea mea următoarele:

- creşterea exportului românesc şi obţinerea de devize, având în vedere potenţialul redus al economiei naţionale pentru un export competitiv;
- modernizarea economiei naţionale;
- ocuparea forţei de muncă şi creşterea nivelului ei de calificare;
- experimentarea în zona liberă de instrumente de politică economică;
- facilitarea tranziţiei de la economia autarhică la economia deschisă şi integrarea economiei romaneşti în economia mondială.

Zona liberă, cu structura ei bine determinată din punct de vedere geografic şi administrativ, ar reprezenta un instrument de modernizare a anumitor teritorii, într-un timp relativ scurt.

Într-adevăr, prin aportul de tehnologie nouă, (de performanţă, mai ridicată decât cea din ţara noastră, prin introducerea de tehnici de management îmbunătăţite, care dau o atenţie deosebită atitudinii faţă de calitate, prezentarea produsului, design, precum şi problemelor legate de

costuri şi productivitatea muncii - investitorii străini creează pe termene lungi posibilitatea ”educării” teritoriului, regiunii în care fiinţează. Totodată, prin procesul ulterior de dizolvare treptată a zonei, potenţialul economic şi tehnologic al acestor industrii-enclave se poate extinde în restul economiei naţionale.

Cu toate că nivelul calificării muncii nu este înalt, din experienţa altor ţări reiese că forţa de muncă provenind din zona liberă este totuşi superior calificată celei de aceeaşi specialitate din ţară.

Zonele libere pot genera dobândirea de cunoştinţe noi şi pot avea un rol educativ în procesul de adaptare a întreprinderilor româneşti la economia de piaţă.

Totodată, prin creşterea (treptată) a legăturilor cu economia naţională, zona liberă ar putea asigura în perspectivă o mai mare satisfacere a nevoilor de consum de produse de calitate superioară.

Stabilirea de zone care funcţionează eficient poate constitui un stimulent pentru firmele străine pentru a investi în continuare în alte zone sau în restul ţării.

Datorită caracterului de enclavă al zonei, procesul de deschidere treptată spre exterior poate fi controlat şi adaptat într-un mod mai subtil şi sofisticat, decât printr-o liberalizare la nivel global a sistemului economiei naţionale. Considerăm că acest proces nu se poate planifica exact, deşi prin „funcţia de tranziţie” pe care o are, ar reprezenta unul din avantajele cele mai importante ale zonei libere în România.

În măsura în care zonele libere pot asigura o integrare treptată a României în economia mondială, ele ar putea fi considerate ca un instrument util, complementar altor mijloace de activizare a dezvoltării economice.

Toate aceste avantaje ale zonei presupun atragerea de capital străin, care devine în actualul proces de restructurare un instrument de reformă economică în România.

2. În condiţiile actuale ale ţării noastre, influxul de capital străin sub forma investiţiilor de capital în zona liberă, ar întâmpina după părerea mea obstacole legate de:

(a) - incertitudinea în evoluţia economică. Există în această situaţie cred, două tipuri de disfuncţionalitate potenţială a zonei:

1. Zona liberă să evolueze mai rapid decât restul economiei naţionale - ceea ce ar duce la tensiuni între ”economia zonei libere” şi economia naţională.

2. Economia naţională să evolueze mai rapid decât cea a zonelor. De exemplu, zona liberă ar fi anticipată să lucreze într-un mediu în care leul e convertibil; în timpul funcţionării ei însă, leul poate deveni convertibil. Contextul iniţial astfel se schimbă - inclusiv sistemul preferenţial acordat investitorilor străini şi de mare importanţă pentru ei.

(b) - dependenţa inerentă a zonei de un sistem în mare parte planificat (cu puţine elemente de piaţă şi încă birocratic) prin procesele de aprovizionare

şi desfacere; mai mult, se poate prevedea ca elementele instituționale ale funcționării întreprinderilor cu capital străin să întârzie până spre anul 1992. Este greu de presupus că o firmă capitalistă de prestigiu va investi într-o țară străină, în care cadrul juridic ce reglementează această activitate nu este complet (în cazul nostru doar legea 96/1990) şi fără valabilitate pe o perioadă lungă de timp;

(c) - dificultățile pe care întreprinderile româneşti le pot întâmpina în adaptarea la noul mediu, de piață, înalt, competitiv al zonei, comparativ cu cel de lungă durată al planificării centralizate;

(d) - faptul că în România, existând o monedă neconvertibilă problemele monetare capătă o importantă centrală în relațiile între zona liberă şi economia națională, îndeosebi în cazul zonelor care ar exporta inputuri şi apoi ar vinde o cotă din produse pe piața internă. O soluție ar fi abordarea unei convertibilități limitate a leului, prin folosirea de exemplu a leului în cadrul zonei şi în relațiile cu alte țări, valuta.

Cursul de schimb pentru tranzacțiile zonei trebuie să încurajeze interesul firmelor străine şi trebuie să mențină la minim scoaterea de valută din țară. Cu cât mecanismul de conversie valutară este mai restrictiv sau mai puțin realist, cu atât atractivitatea zonelor e mai mică pentru investitorii străini.

(e) - strategiile investiționale ale firmelor străine, care se bazează în special pe folosirea forței de muncă la preț avantajos. Când nivelul salariilor ar creşte substanțial în țara noastră, ele s-ar putea reorienta spre alte țări cu forța de muncă mai ieftină;

(f) - faptul că zona liberă nu creează un avantaj comparativ economiei naționale, ci cel mult îl poate îmbunătăți pe cel existent;

(g) - faptul că firmele străine tind să folosească inputuri din import, cât timp cele provenite din țara noastră pot fi sub standardul de calitate cerut sau/şi mai scumpe; acest fapt ar reduce câştigul net în valută revenit țării noastre şi ar imprima astfel zonei româneşti aproape obligatoriu un caracter de prelucrare pentru export;

(h) - lipsa unei experiențe proprii în domeniul înființării zonelor libere industriale.

3. Un rol important în atragerea capitalului străin prin intermediul zonei libere industriale o poate avea selecționarea mărfurilor şi industriilor, ce urmează să facă obiectul activității. În acest sens, menționăm următoarele:

- condiții mai favorabile pentru investițiile străine le-ar putea oferi acele sectoare pentru produsele cărora țara noastră beneficiază din partea statelor industrializate de preferințe vamale generalizate, respectiv de reduceri consistente sau ce scutiri de taxe vamale la exporturile unor produse prelucrate. Totuşi, şi în acest caz va fi necesară respectarea unor condiții, dintre care cea mai importantă este cea privind regulile de origine, respectiv

adăugarea prin prelucrarea în zonă liberă a unei valori suficiente pentru ca produsul final să beneficieze de regimul preferințelor;

- în zonele libere sunt preferate obiective industriale din cât mai multe domenii, chiar dacă capacitatea lor de producție este în general mică. De altfel, crearea unor centre de producție mici şi mijlocii - şi în această privință experiența zonei libere Shannon este sugestivă - răspunde dezideratului de a se evita pe cât posibil implantarea de firme mari care ar avea tendința să domine celelalte firme, situație care ar putea avea efecte negative asupra întregii activități în zona liberă.

4. Pentru a micşora cheltuielile în valută făcute de România, trebuie redus pe cât posibil costul campaniei de promovare şi marketing. De aceea, ar fi bine să se facă o selecție a partenerilor eventuali, care posedă produse, tehnologie, care să intereseze țara noastră. Campania ar fi orientată în primul rând către țări şi firme cu care deținem deja relații, şi, poate către firme cu bun renume ale unor emigranți români. De asemenea, ar fi mai puțin costisitor dacă firmele investitoare provin din zone geografice relativ apropiate.

Una din condițiile succesului zonei libere industriale este un marketing eficient. O deosebire esențială între zonele din România şi cele din alte țări este aceea că primele nu sunt cunoscute în exterior - fiind pentru prima dată când această activitate ar avea loc aici şi acum, în noile condiții după revoluție, de aceea, promovarea şi marketingul vor fi mai complexe şi ar putea lua timp îndelungat. Prin urmare, ele ar trebui întreprinse de firme de specialitate. Această preferință se recomandă cu atât mai mult cu cât, majoritatea efortului promoțional fiind orientat către firme străine, cheltuielile implicate vor fi în cea mai mare parte în valută.

Activitatea de promovare nu va putea începe însă înainte ca viitoarea zonă să aibă amenajate, în liniile esențiale, terenul, infrastructura, clădirile necesare administrației şi unităților productive. Modul este că aceasta reprezintă o condiție şi nu un stimulent, pentru ca firmele să ia decizia de a investi sau nu într-o zonă liberă. Or, țara noastră va fi în situația de a fi mai interesată în demararea cu succes a acțiunii, decât firmele străine.

De regulă, sunt necesari cca 10 ani ca o zonă liberă să fie ocupată în întregime. Ritmul de ocupare a investitorilor străini nu este uniform; după 7-8 ani se ocupă 50% din zonă. Cealaltă jumătate se ocupă în general în următorii doi ani.

Pentru că în România nu există un precedent în crearea zonelor libere industriale, perioada de ocupare poate fi ceva mai lungă.

De aceea, **zonele vor trebui să fie proiectate prin reglare**, adică indiferent de mărimea finală anticipată, este recomandabil să se înceapă cu facilitățile de bază, care pot fi extinse treptat pe măsură ce zona se dezvoltă şi numărul investitorilor creşte. Dacă în schimb, zona este creată în forma finală, există riscul ca o mare parte a clădirilor, a infrastructurii să se deterioreze, cu efect asupra rentabilității economice şi financiare ulterioare a zonei.

5. Activitatea unei zone libere în țara noastră va depinde în mare măsură de avantajele pe care aceasta le-ar putea oferi întreprinzătorilor străini, avantaje care grevează câştigul în valută al țării noastre.

Avantajele naturale, sunt cele conferite de amplasamentul geografic al zonelor libere. Amplasarea zonei libere trebuie să aibă în vedere situarea ei în apropierea rutelor internaționale de transport şi posibilitatea de a fi asigurată o infrastructură corespunzătoare.

Strategia adoptată de autorități, în ceea ce priveşte avantajele şi stimulentele fiscale şi financiare, va reprezenta una din componentele de bază ale strategiei globale a țării noastre de atragere a investițiilor străine în zona liberă. Pentru că de nivelul acestora va depinde câştigul net în valută rezultat în urma funcționării zonei, în conceperea pachetului de avantaje şi stimulente artificiale trebuie să se aplice unele principii cum ar fi:

(1) tipul şi valoarea stimulentelor vor fi hotărâte numai după ce s-a format o concepție clară cu privire la funcțiile pe care urmează să le îndeplinească zona liberă;

(2) este necesară armonizarea avantajelor şi stimulentelor cu cele acordate în alte zone libere, pentru a crea un sistem competitiv de stimulente, vizând posibilitatea unor reduceri în cazul unei poziții geografice mai puțin favorabile;

(3) gradul de atractivitate al zonei libere este în strânsă dependență nu numai de tipurile de stimulente pe care le oferă, ci şi de nivelul acestora, de valoarea pe care o prezintă pentru investitorul potențial, de felul în care ele vin în întâmpinarea acestuia. Astfel, sunt importante aspectele legate de durata pentru care se acordă scutiri de impozite pe profituri sau pentru celelalte taxe, până unde trebuie să se întindă concesiile în ceea ce priveşte controlul valutar, acordarea de împrumuturi, tarifele pentru prestările de servicii etc. Ca atare, autoritățile trebuie să evalueze cât mai exact de ce posibilități dispun în acordarea de concesii, în aşa fel încât să fie atinse obiectivele prin dezvoltarea zonei libere. Din practică rezultă că deciziile în aceste probleme se iau cu mare greutate, iar atunci când nu există experiență sunt aproape imposibil de luat fără a avea un caracter arbitrar;

(4) succesul unei zone libere este şi în funcție de flexibilitatea regimului de stimulente oferit partenerilor, atât în ceea ce priveşte aplicarea acestora, cât şi în negocierea unor stimulente suplimentare.

6. Ca urmare atât a nesiguranței modului şi momentului în care se vor produce reformele economice fundamentale în România cât şi a dinamicității intrinsece a activității unei zone libere în general, este bine să se asigure o maleabilitate a conceperii zonei încă din faza de proiectare. Sunt necesare, în opinia mea, proiecte speciale, pentru situații neprevăzute în speță scenarii pentru varianta cea mai nefavorabilă şi respectiv pentru varianta cea mai optimistă. Aceste scenarii ar da mai multă siguranță în acțiune.

În măsura în care resursele materiale româneşti permit, este necesar, după părerea mea să se prevadă în regulamentul de funcționare a zonei cota din produsele zonei care să poată fi vândută pe piața internă, în dependență de cota de inputuri de proveniență locală. Această abordare ar conduce la o integrare mai rapidă a zonei în economia românească.

Aprovizionarea pieței interne cu produse din zonă este de natură să provoace o anumită concurență cu produsele economiei noastre, punând firmele naționale în inferioritate, ca urmare a superiorității tehnologice a celor din zona liberă. Ca urmare, este important a se preveni ca această concurență să se manifeste brusc şi masiv, prin acel ”efect de învățare” pe care concurența îl poate avea, manifestându-se progresiv şi flexibil. Există, de exemplu, posibilitatea ca firmele străine să-şi extindă activitatea în afara zonelor, prin participarea la capitalul întreprinderilor româneşti furnizoare zonei de bunuri şi servicii. Totodată, este posibil ca societățile mixte din zonă să îşi extindă participarea la firme din alte țări, fapt ce ar aduce o contribuție la integrarea României în economia mondială. Pe termen lung, această cooperare ar putea constitui o platformă pentru viitoarele investiții directe ale întreprinderilor româneşti în străinătate.

*

* *

Din cele de mai sus, rezultă necesitatea definirii clare, începând cu etapa inițială, cea de concepție a zonei libere, a rolului, şi locului pe care îl va putea avea aceasta în cadrul dezvoltării economice a României.

III. Constituirea de zone libere industriale în România

1. Pornind de la ipoteza că la un moment dat ar exista numeroase firme străine potențial dispuse să investească în România, a prevedea apariția simultană a mai multor zone libere industriale în România ar însemna:

a) a neglija lipsa de experiență în acest domeniu până în prezent în țara noastră; ar însemna să nu se dea posibilitatea unor ajustări structurilor viitoare prin puterea exemplului greşit;

b) a trece cu vedere gradul înalt de imprevizibilitate al funcționării zonei libere, provenit din dinamismul ei inerent: această imprevizibilitate s-ar multiplica odată cu activitatea simultană a mai multor zone;

c) a nu lua în considerare dificultățile pline de aleatoriu ce se pot ivi, în situația în care mai multe zone libere s-ar crea concomitent cu procesul de restructurare a economiei naționale;

d) că nu s-ar avea în vedere riscul deosebit de mare pe care țara noastră şi l-ar lua, risc legat de un efort financiar substanțial per zonă (cu atât mai mult cu cât infrastructura este în general sub standardul cerut de investitori).

2. Consider că finalizarea proiectului mai vechi de înființare a zonei libere Agigea-Sud este, pentru început, cea mai indicată. Şi aceasta din cel puțin următoarele motive:

- zona liberă Agigea-Sud ar întruni avantaje de amplasament. S-ar afla la intrarea în Canalul Dunăre - Marea Neagră şi în vecinătatea marelui port la Marea Neagră, Constanța;
- dotările tehnice de care dispune portul Agigea - Sud (mijloace de manipulare, transbordare, transport, spații de depozitare) ar da posibilitatea să fie derulate cu operativitate cantități mari de mărfuri;
- înființarea acestei zone libere ar compensa unele din dezavantajele pe care le prezintă portul liber Sulina;
- forța de muncă locală, este relativ calificată şi ieftină şi aceasta ar constitui o mai mare atractivitate zonei.

Se poate aprecia că înființarea zonei libere Agigea-Sud, Constanța cu caracter de prelucrare pentru export va putea genera efecte favorabile pentru economia națională contribuind la creşterea încasărilor valutare, exploatarea completă a dotărilor portuare, stimularea şi diversificarea exporturilor şi atragerii investițiilor străine.

Realizarea acestui proiect este reclamată de necesitatea dezvoltării traficului internațional pe canalul Dunăre - Marea Neagră şi recuperarea, în acest fel, a unei părți din investițiile efectuate.

Activitatea din zona liberă de la Agigea - Sud ar genera venituri atât direct, prin operațiunile din zona liberă propriu-zisă, cât şi indirect, prin „efectul de multiplicare”. Acesta se referă la fenomenul potrivit căruia, atunci când se realizează o investiție sau are loc o cheltuială ce devine venit pentru o altă parte, se măreşte cererea de bunuri şi servicii de la alți furnizori, „multiplicând” valoarea primei investiții. De exemplu, să presupunem că societatea mixtă din zonă contractează cu o întreprindere românească construirea unei structuri care va genera acelei întreprinderi un anumit venit. Întreprinderea respectivă va investi o parte din venitul realizat în bunuri de care are ca nevoie, mărind astfel venitul altor întreprinderi, care la rândul lor vor investi şi ele mai mult ş.a.m.d.

În consecință, beneficiile din zona liberă se vor extinde mult mai departe decât investiția propriu-zisă făcută direct de societatea mixtă din zonă.

Condițiile oferite de actualul decret-lege privind atragerea investiției de capital străin în România pot fi considerate un început încurajator pentru firmele potențial investitoare în zona liberă în România, în sensul unei importante liberalizări a climatului investițional.

*

* *

Succesul în atragerea de capital străin în România prin intermediul zonei libere industriale depinde, în momentul de față, de gradul de certitudine şi de

amplasarea elementelor de piață pe pare l-ar putea garanta funcționarea aparatului economic.

Din punctul nostru de vedere, în aprecierea oportunității fezabilității creării unei zone libere industriale trebuie analizată experiența internațională în domeniu precum şi premisele ce stau la baza demarării unei asemenea acțiuni în condițiile specifice României.

În perspectiva investitorilor, instabilitatea situației economice pe termen mediu umbreşte realizarea unui climat favorabil de acțiune, legislația actuală putând deveni inoperantă în urma unor schimbări masive.

CENTRUL DE INFORMARE ŞI DOCUMENTARE ECONOMICĂ

BULGARIA - FIECARE AL ZECELEA BULGAR ESTE AMENINȚAT CU ŞOMAJUL

Romanița GÂDINCEANU,
Valeriu IOAN-FRANC

22 de mii de şomeri - acesta este numărul oficial comunicat al celor rămaşi fără lucru la sfârşitul primul semestru în Bulgaria. Peste o treime dintre ei sunt specialişti cu studii medii sau studii superioare. Printre ei sunt tehnicieni şi economişti. Cei mai mulți dintre şomeri (14.000) sunt femei, iar 9.000 dintre ei sunt oameni tineri.

Acestea sunt cifrele prezentate de cel mai important cotidian bulgar „DUMA". Se subliniază că sunt numai date oficiale. Cu câteva luni în urmă, liderul celei mai mari uniuni sindicale menționa că numărul şomerilor a ajuns la 100.000. Ceea ce înseamnă că numărul comunicat oficial al şomerilor a fost de mult depăşit. Mulți dintre cei fără un loc stabil de muncă nu sunt înregistrați.

În Bulgaria funcționează un consiliu pentru muncă şi asigurări sociale, cu 120 de birouri amplasate pe tot teritoriul țării. Pe măsura aplicării reformelor economice, rolul acestui consiliu va fi din ce în ce mai important. Principalele cauze care au generat şomajul sunt reducerea personalului administrativ, lipsa tot mai mare de materii prime şi materiale în producție şi, în general, a mijloacelor financiare şi apoi conversia producției militare şi închiderea unor întreprinderi care nu corespundeau cerințelor ecologice. După cum scrie ziarul „DUMA", crearea unor centre mari care să ofere condiții de muncă nu este reală. Singura ieşire reală o constituie numai dezvoltarea inițiativei particulare, sprijinită prin măsuri economice; aceasta este singura şansă de a oferi locuri de muncă unui număr de cetățeni bulgari.

Sursa citată menționează că se oferă circa 45.000 locuri de muncă, dar numai 2.500 sunt pentru lucrători calificați. La Sofia, circa jumătate din cei concediați în primul semestru al anului 1990 sunt cu studii superioare. De aceea, nu este de mirare că foarte mulți intelectuali bulgari încearcă să-şi valorifice potențialul intelectual în alte țări ale lumii, precizează în continuare ziarul bulgar.

Ce spun însă prognozele specialiştilor? Până la sfârşitul acestui an vor fi concediați 75-85.000 persoane, dintre care două treimi vor fi din producție, iar ceilalți din administrația de stat, economică şi locală. În lunile care urmează, reforma economică nu va ajunge cotele maxime. Dar şi în aceste condiții, umbra nefastă a şomajului acoperă 10% din populația activă. Aceasta înseamnă în mare, circa jumătate milion de oameni.

Prelucrat din „Rude pravo", nr.193/1990

RFCS – ÎNTOTDEAUNA VOR EXISTA BOGAȚI ŞI SĂRACI!

Romanița GÂDINCEANU,
Valeriu IOAN-FRANC

Ministerul pentru politică economică şi dezvoltare din Republica Federală Cehă şi Slovacă este un minister nou, mai puțin cunoscut de către opinia publică. Ministrul Karel Dyba, deținătorul portofoliului în guvernul în exercițiu s-a referit într-un interviu acordat cotidianului praghez „Rude pravo" la dezvoltarea economică a țării.

I - Cu mai mult timp înainte s-a vorbit despre o concepție proprie a guvernului ceh asupra reformei. Considerați că guvernul ceh a prezentat o altă alternativă față de concepția federală?

R - Sunt susținătorul concepției prezentată guvernului federal. După părerea mea ea prezintă o metodologie bine gândită şi argumentată de transformare radicală a economiei cehoslovace.

I - Vreți să spuneți că nu există o concepție a guvernului ceh, care să se deosebească de cea federală?

R - Informațiile care au ajuns la opinia publică au fost imprecise. Este adevărat că în punctul de vedere al experților guvernului au fost două curente: un curent care cerea modificări care, după părerea mea, nu pot fi luate în considerație, iar al doilea este foarte apropiat de concepția guvernului federal. Alte păreri asupra aceleiaşi probleme nu însemnă o altă concepție.

I - Când am studiat programul pe care premierul Calfa l-a prezentat parlamentului, ne-au lipsit anumite aspecte concrete. De exemplu, toți ştiu că se merge către privatizare. Dar cum? Prin bonuri de valoare sau altfel? Oamenii nu trebuie să ştie numai despre ce se discută, ci şi ce rezultă din aceasta în general.

R - Nu este adevărat că oamenii nu ştiu despre ce este vorba. Toate problemele au fost discutate şi publicate în presă. În documentele finale adoptate cu privire la reformă nu poate fi nimic altceva, decât ceea ce s-a prezentat publicului care prin alegeri libere şi-a dat acordul asupra măsurilor ce se vor lua. Diferențierile vor fi numai în detaliile tehnice, concepția este clară. Pe baza acestei concepții sfera întreprinzătorilor se poate pregăti şi poate acționa, acest lucru este valabil pentru întreaga populație. Pe de altă parte, datoria guvernului este de a finaliza aceste aspecte, de a urmări realizarea lor şi de a reacționa cu promptitudine şi în acelaşi timp, de a se afla într-un dialog permanent cu opinia publică.

I - După cum s-a exprimat preşedintele Havel în parlament, reforma trebuie să fie suportabilă pentru populație. Se poate?

R - Reforma trebuie să aibă anumite limite. În acelaşi timp trebuie să fim conştienți de faptul, că fără a crea situații conflictuale nu vom putea pune în practică aplicarea reformei. În confruntarea unor interese se modifică şi comportarea oamenilor. Trebuie să se realizeze un echilibru nou între aspectul social, între corectitudine şi eficiență. Trebuie să se creeze o rețea socială eficientă, astfel încât să nu ajungă nimeni la „fundul sacului" dar, în acelaşi timp, să se impulsioneze prin presiune economică creativitatea şi inițiativa de întreprinzător al individului.

I - Care este însă limita suportabilității sociale? Înainte de alegeri mulți erau dispuşi să strângă cureaua. Dar în momentul în care s-a anunțat o majorare a prețurilor, a dispărut totul din magazine. Este, probabil, diferența dintre cele susținute în declarații şi faptele reale. Credeți că oamenii noştri sunt pregătiți pentru reformă şi efecte sociale?

R - După părerea mea, acest fapt a fost demonstrat de alegeri. Oamenii au ales guvernul pe baza cunoaşterii scopurilor pe care şi le-au propus. Forumul cetățenesc s-a exprimat clar că va putea realiza reforma economică prin mişcarea prețurilor, prin existența unor probleme legate de şomaj. Nu ne facem însă iluzii asupra comportării viitoare. Această comportare nu poate fi influențată numai de motivații morale, ci trebuie să încercăm să o determinăm în direcția dorită şi prin pârghii economice.

I - Şi cum intenționați să faceți acest lucru?

R – Ne vom strădui să ducem o campanie economică clară, în care să explicăm oamenilor că o atitudine refractară față de reformă nu este în avantajul lor. În măsura în care reuşim să-i convingem că este vorba despre fenomene de scurtă durată, va dispărea şi comportarea negativă, cel puțin cea manifestată în masă, ceea ce ar putea dăuna economiei. Guvernul nu-şi poate permite să piardă încrederea oamenilor.

I - Ce înseamnă, după părerea Dv., o perioadă scurtă? Un an, doi, cinci sau zece ani?

R - La această întrebare nu vă pot răspunde. Această perioadă poate fi influențată de mai mulți factori, pe care nu-i putem avea în permanență sub control. Vor fi şi rezultate negative, şi oamenii, în mod incorect, vor lega aceste eşecuri de reformă.

I - Vă referiți cumva la creşterea prețurilor pe plan mondial?

R - Şi la asta. Dar mă refer la problemele legate de livrările de materii prime, care pot amenința stabilitatea economică şi atunci guvernul va fi pus în situația de a majora prețurile. Dar la o astfel de situație s-ar fi ajuns şi fără reforme.

I - Când sperați, că în afara confruntărilor va fi şi un rezultat mai concret, care să ne arată ca suntem pe drumul cel bun?

R - Eu cred, că suntem pe drumul cel bun de la început.

I - Prin ce puteți demonstra?

R - Prin alegeri. Dacă oamenii nu ar fi crezut că suntem pe drumul cel bun, rezultatul alegerilor ar fi fost altul.

I - Noi ne gândim la rezultatele economice, la prosperitate.

R - Acei, care vor munci bine, vor avea de la început. Însă cei care nu vor avea aceeaşi comportare, ca mai înainte, vor avea probleme. Unora le va fi bine, pe alții reforma îi va surprinde negativ.

I - Credeți, că este vorba numai de efort? Un afacerist care câştigă trei milioane nu depune eforturi prea mari. Dar cu un salariu de 3200 de coroane şi cu o locuință într-un bloc confort IV, viitorul nu oferă prea multe şanse. În aceste condiții este greu să faci afaceri. Pe cine, de fapt, favorizează reclama.

R- Diferența dintre cei săraci şi cei bogați a existat întotdeauna. Dreptate absolută nu există. Să nu credeți că se poate realiza o societate ideală sub toate aspectele. Noi încercăm să realizăm ceva care să fie mai bun decât în regimul trecut. Societatea trecută a fost incorectă.

I - Acest handicap nu se poate rezolva?

R - Eu nu văd acest handicap. Sunt oameni care intră în reformă cu venituri şi mijloace ilicite. Trebuie să ne împăcăm cu gândul că apare şi incorectitudinea economică şi inegalități în vederile fiecăruia. Dar, de multe ori, aceste elemente constituie forța motrice a dezvoltării economice. Este important ca oamenii să nu considere acest lucru o nedreptate, ci că numai astfel se poate contribui la dezvoltarea societății, mai precis la bunăstarea membrilor şi societății. Vor exista totuşi impozite diferențiate pentru bogați şi pentru săraci?

I - Dacă piața va determina totul, nu vi se pare că sunteți ministrul unui minister inutil?

R - Nu există nicăieri o piață pură. Această piață trebuie îngrijită, cultivată. Piața în sine poate degenera în forme nedorite - de exemplu în existența monopolurilor. Acestea sunt însă numai un motor al dezvoltării tehnice, realitatea economică este mult mai complexă. Ministerul nostru va trebuie să găsească un echilibru, o față nouă, să-şi dovedească utilitatea, să susțină elementele bune, să le atenueze pe cele negative, să servească intereselor societății. Însă aceasta nu este numai sarcina noastră, ci a tuturor ministerelor existente.

Tradus şi prelucrat din ”Rude pravo”,
RFCS, nr. 188, 1990

INSTITUTUL NAȚIONAL
DE
CERCETĂRI ECONOMICE

PROBLEME ECONOMICE
NR. 34/1990

- săptămânal de informare economică -

**CENTRUL DE INFORMARE
ŞI DOCUMENTARE ECONOMICĂ**
BUCUREŞTI

CUPRINS

ROMÂNIA ÎN EUROPA

INSTITUTUL DE ECONOMIE MONDIALĂ

Piața internațională a cimentului şi restructurarea industriei cimentului (Nicolae ŞTEFAN) 615

I. Aspecte privind unele tendințe actuale de restructurare a industriei cimentului pe plan internațional 615

II. Evoluția producției mondiale de ciment pe principalele zone producătoare, în perioada 1980-1988 618

III. Evoluția consumului mondial de ciment în principalele zone şi țări consumatoare în perioada 1980-1988 622

IV. Comerțul internațional, cu ciment 626

V. Evoluția prețurilor medii ale cimentului în comerțul exterior al R.F. Germania în perioada 1980-1989 633

VI. Orientări de bază privind posibilitățile de restructurare a industriei şi comerțului românesc cu ciment în următoarea perioadă 635

CENTRUL DE INFORMARE ŞI DOCUMENTARE ECONOMICĂ

Pe piața bulgară domneşte criza - prețurile au tendințe ascendente (Romanița GÂDINCEANU, Valeriu IOAN-FRANC) 640

Polonia: Şocul prețurilor se menține (Romanița GÂDINCEANU, Valeriu IOAN-FRANC) 642

ECOMOND DATA NR. 7/1990

CENTRUL DE INFORMARE ŞI DOCUMENTARE ECONOMICĂ

Evoluția indicilor prețurilor de export ai R.F.G. 644

Evoluția cotațiilor de bursă şi a prețurilor de tranzacție ale principalelor mărfuri pe piețele externe 647

Evoluția cursurilor valutare 649

INSTITUTUL DE ECONOMIE MONDIALĂ

PIAȚA INTERNAȚIONALĂ A CIMENTULUI ŞI RESTRUCTURAREA INDUSTRIEI CIMENTULUI

Nicolae ŞTEFAN

I. Aspecte privind unele tendințe actuale de restructurare a industriei cimentului pe plan internațional

După o perioadă de criză cuprinsă între anii 1961-1986, sectorul construcțiilor s-a remarcat, începând cu cea de-a doua jumătate a anului 1986, printr-o redresare devenită evidentă în perioada 1987-1990, în special în țările industrializate (SUA, Japonia, precum şi în unele țări din Europa Occidentală). Trebuie apreciat faptul că înviorarea sectorului construcțiilor îşi va extinde acțiunea cel puțin până la jumătatea actualului deceniu, aşa după cum apreciază specialiştii occidentali de la CEMBUREAU.

Evoluția nefavorabilă a investițiilor în domeniul construcțiilor civile şi industriale din perioada 1981-1986 a antrenat o deteriorare sensibilă a cererii pentru materiale de construcții şi în primul rând pentru ciment, producătorii fiind confruntați cu alternativa adoptării unor măsuri drastice de restructurare a industriei acestui produs, vizând următoarele direcții:

- dezafectarea capacităților de producție cu consumuri specifice ridicate, paralel cu modernizarea şi automatizarea sistemelor de producție, ambalare şi expediție la capacitățile menținute în funcțiune;
- reducerea drastică a consumurilor energetice prin perfecționări ale tehnologiei de fabricație sau prin adoptarea altor tehnologii mai puțin costisitoare din punct de vedere al consumului de energie;
- optimizarea continuă a structurii sortimentale a ofertei, accentul punându-se pe calitățile superioare de ciment care au valoare unitară ridicată.

Ca urmare a măsurilor luate, într-o serie de țări mari producătoare de ciment, capacitatea de producție a fost concentrată în unități mai rentabile (o altă parte a fost închisă sau supusă proceselor de modernizare) care au realizat cheltuieli de producție relativ mai scăzute, în primul rând prin utilizarea unor tehnologii mai eficiente, bazate pe cuptoare cu preîncălzitoare şi schimbătoare de cicloni.

Măsurile de restructurare din industria cimentului au avut ca rezultat şi scăderea producţiei de ciment (şi, implicit, a nivelului ofertei de pe piaţă) în cea mai mare parte a ţărilor mari producătoare. Reducerea producţiei s-a datorat fie ca urmare a închiderii unor unităţi productive, fie prin diminuarea gradului de utilizare a capacităţilor menţinute în funcţiune.

Astfel, se poate sublinia faptul că, pe ansamblul ţărilor cu economie de piaţă, în perioada 1980-1987, producţia de ciment a scăzut cu circa 10%. Analizând evoluţia producţiei din perioada amintită mai sus, se poate constata că principalii producători vest-europeni au înregistrat scăderi sensibile (R.F. Germania cu 33,5% mai puţin în 1987 faţă de 1980, Italia cu 11,7%, Franţa cu 17,2% iar Spania cu 12,1% în 1987 faţă de 1980). Singura excepţie din cadrul ţărilor vest-europene a fost Grecia, a cărei producţie a crescut în perioada analizată cu 12%. Japonia – cel mai mare producător de ciment din rândul ţărilor dezvoltate economic – a înregistrat în primii ani ai deceniului al IX-lea o scădere a producţiei de ciment de 19%, fapt ce a determinat ca această ţară să piardă locul de lider în favoarea SUA, a căror producţie, în perioada 1980-1987, a crescut cu 6,5%.

De asemenea, se poate aprecia că, în perioada 1980-1987, producţia de ciment a ţărilor socialiste a înregistrat o creştere cu 37,5%. La această majorare a contribuit în mod special creşterea producţiei de ciment a RP Chineze (+125%) şi a URSS (+10%). Această creştere a producţiei a determinat o schimbare, la vremea respectivă, a ponderii ţărilor socialiste în producţia mondială de ciment de la 33% în anul 1980 la peste 37% la nivelul anului 1987. Trebuie menţionat faptul că ceilalţi mari producători socialişti de ciment au înregistrat pe întreaga perioadă analizată scăderi continue.

Ţările în curs de dezvoltare, angajate deja din deceniul 1971-1980 în majorarea capacităţilor proprii pentru producerea cimentului, au continuat, aşa cum era de aşteptat, să înregistreze creşteri substanţiale ale producţiei. Acest fenomen s-a declanşat în mod semnificativ în special în unele ţări din Africa (zona nordică) şi Asia (Orientul Mijlociu).

Astfel, pe ansamblul ţărilor în curs de dezvoltare, producţia de ciment a înregistrat o creştere cu circa 44% în anul 1987, comparativ cu 1980, având loc, totodată, şi o majorare corespunzătoare a ponderii acestor ţări în producţia mondială de ciment de la 24% în anul 1980 la peste 29% în 1987.

Ca urmare a dinamicilor diferite ale producţiei de ciment pe cele trei grupe de ţări, la nivel mondial s-a înregistrat, în perioada analizată, o creştere cu 18,6%.

Conjunctura nefavorabilă care a marcat piaţa internaţională a cimentului în prima jumătate a deceniului trecut a determinat nu numai o scădere a producţiei ţărilor dezvoltate, ci şi o restrângere semnificativă a exporturilor cu acest produs al acestui grup de ţări. În acest sens, trebuie subliniat faptul că exportul de ciment al Spaniei a scăzut de la 13,3 milioane tone în anul 1983 la 4,7 milioane tone în anul 1987, această ţară cedând Greciei poziţia de lider

mondial la exportul de ciment (peste 7 milioane tone în anul 1987). În perioada 1981-1987, Japonia şi-a diminuat producția de ciment cu circa 40%. Pe de altă parte, unele țări capitaliste dezvoltate şi-au majorat substanțial importurile de ciment (SUA şi Japonia), apreciindu-se că în curând şi Spania va importa cantități importante de ciment.

Țările în curs de dezvoltare dețin în prezent în importul mondial de ciment o pondere de aproximativ 55-60% față de 70-75% la începutul anilor '80, piața acestor țări continuând să constituie principalul debuşeu pentru exportatori. Trebuie însă menționat faptul că dificultățile economice multiple cu care se confruntă în prezent aceste țări au determinat o încetinire a dinamicii importurilor lor de ciment, tendință accentuată şi de dezvoltarea capacităților proprii de producție.

Reflectând conjunctura nefavorabilă de pe piața internațională a produsului analizat din prima jumătate a deceniului care a trecut, prețurile de comercializare ale acestui produs au scăzut sensibil până în anul 1985, la dificultățile legate de situația acută de supraofertă adăugându-se şi influențele generate de creşterea cursului de schimb al dolarului nord-american față de celelalte valute internaționale.

Astfel, prețul mediu la importul de ciment Portland obişnuit al R.F. Germania (anexa nr. 4) a scăzut de la 41 dolari/tonă în anul 1980 la 31 dolari/tonă în anul 1985. Pentru acelaşi sortiment, prețul mediu la exportul R.F. Germania a scăzut de la 46,5 dolari/tonă în 1980 la 36,8 dolari/tonă în anul 1985. O tendință similară au înregistrat, de asemenea, şi prețurile medii de export ale Japoniei (de la 44 dolari/tonă în anul 1980 la 28 dolari/tonă în anul 1985) şi Greciei (de la 41 dolari/tonă la 22 dolari/tonă, pentru aceeaşi perioadă de timp).

Deşi până în anul 1985 prețurile internaționale de pe piața cimentului au marcat o diminuare severă, marii producători nu au renunțat la exportul de ciment, căutând să se mențină pe piață în anticiparea unei revitalizări a cererii. Pentru a face față condițiilor nefavorabile de pe piața internațională a cimentului, producătorii de ciment, pe lângă măsurile de perfecționare a tehnologiilor de fabricație, au acționat în direcția unei ajustări rapide a ofertei de export la tendințele pieței, astfel:

- restructurarea exportului de ciment în favoarea livrărilor în vrac;
- livrările de ciment în saci (cu valvă) pe palete acoperite cu folie de polietilenă (pentru transportul fluvial şi maritim);
- extinderea livrărilor produsului analizat în contrapartidă cu alte mărfuri deficitare exportatorilor;
- livrarea cimentului în condiția C&F cu plată pe credit până la 90 de zile, fără dobândă, folosind astfel navlul ca sursă de finanțare a exporturilor.

Eforturile de adaptare a ofertei de ciment la tendințele cantitative şi structurale ale cererii, în condițiile unei relansări economice în țările industrializate, au condus la o inversare a tendinței prețurilor pe piața internațională, începând cu anul 1986.

Astfel, la importul cimentului Portland obişnuit al R.F. Germania (anexele IV şi V), prețul mediu a crescut de la 31 dolari/tonă în anul 1985 la 54 dolari per tonă în anul 1987, pentru ca în 1988 acesta să se situeze la 53 dolari/tonă. La exportul acestei țări, tendința de creştere a prețului mediu la ciment a fost şi mai accentuată.

Tendințele de creştere a prețurilor cimentului în perioada 1986-1988 şi 1989 nu s-a manifestat liniar pe toate piețele de comercializare, mai ales în țările în curs de dezvoltare importatoare de ciment, confruntate cu dificultăți majore ale balanțelor lor de plăți, opunând o rezistență puternică la încercările exportatorilor de a obține majorări sensibile ale prețurilor.

Redresarea evidentă a pieței internaționale a cimentului în perioada 1986-1990, pe fondul unei dinamizări semnificative a creşterii economice în principalele țări dezvoltate, va continua, se pare, şi în perioada 1990-1993, anticipându-se chiar menținerea unui climat favorabil pentru intensificarea investițiilor în construcții industriale şi civile şi, respectiv, o creştere în continuare a cererii pentru ciment. În acest sens, se apreciază că, la nivelul anului 1990, consumul mondial de ciment va creşte la 1116 milioane tone (cu 7,5% mai mare decât în anul 1987).

II. Evoluția producției mondiale de ciment pe principalele zone producătoare, în perioada 1980-1988

În perioada 1980-1988 producția mondială de ciment a crescut cu circa 200 milioane tone, atingând un nivel de 1.080 milioane tone, respectiv o majorare cu 22%. În perioada analizată, producția mondială de ciment a evoluat diferențiat, cu o dinamică mai accentuată în a doua jumătate a intervalului analizat.

Astfel, aşa după cum se poate aprecia din tabelul de mai jos, în perioada 1980 -1985 s-a înregistrat o creştere cu numai 75 milioane tone, față de 120 milioane tone în perioada 1985-1988, când producția mondială de ciment a fost stimulată de redresarea sensibilă a cererii pentru materiale de construcții. Trebuie menționat faptul că aportul principalelor grupuri de țări la creşterea producției mondiale de ciment a fost diferențiat, țările în curs de dezvoltare şi țările cu economie centralizată înregistrând creşteri cu 45% fiecare, în timp ce țările industrializate au înregistrat o scădere cu 8% în 1988 față de nivelul din 1980.

Evoluția nefavorabilă a activității în domeniul construcțiilor civile şi industriale din perioada 1981-1985 a antrenat o serioasă deteriorare a cererii

pentru ciment, mai pronunțată în țările industrializate, unde producătorii au fost nevoiți să adopte măsuri drastice de restructurare a acestei industrii, vizând următoarele direcții: dezafectarea capacităților de producție cu consumuri specifice ridicate; modernizarea şi automatizarea sistemelor de producție, ambalare şi expediere a cimentului; optimizarea structurii sortimentale a ofertei de ciment. Aşa după cum am menționat şi în primul capitol al lucrării de față, aceste măsuri de restructurare a industriei cimentului pe plan mondial au determinat o scădere a producției în cea mai mare parte a țărilor industrializate mari producătoare, fie prin reducerea gradului de utilizare a capacităților menținute în funcțiune, fie ca urmare a închiderii unor capacități de producție nerentabile din cauza consumului ridicat de energie.

Cele mai mari reduceri ale producției de ciment au avut loc în Japonia şi R.F. Germania. Pe ansamblul țărilor industrializate, în anul 1985, s-a realizat o producție de ciment de 334,1 milioane tone, cu circa 12% mai puțin față de cea din 1980. Nivelul realizat în anul 1988 (circa 348 milioane tone), deşi prezintă o creştere cu 4% față de anul 1985, se situa cu 8% sub nivelul producției realizate în anul 1980.

În contextul acestor evoluții, ponderea țărilor industrializate în producția mondială de ciment a scăzut de la 43% în anul 1980 la 32% în anul 1988. Ponderea acestui grup de țări a fost întrecută de cea a țărilor cu economie centralizată (țările socialiste) care au realizat o producție de 422 milioane tone (39%).

Țările în curs de dezvoltare şi-au majorat continuu producția de ciment, ajungând la 310 milioane tone în anul 1988, respectiv cu 45,5% peste nivelul anului 1980. Astfel, ponderea acestui grup de țări în producția mondială de ciment s-a majorat de la 24% la aproape 29%.

Pe continente, ponderea cea mai mare este deținută de țările în curs de dezvoltare din Asia-Oceania (17%), fiind urmate de țările latino-americane (7,5%).

În țările africane, deşi producția de ciment a înregistrat cea mai accentuată dinamică, ponderea acestor țări a rămas deosebit de scăzută (4,3% în 1988).

Analizând evoluția producției mondiale de ciment, se poate evidenția faptul că, la nivelul anului 1988, cei mai mari producători de ciment s-au evidențiat a fi: RP Chineză (200 milioane tone), URSS (140 milioane tone), Japonia (72 milioane tone) şi SUA (71 milioane tone). De remarcat, de asemenea, prezența unor țări în curs de dezvoltare în ierarhia marilor producători de ciment, rezultat al eforturilor acestora de a-şi reduce dependența de import a acestui produs.

În tabelul care urmează este redată evoluția producției mondiale de ciment în perioada 1980-1988, conform aprecierilor specialiştilor de la CEMBUREAU.

Evoluția producției mondiale de ciment în perioada 1980-1988

- milioane tone –

Zona/țara/anul	1980	1985	1987	1988
TOTAL MONDIAL din care:	885,1	961,5	1.045,1	1.680,0
I. Țări industrializate, din care:	378,6	334,1	337,4	348,0
1. Piața Comună din care:	181,2	152,5	154,2	164,5
- Belgia	7,5	5,5	5,7	6,5
- Danemarca	1,9	1,4	1,5	1,3
- Franța	29,1	23,5	24,1	26,0
- R.F. Germania	34,6	22,9	23,0	24,4
- Grecia	11,6	13,5	13,0	12,9
- Irlanda	1,9	1,5	1,5	1,7
- Italia	41,9	37,4	37,0	38,6
- Luxemburg	0,3	0,9	1,0	1,3
- Olanda	3,7	2,9	2,9	3,3
- Portugalia	5,9	5,4	6,0	6,6
- Spania	28,0	24,2	24,6	25,8
- Marea Britanie	14,8	13,4	14,0	16,2
2. Alte țări europene industrializate, din care:	16,4	13,9	14,6	15,0
- Austria	5,5	4,5	4,5	4,7
- Finlanda	1,8	1,6	1,5	1,5
- Islanda	0,1	0,1	0,1	0,1
- Norvegia	2,2	1,4	1,6	1,4
- Suedia	2,5	2,1	2,3	2,2
- Elveția	4,3	4,3	4,6	5,0
3. Alte țări industrializate, din care:	181,1	167,7	168,6	168,5
- Canada	10,3	9,5	11,4	11,5
- SUA	69,6	71,5	71,7	71,0
- Japonia	88,0	72,8	71,5	72,0
- Australia	5,4	5,9	6,0	6,0
- Noua Zeelandă	0,7	1,0	1,0	1,0
- Rep. Sud-Africană	7,1	7,0	7,0	7,0
II. Țări în curs de dezvoltare, din care:	213,0	270,3	303,8	310,0
1. AFRICA, din care:	25,0	32,2	43,0	46,0
- Egipt	3,6	5,5	11,0	13,0
- Algeria	4,2	5,5	7,0	...
- Libia	2,3	4,3	5,0	...
- Tunisia	1,8	3,1	3,0	...
- Maroc	3,6	3,7	4,0	...
- Nigeria	1,7	3,3	3,5	...
- Kenya	1,3	1,2	2,0	...
2. AMERICA LATINĂ, din care:	75,0	68,3	79,8	81,0
- Mexic	16,3	20,7	21,9	...
- Columbia	4,4	5,4	6,1	...

Zona/ţara/anul	1980	1985	1987	1988
- Venezuela	4,8	5,3	6,0	6,2
- Brazilia	27,2	20,6	25,5	...
- Argentina	7,1	4,6	6,3	...
- Chile	1,6	1,4	1,6	...
- Peru	2,8	1,8	2,6	...
- Ecuador	1,0	2,0	2,2	...
3. ASIA-OCEANIA, din care:	113,0	169,8	181,0	183,0
- Israel	2,1	2,0	2,0	...
- Iordania	0,9	2,1	2,0	...
- Siria	1,8	4,3	4,5	...
- Liban	1,4	1,3	2,0	...
-Arabia Saudită	3,0	9,5	7,5	...
- Kuwait	1,9	1,1	1,0	...
- EAU	2,0	3,2	3,5	...
- Irak	6,1	13,0	13,0	...
- Iran	8,0	12,5	12,5	...
- India	17,7	31,8	35,0	...
- Pakistan	3,3	4,7	5,0	...
- Singapore	2,0	2,0	2,0	...
- Thailanda	5,4	7,9	8,0	...
- Turcia	12,9	17,7	22,1	22,7
- Malaysia	2,4	4,2	4,0	...
- Indonezia	5,8	9,8	11,0	...
- Coreea de Sud	15,6	20,5	23,0	...
- Taiwan	14,0	13,6	14,0	...
- Hong Kong	1,5	1,8	2,0	...
- Filipine	4,5	3,1	3,5	...
III. Ţări cu economie centralizată (socialiste), din care:	293,5	357,1	403,9	422,0
- URSS	125,0	130,8	137,4	140,0
- Albania	1,0	1,2	1,3	...
- Bulgaria	5,4	5,3	5,6	...
- Cehoslovacia	10,5	10,3	10,4	...
- R.D. Germană	12,4	11,6	12,4	...
- Ungaria	4,7	3,7	4,2	...
- Polonia	18,4	15,0	16,1	...
- România	14,6	11,2	14,0	...
- Iugoslavia	9,3	9,0	9,0	...
- RP Chineză	79,9	145,9	180,0	185,0
- Cuba	2,8	3,2	3,5	...
- Vietnam	1,4	1,4	1,4	...
- RPD. Coreeană	7,9	8,5	8,5	...

Sursa: CEMBUREAU – *World Statistical Review,* nr. 9, dec. 1987; CEMBUREAU – *European Annual Review*, 1989; CEMENTO HORMIGON, colecţie 1987, 1988.

Previziuni privind producția mondială de ciment

Conform aprecierilor experților occidentali de la CEMBUREAU, se aşteaptă ca producția de ciment să se majoreze sensibil, în special în unele țări în curs de dezvoltare care şi-au impus în ultimii ani un ritm rapid de industrializare (Coreea de Sud, Taiwan, Brazilia), precum şi într-o serie de țări est-europene care se pregătesc să treacă la o economie de piață, fenomen cu implicații complexe în domeniul investițional.

Creşterea economică într-o serie de țări ale lumii vizează, în mod implicit, o creştere sensibilă a producției de ciment atât în țările mari producătoare şi exportatoare ale acestui produs, cât şi într-o serie de țări care la ora actuală nu au o producție corespunzătoare necesarului intern de construcții civile şi industriale.

III. Evoluția consumului mondial de ciment în principalele zone şi țări consumatoare în perioada 1980-1988

În perioada 1980-1988 consumul de ciment pe plan mondial a înregistrat o evoluție diferențiată, crescând mai rapid în ultimii ani ai perioadei sus-amintite. Astfel, dacă în intervalul 1980-1985 consumul mondial de ciment a crescut cu 70 milioane tone, în perioada 1985-1989 s-a înregistrat o creştere dublă. Pe ansamblul intervalului 1980-1988 consumul mondial de ciment a crescut cu 24%, respectiv de la 880 milioane tone la 1.090 milioane tone.

În tabelul de mai jos este redată evoluția consumului de ciment pe zone şi țări în perioada 1980-1988.

Evoluția consumului mondial de ciment în perioada 1980-1988

milioane tone –

Zona/țara/anul	1980	1985	1987	1988
TOTAL MONDIAL	880,0	951,8	1.041,0	1.090,5
I. Țări industrializate, din care:	350,0	316,7	332,0	345,4
1. Piața Comună, din care:	164,1	134,6	143,3	154,9
- Belgia	4,8	4,0	4,1	4,8
- Danemarca	1,6	1,4	1,6	1,4
- Franța	28,2	21,0	22,4	24,1
- R.F. Germania	33,7	22,8	23,2	24,2
- Grecia	6,4	5,9	6,0	6,5
- Irlanda	2,0	1,3	1,2	1,3
- Italia	41,1	37,3	37,4	40,2
- Luxemburg	0,3	0,3	0,3	0,4
- Olanda	6,0	4,9	4,9	5,1
- Portugalia	6,1	5,3	5,8	6,4
- Spania	19,7	16,6	20,2	22,7
- Marea Britanie	14,3	13,7	16,1	17,7

Zona/ţara/anul	1980	1985	1987	1988
2. Alte ţări europene industrializate, din care:	15,8	13,8	14,7	15,3
- Austria	5,5	4,6	4,5	4,8
- Finlanda	1,8	1,6	1,6	1,6
- Islanda	0,1	0,1	0,1	0,1
- Norvegia	1,7	1,6	1,9	1,6
- Suedia	2,4	1,7	1,9	2,1
- Elveţia	4,4	4,3	4,8	5,1
3. Alte ţări industrializate, din care:	170,0	168,4	174,1	175,2
- Canada	5,4	7,3	8,2	8,5
- SUA	73,2	79,5	82,0	81,8
- Japonia	80,3	67,7	70,0	71,0
- Australia	3,9	5,9	6,0	6,0
- Noua Zeelandă	0,7	0,9	0,9	0,9
- Rep. Sud-Africană	6,3	7,1	7,0	7,0
II. Ţări în curs de dezvoltare, din care:	245,0	286,8	310,5	325,0
1. AFRICA, din care:	35,0	48,8	51,0	53,0
- Maroc	-	3,7	3,9	4,0
- Algeria	-	8,7	9,0	9,0
- Tunisia	-	2,8	3,0	3,0
- Libia	-	4,5	5,0	5,0
- Egipt	-	16,6	16,0	16,0
- Nigeria	-	4,2	4,5	4,5
2. AMERICA LATINĂ, din care:	70,0	64,4	74,5	80,0
- Mexic	-	19,0	18,3	20,0
- Venezuela	-	3,6	4,9	5,0
- Brazilia	-	20,5	25,4	27,0
- Argentina	7,3	4,5	6,1	6,5
- Chile	-	1,4	1,6	1,6
- Peru	-	1,7	2,6	2,5
- Ecuador	-	1,5	2,1	2,0
- Columbia	-	4,8	5,5	6,0
3. ASIA-OCEANIA, din care:	140,0	173,6	185,0	192,0
- Turcia	-	15,8	23,4	25,0
- Israel	-	2,0	2,2	2,3
- Iordania	-	1,7	1,8	1,9
- Siria	-	4,2	4,5	4,5
- Liban	-	1,7	2,0	2,1
- Arabia Saudită	-	14,0	12,0	13,0
- Yemenul de Nord	-	1,5	1,5	1,5
- Kuweit	-	1,1	1,0	1,0
- EAU	-	2,1	2,0	2,2
- Oman		1,5	1,5	1,5
- Irak	-	13,0	13,5	14,0
- Iran	-	12,1	12,5	13,0

Zona/ţara/anul	1980	1985	1987	1988
- India	-	31,3	34,0	35,0
- Pakistan	-	5,4	5,5	5,5
- Bangladesh		1,7	1,9	2,0
- Thailanda	-	7,8	8,0	8,0
- Singapore	-	2,6	2,5	2,5
- Malaysia	-	4,7	4,0	4,5
- Indonezia	-	9,2	10,0	10,0
- Coreea de Sud	-	19,0	20,5	21,0
- Taiwan	-	10,6	11,5	12,0
- Hong Kong	-	2,8	3,5	3,5
- Filipine	-	2,7	3,5	3,5
III. Ţări cu economie centralizată (socialiste), din care:	285,0	348,3	398,5	420,1
- URSS	-	129,7	137,0	140,0
- Albania	-	1,0	1,0	1,0
- Bulgaria	-	5,3	5,4	5,5
- Cehoslovacia	-	10,0	10,1	10,0
- R.D. Germană	-	10,2	11,0	11,0
- Ungaria	-	4,3	4,8	5,0
- Polonia	-	13,7	15,7	16,0
- România	-	9,2	10,0	10,0
- Iugoslavia	-	8,5	8,4	8,5
- RP Chineză	80,0	144,2	182,0	200,0
- Cuba	-	3,1	3,3	3,5
- Vietnam	-	1,3	1,4	1,4
- RPD. Coreeană	-	8,0	8,0	8,0
- RP Mongolă	-	0,3	0,3	0,3

Sursa: CEMBUREAU – *World Statistical Review*, nr. 9, dec. 1987; CEMBUREAU – *European Annual Review* 10/1989; CEMENTO HORMIGON, colecţie 1987-1988.

Din analiza datelor înscrise în tabelul de mai sus, pe grupe de ţări, se constată un aport diferit la creşterea consumului mondial de ciment pentru perioada 1980-1988. Astfel, ca şi în cazul producţiei, această creştere a fost determinată de majorările substanţiale ale consumului în ţările în curs de dezvoltare şi mai ales în ţările cu economie centralizată (socialiste), care au înregistrat creşteri cu 33% şi, respectiv, cu 47%, în timp ce consumul ţărilor industrializate s-a redus cu circa 10% pe întreaga perioadă analizată (1980-1985), pentru ca în anul 1988 să se situeze cu numai 1,5% sub nivelul consumului din anul 1980.

Aceste evoluţii diferenţiate au determinat mutaţii sensibile în ceea ce priveşte ponderea celor trei grupe de ţări. Dacă la nivelul anului 1980 ţările industrializate deţineau 40% din consumul mondial de ciment, în anul 1988

ponderea acestor țări a scăzut la sub 32%. În aceeaşi perioadă de timp, ponderea țărilor cu economie centralizată (socialiste) s-a majorat de la 32% la 38,5%, iar țările în curs de dezvoltare s-au apropiat sensibil de nivelul consumului țărilor industrializate. Din rândul țărilor în curs de dezvoltare, țările din Asia au totalizat un consum de circa 192 milioane tone în 1988, realizând o creştere cu 37% față de nivelul anului 1980. Din rândul acestor țări se detaşează India, Turcia, Coreea de Sud, Irak, Iran, Arabia Saudită şi Taiwan, cu consumuri anuale cuprinse între 12 - 35 milioane tone. Țările latino-americane au realizat un consum de ciment de 80 milioane tone în 1988, doar cu 14% peste nivelul anului 1980. Dintre aceste țări, cele mai mari consumuri au fost realizate de Brazilia (27 milioane tone) şi Mexic (20 milioane tone). Țările în curs de dezvoltare din Africa, deşi au înregistrat o creştere medie cu 51% în perioada 1980-1988, realizează în prezent un consum de ciment de numai 53 milioane tone, din care în cea mai mare parte în țările din partea de nord a continentului, în principal în Egipt şi Libia.

În țările cu economie centralizată (socialiste), se evidențiază poziția dominantă a RP Chineze, care, cu un consum de circa 200 milioane tone în 1988, s-a situat de departe pe primul loc în ierarhia mondială a consumatorilor de ciment. A doua poziție este ocupată de către URSS, care a realizat un consum de ciment însumând circa 140 milioane tone la nivelul anului 1988.

În ierarhia marilor consumatori de ciment pe plan mondial, în anul 1988, pe locul al treilea se situau SUA (cu peste 80 milioane tone anual) fiind urmate de Japonia (cu 71 milioane tone în 1988, cu 12% mai puțin decât în perioada anului 1980). Alte țări mari consumatoare de ciment din rândul țărilor industrializate pot fi menționate: Italia, R.F. Germania, Franța, Spania şi Marea Britanie, cu consumuri anuale de ciment cuprinse între 20-40 milioane tone. Diferențierile existente între țări şi grupuri de țări în ceea ce priveşte consumul de ciment pot fi relevate şi sub aspectul nivelului acestuia pe locuitor, aşa cum se poate observa în tabelul de mai jos:

Consumul de ciment pe locuitor pe principalele zone consumatoare în perioada anului 1985

– kg/locuitor –

Zona/țara consumatoare	kg/locuitor
Consumul mediu pe locuitor la nivelul mondial, din care în:	196
- Europa Occidentală	408
- Țări socialiste europene	458
- Africa de Nord	317
- America de Nord -	327
- America Latină	165
- Orientul Mijlociu	542

Zona/țara consumatoare	kg/locuitor
- Țări industrializate din Asia	527
- RP Chineză	135
- Celelalte țări asiatice	48
- Oceania	290

Sursa: *Cemento Hormigon*, martie 1988.

Previziuni privind consumul mondial de ciment

Pentru perioada 1990-2000, în funcție de prognozele avansate vizând creşterea economică pe plan mondial, consumul de ciment este estimat să crească la 1304 milioane tone, în contextul unui scenariu pesimist, şi la 1521 milioane tone, în variantă mai optimistă, ceea ce ar corespunde unei creşteri cu 26% şi, respectiv, cu 47% față de nivelul din anul 1987 (care a fost de 1.040 milioane tone).

Estimările privind creşterea consumului de ciment evidențiază o dinamică mai rapidă pentru regiunile cu un nivel mai scăzut al consumului pe locuitor, respectiv Africa şi America Latină, care vor înregistra în actualul deceniu creşteri substanțiale: 27–52% pentru Africa şi 29–44% pentru țările latino-americane.

Pentru țările vest-europene, consumul de ciment este estimat la circa 163 milioane tone, respectiv cu 8 milioane tone mai mult față de consumul din perioada anului 1986.

Se apreciază, de asemenea, că nivelul de 175 milioane tone, cât a fost consumul vest-european în anul 1985, va fi atins, probabil, la mijlocul anilor '90.

Trebuie avută în vedere şi o creştere certă a consumului de ciment şi, în general, de materiale de construcție din partea țărilor care au avut o economie centralizată. În prezent, sectorul de construcții din multe din aceste țări este deficitar şi la produsul analizat, datorită creşterii deosebite a ritmului de construcții atât civile, cât şi industriale. Se aşteaptă astfel ca aceste țări să înregistreze o creştere cuprinsă între 26-35% în prima parte a actualului deceniu, urmând ca în perioada 1996-2000 această creştere să fie mai moderată, depăşind cu puțin intervalul de 9-11%.

IV. Comerțul internațional, cu ciment

În perioada postbelică, comerțul internațional cu ciment a înregistrat o creştere susținută, volumul său fizic majorându-se de la circa 10 milioane tone în anul 1950 la aproape 80 milioane tone în 1983. Raportat la consumul mondial, comerțul cu ciment a reprezentat 3,5% în 1962, după care ponderea sa marchează o creştere relativ constantă, atingând un nivel maxim de 8,5% în 1983, pentru ca până în anul 1988 această pondere să înregistreze o

diminuare, ajungând în perioada anului 1988 la 6,3% din consumul mondial de ciment.

Exportul mondial de ciment în perioada 1980-1988 a înregistrat creşteri sensibile datorită majorării exportului acestui produs de către o serie de ţări în curs de dezvoltare, noi producătoare de ciment. Majorarea exportului acestui produs în perioada analizată s-a făcut de la un nivel de 15 milioane tone în anul 1980 la un nivel de 28 milioane tone în anul 1988.

Pentru aceeaşi perioadă de timp analizată, exportul de ciment al ţărilor industrializate a scăzut de la 39 milioane de tone la 28 milioane de tone. Această diminuare sensibilă s-a datorat în special reducerii livrărilor de ciment ale Spaniei (de la 10 milioane tone în anul 1980 la 4 milioane tone în 1988) şi ale Japoniei (de la 9 milioane tone la 5 milioane tone în aceeaşi perioadă de timp). Corespunzător s-a micşorat şi ponderea acestui grup de ţări în exportul mondial de ciment de la 59% în anul 1980 la 41% în 1988. Trebuie însă menţionat că Grecia, a cărei livrare de ciment s-a majorat la peste 7 milioane tone anual în ultimii ani ai deceniului al nouălea, a preluat locul de lider în ceea ce priveşte exportatorii din grupa ţărilor industrializate.

Aşa după cum am apreciat anterior, ţările în curs de dezvoltare, pe măsura creşterii capacităţilor interne pentru producţia de ciment, şi-au majorat sensibil potenţialul de export, livrările acestora pe piaţa externă crescând în perioada 1980-1988 cu 93%. Această majorare s-a datorat însă unui număr restrâns de ţări, respectiv Mexic, Coreea de Sud, Taiwan şi Indonezia.

În perioada 1980-1989, ponderea ţărilor în curs de dezvoltare în exportul mondial de ciment a crescut de la 23% la 41%, ajungând să egaleze ponderea ţărilor industrializate.

În aceeaşi perioadă de timp, ţările care au avut o economie centralizată (socialiste) şi-au menţinut constantă ponderea lor în exportul mondial de ciment, respectiv de 18% (12 milioane tone, din care jumătate a reprezentat exportul URSS şi al României).

În tabelul de mai jos este prezentată evoluţia exportului mondial de ciment în perioada 1980-1988 pe principalele zone geografice:

Evoluţia exportului mondial de ciment
în perioada 1980-1988

- milioane tone -

Zona/ţara exportatoare	1980	1985	1987	1988
TOTAL MONDIAL, din care:	65,3	69,8	68,4	68,3
I. Ţări industrializate, din care:	38,8	36,9	27,9	28,3
1. Piaţa Comună, din care:	26,3	23,3	17,4	18,3
- Belgia	2,9	1,8	1,8	2,0
- Franţa	2,6	2,6	1,4	2,0

Zona/țara exportatoare	1980	1985	1987	1988
- R.F. Germania	1,8	1,5	1,3	1,7
- Grecia	5,8	7,6	7,0	6,2
- Spania	9,9	7,8	4,7	4,0
2. Alte țări europene industrializate	1,0	0,6	0,5	0,5
3. Alte țări industrializate, din care:	12,5	13,0	10,0	9,5
- Canada	2,4	3,2	3,5	3,5
- Japonia	8,6	9,1	5,5	5,0
II. Țări în curs de dezvoltare, din care:	14,9	21,7	28,5	28,0
1. AFRICA	2,0	1,4	2,0	2,0
2. AMERICA LATINĂ, din care:	2,9	5,8	7,5	7,0
- Mexic	0,3	2,4	5,0	5,0
- Venezuela	-	1,7	1,5	0,7
- Columbia	0,8	0,9	1,2	1,1
ASIA şi OCEANIA, din care:	14,5	19,0	19,0	19,0
- EAU	-	1,1	1,5	…
- Indonezia	-	0,9	2,0	…
- Coreea de Sud	4,4	2,9	5,0	...
- Taiwan	-	3,9	5,0	…
III. Țări cu economie centralizată, din care:	11,6	11,2	12,0	12,0
- URSS	3,2	2,3	2,4	...
- România	2,8	2,5	3,5	...

Sursa: CEMBUREAU – *World Statistical Review*, 9.12.'87
CEMBUREAU – *European Annual Review*, 10/1989
CEMENTO HORMIGON, colecție 1987-1988.

Exportul mondial de ciment a suferit în perioada 1980-1988 modificări în ceea ce priveşte ponderea anumitor exportatori ai acestui produs pe piața internațională, precum şi modificări în ceea ce priveşte orientarea geografică a principalelor fluxuri comerciale.

Importul mondial de ciment la nivelul anului 1988 a totalizat circa 68 milioane tone, ceea ce a reprezentat o creştere cu 4,3% față de nivelul din anul 1980, însă cu aproape 14% sub nivelul record înregistrat în cursul anului 1983.

În perioada 1980-1988 au avut loc mutații semnificative în structura regională a importului mondial de ciment. Astfel, după cum rezultă şi din tabelul de mai jos, dacă în anul 1980 țările în curs de dezvoltare realizau 75,6% din volumul total al importului mondial al produsului analizat, la nivelul anului 1988 ponderea acestor țări s-a redus la 49,3%, crescând corespunzător ponderea țărilor industrializate, respectiv de la 20% în anul 1980 la peste 43% în anul 1988. De fapt, această situație s-a datorat majorării spectaculoase a importului Statelor Unite ale Americii, care a crescut în anul 1988 de peste trei ori față de 1980, respectiv de la 5 milioane tone la circa 16 milioane tone. De asemenea,

Japonia, țară tradițional exportatoare de ciment, începând cu anul 1985, a devenit o mare importatoare de ciment, cu un volum care a ajuns la 3,5 milioane tone în anul 1988.

În aceeaşi perioadă de timp, importul de ciment al R.A. Egipt a crescut de la 2,8 milioane tone în anul 1980 la 9,2 milioane tone în 1985, după care a avut loc o diminuare continuă a importului acestui produs ajungându-se în anul 1988 la un volum de 3,1 milioane tone.

Unul din fluxurile comerciale importante până la mijlocul deceniului al nouălea, respectiv importul țărilor din Orientul Mijlociu, s-a restrâns considerabil în ultimii ani, de la peste 20 milioane tone în anul 1983 la numai 9 milioane de tone în 1988. Această situație oglindeşte, de fapt, creşterea capacității interne de producție a acestei zone şi, bineînțeles, a producției de ciment. Astfel, dacă la începutul deceniului al nouălea Arabia Saudită importa peste 10 milioane tone ciment, în prezent această țară a ajuns să exporte ciment în Hong Kong, Bangladesh şi Africa de Est. Trebuie explicat şi faptul că o parte din țările Orientului Mijlociu mari producătoare şi exportatoare de petrol şi-au restrâns substanțial programele inițiale de dezvoltare economică şi, implicit, şi consumul de ciment, datorită scăderii prețurilor la petrol şi la produsele petroliere de pe piața internațională, fenomen a cărui anvergură investitorii potențiali din această regiune nu au considerat-o ca fiind posibilă.

Trebuie remarcat faptul că în prezent şi importul țărilor latino-americane se află la o cotă scăzută comparativ cu cea realizată în cursul anului 1980.

În tabelul de mai jos redăm pe regiuni, grupe de țări şi țări principalele fluxuri ale importului de ciment în perioada 1980-1988;

Evoluția importului mondial de ciment pe țări şi zone geografice în perioada 1980-1988

- milioane tone -

Zona/țara importatoare	1980	1985	1987	1988
TOTAL MONDIAL, din care:	65,2	68,1	69,6	68,0
I. Țări industrializate, din care:	13,0	21,2	28,8	29,4
1. Piața Comună, din care:	6,0	6,4	8,0	8,7
- R.F. Germania	1,7	1,8	1,8	1,6
- Olanda	3,3	2,8	3,0	2,3
- Belgia	0,2	0,3	0,2	0,3
- Franța	0,1	0,5	0,4	0,2
- Italia	0,1	0,4	0,8	2,0
- Marea Britanie	0,1	0,6	1,0	1,2
2. Alte țări europene industrializate	0,9	0,9	1,3	0,7
3. Alte țări industrializate, din care:	6,0	13,9	19,5	20,0
- SUA	5,0	12,8	16,1	15,6
- Japonia	-	0,5	2,5	3,5

Zona/țara importatoare	1980	1985	1987	1988
II. Țări în curs de dezvoltare, din care:	49,3	41,9	35,8	33,5
1. AFRICA, din care:	13,6	18,1	15,0	13,0
- Algeria	0,9	3,4	3,0	…
- Egipt	2,8	9,2	4,4	3,1
2. AMERICA LATINĂ	3,7	1,5	1,6	1,5
3. ASIA-OCEANIA, din care:	32,0	22,1	19,2	19,0
- Arabia Saudită	10,5	5,1	5,0	…
- Yemenul de Nord	-	1,0	1,0	…
- Kuwait	2,7	1,9	2,0	...
- Bangladesh	-	1,5	1,5	…
- Singapore	1,8	2,7	2,0	…
- Hong Kong	3,2	3,5	4,0	…
III. Țări cu economie centralizată (socialiste), din care:	2,9	5,2	5,0	5,0
- URSS	0,5	1,0	0,9	...
- RP Chineză	-	3,0	3,0	...

Sursa: CEMBUREAU – World Statistical Review, 9/1987
CEMBUREAU – European Annual Review, 10/1989
CEMENTO HORMIGON, colecție 1987-1988.

Principalele fluxuri comerciale în transportul maritim cu ciment

În cadrul comerțului internațional cu ciment, volumul acestui produs transportat pe mare a crescut de la 15 milioane tone la începutul anilor '70 la 40 milioane tone la începutul deceniului al nouălea, iar în anul 1984 acesta a atins nivelul de 55 milioane tone. În perioada 1986-1988, în condițiile creşterii capacităților de producție din unele zone tradițional importatoare şi ale reducerii cererii de ciment pe unele piețe, comerțul maritim cu ciment a scăzut la circa 49 milioane tone, ceea ce reprezintă totuşi peste 70% din volumul total al comerțului mondial cu ciment.

Comerțul cu ciment transportat pe cale maritimă în perioada 1970-1987

Anul	Cantitate mil. tone	Creşteri față de anul 1970
1970	15,1	100%
1975	28,2	187%
1980	41,9	277%
1984	55,1	365%
1986	49,4	327%
1987	48,5	321%

Sursa: Ocean Shipping Consultants, 1989.

Având în vedere ponderea ridicată a comerțului pe cale maritimă în comerțul mondial cu ciment, tendințele structurale evidențiate în volumul total al comerțului cu produsul analizat se regăsesc şi în ceea ce priveşte fluxurile transportului pe mare.

Astfel, livrările de ciment către Orientul Mijlociu, deşi s-au diminuat sensibil în ultimii ani (datorită restrângerii unor planuri investiționale elaborate în perioada când nivelurile prețurilor la petrol erau deosebit de ridicate), continuă să dețină o pondere importantă în totalul comerțului maritim cu ciment (15% în anul 1987 şi peste 18% în 1989).

Pe de altă parte, se remarcă tendința de creştere puternică a livrărilor de către marii producători de ciment spre SUA, ponderea acestor livrări crescând de la 14% în anul 1984 la circa 30% în anul 1987.

În ceea ce priveşte exportul de ciment pe cale maritimă, se evidențiază diminuarea livrărilor unor exportatori tradiționali, ca Spania şi Grecia (de la 32% în anul 1984 la 24% în anul 1987) şi Japonia (de la 21% la 9% - pentru aceeaşi perioadă analizată), majorându-se, în schimb, livrările unor exportatori din Asia (Coreea de Sud şi Taiwan) şi din America Latină.

Orientarea geografică a comerțului cu ciment transportat pe mare în perioada anului 1984

Exportatori Importatori	Spania, Grecia	Alte țări europene	Japonia	Coreea de Sud, Taiwan	America Latină	Alte țări	Total
Orientul Mijlociu	7,0	1,5	6,7	1,5	-	2,8	19,5
Africa de Nord	7,1	1,3	-	-	-	2,6	11,0
Africa de Vest	1.3	1,7	-	-	-	0,8	3,8
SUA	1,6	0,3	0,2	0,3	4,4	0,8	7,6
Asia de Sud şi Sud-Est	-	1,0	4,3	4,8	-	0,7	10,8
Alte țări	0,4	1,2	0,1	0,1	0,2	0,4	2,4
Total	17,4	7,0	11,3	6,7	4,6	8,1	55,1

Sursa: Ocean Shipping Consultants, 1989.

Față de situația din 1984, mai jos este prezentată evoluția comerțului maritim cu ciment la nivelul anului 1987, aşa după cum a fost apreciată de către specialiştii de la "Ocean Shipping Consultants".

Orientarea geografică a comerțului cu ciment transportat pe mare, în anul 1987

– milioane tone –

Exportatori Importatori	Spania Grecia	Alte țări europene	Japonia	Coreea de Sud, Taiwan	America Latină	Alte țări	Total
Orientul Mijlociu	7,0	1,5	6,7	1,5	-	2,8	19,5
Africa de Nord	7,1	1,3	-	-	-	2,6	11,0
Africa de Vest	1,3	1,7	-	-	-	0,8	3,8
SUA	1,6	0,3	0,2	0,3	4,4	0,8	7,6
Asia de Sud şi Sud Est	-	1,0	4,3	4,8	-	0,7	10,8
Alte țări	0,4	1,2	0,1	0,1	0,2	0,4	2,4
Total	17,4	7,0	11,3	6,7	4,6	8,1	55,1

Sursa: Ocean Shipping Consultants, 1989.

În ceea ce priveşte principalele fluxuri ale comerțului internațional cu ciment, se apreciază că importul SUA se va situa la 17,5 milioane tone în anul 1995 (față de 15 milioane tone cât se estimează în prezent pentru anul 1990, în variantă pesimistă, şi la 20,5 milioane tone, în variantă optimistă).

În perspectiva anului 2000, importul de ciment al SUA, urmând cele două variante, este estimat la 19,5 şi, respectiv, la 24,5 milioane tone, în ambele cazuri urmând deci să înregistreze creşteri sensibile față de perioadele precedente.

Importul de ciment (inclusiv clinker) al țărilor din Orientul Mijlociu se va situa la 9,3 milioane tone în anul 1990, față de 7,5 milioane tone în anul 1987, după care, în contextul unui scenariu pesimist, se estimează pentru toată perioada 1990-2000 să rămână cuprins între 9,0-9,5 milioane tone. În variantă optimistă, importul total al Orientului Mijlociu este estimat la 13 milioane tone în anul 1995 şi circa 12 milioane tone spre finele actualului mileniu.

Pentru țările din nordul Africii se apreciază o scădere a importurilor de ciment pe termen scurt, urmând a se stabiliza spre finele mileniului la 8,0-8,5 milioane tone anual, în variantă pesimistă, sau la 12 milioane tone în variantă optimistă (după atingerea unui nivel de 10,5 milioane tone în jurul anului 1995).

Pentru anul 1990, importurile Africii de Vest sunt estimate la 4,5 milioane tone. Pentru actualul deceniu, în variantă pesimistă se prevede ca importul acestei regiuni să se situeze la 5,3 milioane tone în 1995 şi la 5,0 milioane tone în anul 2000. În variantă optimistă, estimările se opresc în jurul valorilor de 5,7 milioane tone în 1995 şi 8,7 milioane tone în anul 2000. O mare parte din aceste importuri sunt formate din clinker, această zonă dispunând de capacități de măcinare corespunzătoare.

Exporturile de ciment ale Spaniei şi Greciei se apreciază că vor totaliza până la sfârşitul anului 1990 circa 11,5 milioane tone, urmând ca până în anul 1995 să se majoreze la 13 milioane tone, pentru a marca o uşoară diminuare spre finele acestui mileniu. În variantă optimistă, exportul țărilor amintite mai sus se va situa la 16,6 milioane tone în anul 1993 şi la 20 milioane tone în anul 2000.

Exporturile principalilor furnizori din Asia (Japonia, Coreea de Sud, Taiwan) se vor situa la finele acestui an la 12 milioane tone, fiind estimat la 13,5 milioane tone în anul 2000, aceasta în variantă pesimistă, iar în variantă optimistă, la 15,5 milioane tone.

Exportul total al Americii Latine se estimează pentru anul 1990 la 8,3 milioane tone şi la 9,4-10,0 milioane tone în anul 1995. Aceasta, ca urmare a menținerii unei cereri susținute pe piața nord-americană, urmând să scadă la 8 milioane tone în anul 2000, în variantă pesimistă şi la 12 milioane tone în variantă optimistă.

Creşterea capacității pentru producția de ciment în unele țări din Orientul Mijlociu şi din Asia de Sud-Est va disponibiliza unele cantități pentru export, accentuând concurența pe piețele din zonele limitrofe.

V. Evoluția prețurilor medii ale cimentului în comerțul exterior al R.F. Germania în perioada 1980-1989

Analizând evoluția prețurilor la diferite sortimente de ciment care fac obiectul comerțului cu acest produs al R.F. Germania, în perioada 1980-1989, se pot desprinde următoarele concluzii:

✓ **la import**

- principalele sortimente de ciment care fac obiectul importului sunt: clincherul, cimentul din zgură de furnal, cimentul Portland obişnuit şi colorat, precum şi cimentul aluminos;
- pe remarcă faptul că, în mod detaşat, cimentul aluminos are prețurile cele mai ridicate, urmate ca nivel de prețurile cimentului Portland alb şi colorat şi ale cimentului Portland obişnuit;
- în general, prețurile la importul de ciment al R.F. Germania au avut o tendință de scădere în perioada 1980-1984, când de fapt s-a atins un maxim al fluxurilor comerciale, iar în perioada 1984-1990 prețurile au marcat creşteri uşoare, dar continue.

Redăm mai jos prețurile obținute la importul de ciment (pe sortimente) al R.F. Germania, în perioada 1980-1989:

Condiția de livrare CIF

- dolari/tonă –

Sortimentul	1980	1983	1984	1988	1989
- Clincher	39,0	30,7	26,6	34,9	31,7
- Ciment din zgură de furnal	37,6	40,8	36,8	60,4	46,0
- Ciment Portland alb şi colorat	74,8	56,5	62,0	88,5	79,2
- Ciment Portland obişnuit	40,9	37,2	31,3	52,9	48,9
- Ciment aluminos	244,8	233,1	253,7	324,0	314,4

Sursa: Statistica de Comerț Exterior a R.F. Germania, colecție 1980-1989.

✓ **la export**

- principalele sortimente care fac obiectul exportului de ciment al R.F. Germania sunt: cimentul din zgură de furnal, cimentul Portland alb şi colorat, ciment Portland obişnuit şi cimentul aluminos;
- ca şi la import, scara valorilor prețurilor pe diferite sortimente de ciment se menține aceeaşi;
- perioada 1983-1985 este cea care marchează o tendință de scădere a prețurilor la cimentul exportat de R.F. Germania pe piața internațională.

Redăm mai jos evoluția prețurilor la diferite sortimente de ciment pe perioada 1980-1989 la exportul R.F. Germania:

Condiția de livrare – FOB

– dolari/tonă -

Sortimentul	1980	1983	1984	1988	1989
Ciment din zgură de furnal	42,2	38,2	34,9	60,5	56,20
Ciment Portland alb şi colorat	99,6	93,3	85,4	140,3	133,00
Ciment Portland obişnuit	46,5	41,4	38,1	66,3	63,89
Ciment aluminos	307,9	297,8	276,5	136,4	229,00

Sursa: Statistica de Comerț Exterior a R.F. Germania, colecție 1980-1989.

Previziuni privind prețurile la ciment practicate pe piața internațională

Se aşteaptă ca, în următorii ani, nivelul prețurilor la ciment practicate pe piața internațională să înregistreze creşteri, acestea fiind determinate în special de un nou "val" de investiții în țările est-europene, fenomen legat de noile restructurări economice ce vor avea loc în aceste țări şi care, în majoritatea lor, intenționează să treacă de la o economie supercentralizată la o economie de

piață. De asemenea, o serie de țări în curs de dezvoltare care şi-au impus în ultimii ani un ritm de industrializare mai accentuat (Coreea de Sud, Taiwan, Brazilia ş.a.) îşi vor majora cererea pentru acest material de construcție, fenomen ce va determina, bineînțeles, o creştere a cererii comparativ cu o ofertă limitată, fapt ce va influența, în mod sigur, creşterea prețurilor produsului analizat, în ciuda faptului că, aşa după cum se poate observa din prețurile realizate de comerțul vest-german, aceste prețuri au înregistrat uşoare scăderi în 1989 față de anul 1988.

VI. Orientări de bază privind posibilitățile de restructurare a industriei şi comerțului românesc cu ciment în următoarea perioadă

a. Coordonate ale trecerii la o economie de piață

În condițiile create după Revoluția din Decembrie 1989, economia românească se află într-o fază de început în procesul de tranziție către economia de piață, fapt ce va presupune o serie de modificări esențiale în toate sferele de activitate politică, socială şi economică. Rezultată ca un consens național, ideea trecerii la economia de piață presupune recunoaşterea necesității existenței unei perioade de tranziție, perioadă care ar trebui să se încadreze în anumite coordonate, şi anume:

- durata perioadei de tranziție să fie relativ scurtă, de până la trei ani;
- etapizarea acestei perioade să fie cât mai clară în ceea ce priveşte obiectivele propuse;
- măsurile luate pentru fiecare etapă să fie îndeplinite până la capăt, în mod obligatoriu;
- tendințele de grăbire a unor procese singulare să fie schimbate cu un ritm ferm de înlocuire şi aplicare a măsurilor complexe ce deschid câmp liber economiei de piață sub toate aspectele sale;
- măsurile şi normele juridice adoptate în perioada tranziției să aibă un caracter larg şi permisiv, să fie luate în aşa fel încât să constituie un punct de plecare şi un titlu de inspirație pentru legislația economiei de piață propriu-zise.

Pornind de la aceste coordonate ale perioadei de tranziție, la începutul căreia ne aflăm în prezent, ne vom putea exprima în mod liber opțiunile şi în ceea ce priveşte modul cum ar trebui să evolueze de acum înainte industria românească a cimentului, precum şi promovarea acestui produs pe piața internațională, nu însă înaintea satisfacerii cererii de pe piața internă.

b. Necesitatea menținerii cimentului românesc la export, în condiții de eficiență sporită

Cu un export anual de circa 8 milioane de tone (20% din producția internă de ciment), România s-a situat între primele şapte țări mari exportatoare de ciment, revenindu-i o pondere de 5% din exportul mondial.

De asemenea, trebuie subliniat că în perioada de până la 22 decembrie 1989, exportul de ciment al României a constituit o sursă destul de importantă pentru încasările valutare ale țării (90% din exportul acestui produs s-a efectuat pe relația "devize convertibile").

Analiza indicatorilor de eficiență realizați în perioada 1980-decembrie 1989, aşa cum erau ei stabiliți de către organele de specialitate de atunci, responsabile, a relevat o tendință accentuată de slăbire a eficienței exportului românesc de ciment. Acest fapt s-a datorat, pe de o parte, deteriorării conjuncturii de pe piața internațională a cimentului (creşterea ofertei, apariția unor noi firme producătoare concurente, solicitarea unor calități de cimenturi cât mai bune, solicitarea unui ambalaj costisitor din partea beneficiarilor externi, nivelul prețurilor deosebit de scăzut), iar pe de altă parte, nivelului ridicat al cheltuielilor de producție per tona de ciment (nivel ridicat determinat de majorarea costului combustibililor şi al energiei electrice).

Având în vedere că exportul românesc de ciment a asigurat, în mod real, în condiții şi mai vitrege decât cele prezente, recuperarea cheltuielilor de producție (chiar în condițiile nivelurilor scăzute ale prețurilor internaționale ale cimentului din perioada 1982-1986) şi că a constituit un instrument de convertibilitate (în majoritatea cazurilor) a materiei prime şi a forței de muncă în devize convertibile, se impune ca acesta să fie efectuat şi în continuare în condiții mai avantajoase atât pentru producătorii români, cât şi pentru beneficiarii externi. Menținerea cimentului între produsele de export ale României, în condițiile asigurării în mod prioritar a cererii interne, se impune pentru faptul că se aşteaptă o revitalizare a cererii acestui produs pe piața internațională, precum şi pentru faptul că, în condițiile existenței materiei prime şi a unor redimensionări şi reconsiderări a procedeelor ce urmează a se realiza pe fluxul tehnologic de fabricație, această ramură ar putea deveni cu adevărat rentabilă pentru economia românească.

Trebuie menționat că şi celelalte țări mari exportatoare de ciment nu au renunțat la exportul acestui produs nici în condițiile unei conjuncturi mai slabe de pe piața internațională. Or, acum, în condițiile unei certitudini privind creşterea puternică a cererii de ciment, se impune a fi luate toate măsurile pentru a veni în întâmpinarea fenomenului ca un producător potențial şi eficient. Astfel, marile

firme producătoare de ciment dintr-o serie de țări (Grecia, Spania, SUA ş.a.) au şi acționat în sensul ajustării rapide a ofertei lor în concordanță cu noile condiții create pe piața internațională a produsului analizat.

În etapa actuală de început al tranziției către economia de piață, se impune adoptarea unor programe complexe, menite să permită menținerea cimentului românesc pe piața internațională în condiții cât mai avantajoase. În cadrul acestor programe se impun măsuri atât în domeniul producției, cât şi al comercializării:

b.1. Măsuri privind ridicarea gradului de eficiență al capacităților productive de ridicare al gradului de competitivitate al cimentului pe piața internațională

- specializarea pentru producția de export, precum şi eventualele extinderi a fabricilor care oferă avantaje din punct de vedere al nivelului scăzut al cheltuielilor de producție, al consumurilor energetice per unitate de produs, al distanței față de portul de expediere (Medgidia, Fieni, Bicaz, Târgu-Jiu) şi, nu în ultimul rând, al cheltuielilor necesare asigurării protecției mediului înconjurător;
- producerea integrală a cimentului din țara noastră prin aplicarea procedeului uscat;
- îmbunătățirea tehnologiilor de fabricație folosind procedeul uscat, prin introducerea precalcinării, care favorizează reducerea consumurilor materiale, inclusiv de combustibili;
- înlocuirea surselor de energie mai scumpe utilizate la fabricarea cimentului (gaz metan şi petrol) cu surse mai ieftine (cărbuni), dar în condiții de eficiență economică şi de protejare a mediului ambiant;
- acționarea cu fermitate în direcția reducerii consumurilor energetice, inclusiv prin automatizarea dozării şi controlului alimentării morilor şi optimizarea prealabilă a compozițiilor;
- diversificarea structurii sortimentale a producției de ciment destinate exportului, prin creşterea ponderii sortimentelor superioare (Portland alb, colorat şi obişnuit, ciment aluminos), inclusiv prin extinderea producției de ciment ASTM, vizând realizarea unor livrări importante pe piața SUA;
- ridicarea calității sacilor cu valvă confecționați de CCH Suceava, destinați exportului de ciment;
- perfecționarea tehnologiei de ambalare, transport şi manipulare (încărcare/descărcare) a sacilor cu ciment;

- perfecționarea sistemului de transport al sacilor cu ciment în sistem de paletizare, indiferent de mijlocul de transport;
- perfecționarea organizării producției, printr-un înalt grad de cointeresare a salariaților în condițiile economiei de piață.

b.2. Măsuri ce se impun în vederea comercializării cimentului românesc pe piața internațională, în contextul trecerii la o economie de piață

În actualul cadru economic, care trebuie să fie dinamic, larg, permisiv şi care trebuie să caracterizeze începutul perioadei de trecere la economia de piață, formele şi metodele de comercializare a unui produs sau a altuia devin deosebit de numeroase, dar nu obligatoriu toate eficiente.

În ceea ce priveşte măsurile de ridicare a eficienței activității de comercializare a cimentului, acestea s-ar putea împărți în două mari categorii, şi anume:

- Categorie de ordin general care ar include:
- căutarea unor consumatori potențiali, corecți, solvabili şi care să prezinte un avantaj financiar sigur;
- reducerea la maximum a timpului destinat negocierilor şi încheierea tranzacțiilor într-un timp cât mai scurt;
- crearea la producători a unui birou/oficiu de export pentru ca marfa să fie orientată pe acele segmente ale pieței externe care prezintă un maximum de eficiență economică;
- constituirea unei asociații a producătorilor de ciment care poate să-şi permită cheltuieli de reprezentare şi publicitate în străinătate;
- afilierea producătorilor de ciment la organizații internaționale ale producătorilor de ciment (de exemplu, la CEMBUREAU);
- majorarea livrărilor de ciment pe piețele cele mai avantajoase din punct de vedere al cheltuielilor de ambalare şi transport (pe parcurs extern). În acest sens, s-ar impune ca producătorul să aibă propriile sale vase de transport (în cadrul expedierii fluviale sau maritime) pe care să le utilizeze cu maximum de eficiență (spre partenerul extern ar transporta ciment, iar la întoarcere, oricare altă marfă care s-ar adapta la vasul respectiv);
- studierea atentă şi folosirea la maximum a posibilităților de promovare a exportului românesc de ciment ca mijloc de asigurare a economiei naționale cu o serie de produse de importanță deosebită. Aceasta se poate aplica, în special, în faza de început a perioadei de trecere de la o economie supercentralizată la o economie de piață;

- livrări în contrapartidă cu materii prime (minereu de fier, petrol), în special cu parteneri tradiționali de pe piața internațională a cimentului – Egipt, India, Algeria, Nigeria;
- livrări în contul unor solduri pasive la acorduri de clearing cu țări care ne livrează materii prime.
- diversificarea pieețelor de desfacere pentru a reduce dependența de un număr restrâns de parteneri. Pot fi avute în vedere Spania, Japonia şi chiar SUA – țări care şi-au majorat substanțial cererea de ciment în ultimii doi ani. De asemenea, unele țări est-europene (inclusiv URSS), precum şi unele țări din Orientul Apropiat şi Mijlociu ar putea deveni parteneri potențiali ai exportului românesc de ciment.

- Categoria de ordin practic ar include:

- extinderea capacității de încărcare a cimentului în vrac în portul Constanța sau în unele porturi dunărene, inclusiv de-a lungul Canalului Dunăre-Marea Neagră, iar aceasta în condiții stricte de protejare a mediului înconjurător;
- la livrările de ciment ambalat în saci se cere o testare riguroasă a rezistenței acestora, îmbunătățirea calității sacilor, precum şi utilizarea fermă a paletizării sacilor.

CENTRUL DE INFORMARE ŞI DOCUMENTARE ECONOMICĂ

PE PIAȚA BULGARĂ DOMNEŞTE CRIZA - PREȚURILE AU TENDINȚE ASCENDENTE

Romanița GÂDINCEANU,
Valeriu IOAN-FRANC

La iarnă, pensionarii vor trebuie să aleagă – fie să se încălzească, fie să mănânce. Este o părere care, la Sofia, se aude în mai multe locuri, ce-i drept, neoficial şi poate că este o exagerare. Un lucru este sigur – teama de cum se va termina cursa prețurilor, care a început nu demult şi nu se ştie când se va termina.

Este adevărat că mulți pensionari îşi socotesc bine banii şi că, acum, cu o sută de leva, este greu să trăieşti de la o zi la alta. Leva îşi pierde valoarea şi pe o leva nu se mai poate cumpăra nimic. Preşedintele Zelev, într-unul din discursurile sale, a manifestat îngrijorarea că țara va trebui să depună mari eforturi pentru ca, până la urmă, să se asigure în această iarnă căldura şi lumina necesară. La rândul său, preşedintele parlamentului a anunțat ca există pericolul iminent de a se prăbuşi piața. Aceste afirmații, alăturate, sunt deosebit de sumbre şi constituie o dovadă că în Bulgaria s-a ajuns la apogeul crizei, iar unii cultivă ideea că se va merge şi mai departe.

Trecerea la principiile de piață liberă a început cu prețurile care se majorează de la o zi la alta, la unele produse cu 10%, iar la altele chiar cu 100%. Astfel, la bere, prețul a crescut cu 100%, la băuturile nealcoolice cu 40-60%, benzină cu 80-100%. În timp ce anul trecut 1 kg de roşii costa o jumătate de leva, acum costă 1,3 leva, strugurii anul trecut 0,90 leva, anul acesta 2,50 leva. Cu 100% au crescut prețurile la castraveți, cartofii costă mai mult de o leva un kg, s-a majorat prețul şi la peşte. Produsele de bază (laptele, carnea, pâinea) se mențin la acelaşi preț – deocamdată.

Țara întreagă este străbătută de zvonuri care de multe ori devin realitate. Se vorbeşte despre scumpirea cu 100% a băuturilor alcoolice şi a țigărilor. Magazinele sunt goale, toți consideră că orice ar cumpăra fac o afacere, au un câştig. Comerțul la negru înfloreşte, iar controalele care se fac nu îi mai sperie pe speculanți. Specula se face pe uşa din spate a magazinelor, pentru că pe străzi, în afară de mărfuri de contrabandă, se vând şi mărfuri obişnuite, ca, de exemplu, săpun.

În "bazare" şi în "târguri", un kg de cafea se vinde cu 100 leva, un kg de zahăr cu 5-6 leva, săpunul de toaletă cu 3 leva, alcoolul este foarte scump.

Într-un mare magazin cu autoservire se poate cumpăra numai unt, fasole şi deodorante pentru WC. Printre sortimentele curente se poate cumpăra pâine, uneori lapte, carne de calitate inferioară, vin negru, ouă. Lipseşte în comerțul de stat zahărul (cozi de câteva ore), uleiul, cafeaua. Dar sunt la "bazar". Există şi un avantaj: toate mărfurile sunt proaspete, pentru că nu au când să se strice.

Până la sfârşitul anului se preconizează liberalizarea a 40% din prețurile bunurilor de consum (la servicii 61%) şi întreprinderile au mână liberă în acest sens. Până unde?! Consiliul de Stat pentru Prețuri se ocupă numai de produsele alimentare principale (cane, mezeluri, lapte şi produse derivate, pâine, ulei, energie electrică) ale căror prețuri sunt subvenționate de către stat.

Venitul mediul lunar, în Bulgaria, este de 250 leva. Prețurile la produsele alimentare sunt o problemă în timp, dar se vorbeşte din ce în ce mai mult şi despre scumpirea energiei electrice. Dacă nu se vor lua măsuri de indexare a veniturilor, va fi, într-adevăr, greu. În caz contrar, rotativa pentru tipărirea banilor va lucra mai intens. Este un cerc vicios. Acestea sunt culorile crizei. Trecerea la o piață liberă este necesară, dar economiştii nu s-au decis încă cum şi cu ce preț!

(Prelucrat din "Rude pravo", R.F.C.S.,
nr. 195, 1990)

POLONIA: ŞOCUL PREȚURILOR SE MENȚINE

Romanița GÂDINCEANU,
Valeriu IOAN-FRANC

De la începutul acestui an, Polonia s-a lansat pe calea pieței libere sau, altfel spus, au avut loc mari transformări în respectiva direcție. După cele 8-9 luni care au trecut, în țară se conturează deja două păreri: una a oamenilor obişnuiți, cu un câştig mediu, şi alta a economiştilor, răspunzători pentru această chirurgie grea a economiei naționale. Oamenii care trăiesc din salariu (a cărui valoare reală, începând din luna ianuarie, a scăzut cu 40%) şi care cheltuie cea mai mare parte a veniturilor pentru procurarea produselor alimentare şi pentru chirie argumentează că nu au nimic împotriva prețurilor care sunt la nivel mondial, ci împotriva salariilor, care au rămas în continuare poloneze. Bucuria că în magazinele poloneze, la ora actuală, se poate cumpăra absolut tot este umbrită de lipsa cronică a banilor. Spre deosebire de trecutul nu prea îndepărtat, când existau bani şi nu erau mărfuri.

După o perioadă de şase luni, în care prețurile au fost într-o permanentă ascensiune, din ce în ce mai mulți oameni oftează după vremurile bune din trecut. Din ce în ce mai des se aud voci care susțin că trebuie să existe cineva care să interzică o nouă majorare a prețurilor. Desigur, nu este de mirare că după şase luni de la introducerea noului sistem economic oamenii mai încurcă încă noțiunile. Sunt pentru o piață liberă, dar atunci când prețurile evoluează asemenea celor practicate pe plan internațional, ar dori să existe acolo sus cineva care să le controleze. Sunt pentru rentabilizarea producției, dar în acelaşi timp ar dori să se mențină sistemul dotărilor de la stat. Îşi dau seama de riscul întreprinderii pe cont propriu şi vor garanții din partea statului că nu vor da faliment.

Experiențele de până acum ale pieței libere din Polonia au, pentru polonezi, gustul amar al mecanismului de piață. Poate că nimeni nu se aştepta ca totul să fie OK, dar, în acelaşi timp, nimeni nu credea că va fi aşa de greu. Strângerea curelei până la ultima gaură a devenit ceva normal.

Emoția este însă determinată de o anumită nesiguranță, de teama că nici în urma acestor mari renunțări nu există o garanție a succesului. Cele mai multe familii poloneze îşi cheltuie până la jumătatea lunii tot bugetul şi de aceea îşi apără portofelul cum se pricep mai bine. De exemplu, la Poznan, locuitorii unui cartier şi-au organizat un centru comercial propriu pentru că, mai ales la carne, prețurile în magazinele de stat şi particulare au depăşit nivelul

preţurilor mondiale. Vânzarea pe stradă, inclusiv a produselor alimentare, a devenit un fenomen curent în cele mai multe oraşe din Polonia, iar Varşovia constituie în acest sens un exemplu. Produsele vândute pe stradă sunt mai ieftine decât cele din magazine!

Lunile care s-au scurs de la aplicarea noului program guvernamental trebuie privite şi din perspectiva economiştilor. Inflaţia de 80% de la începutul perioadei a scăzut, ajungând acum la 4-5%! Nici aceste procente nu înseamnă puţin, în fiecare zi alte preţuri fiind înregistrate în magazine. Dar hiperinflaţia care în urmă cu o jumătate de an provoca multor polonezi insomnii a fost atenuată. S-au obţinut rezultate favorabile şi în domeniul comerţului exterior, Polonia, după mai mulţi ani, are un sold activ. Este adevărat însă că acest rezultat s-a obţinut în dauna pieţei interne, care şi-a redus substanţial volumul de mărfuri. Reala şi grava problemă constă totuşi în faptul că s-a redus cu mai mult de o treime producţia în toate domeniile de activitate. Cu toate acestea, cu excepţia câtorva cazuri minore, nici o întreprindere nu a dat faliment.

Ceea ce caracterizează acum economia poloneză dovedeşte că modificările structurale şi mai ales privatizarea se implementează cu paşi siguri. Ea se constituie într-un proces care dă speranţă, dar care trezeşte şi temeri; speranţa că se va înfrânge stagnarea ce a durat ani întregi şi teama de apariţia unui şomaj ce nu mai poate fi controlat, teama că la cei 600 de mii de şomeri se vor mai adăuga alte câteva sute de mii, cu tot sectorul particular care şi-a consolidat parcă poziţia.

(Prelucrat din "Rude pravo", R.F.C.S., nr. 189, 1990)

EVOLUȚIA INDICILOR PREȚURILOR DE EXPORT AI R.F.G.

A. Produse din domeniul industriei construcțiilor de maşini			
Denumire produs	**mai 1990 mai 1990**	**iun 1990 iun 1990**	**VARIAȚIE %**
I003 maşini unelte pentru Prelucrarea metalelor prin aşchiere	123,50	123,80	+0,24
I004 strunguri şi strunguri Automate	126,00	126,00	+0,00
I005 maşini de frezat	117,40	118,60	+1,02
I128 maşini de şlefuit, lăpuit Şi polizat	127,00	127,00	+0,00
I022 pompe hidraulice	115,20	115,30	+0,08
I029 maşini agricole	108,70	108,80	+0,09
I030 tractoare	109,30	108,90	-0,37
I056 armături	108,60	108,60	+0,00
I062 autoturisme	105,70	106,20	+0,47
I063 autoturisme până la 1,5 l capacitate cilindrică	104,20	105,10	+0,86
I064 autoturisme peste 1,5 l capacitate cilindrică	105,90	106,30	+0,37
I066 autocamioane furgonete	114,10	114,10	+0,00
I073 motoare şi generatoare electrice	115,80	116,30	+0,43
I079 cabluri	114,40	114,80	+0,34
I088 frigidere	102,10	102,20	+0,09
I097 aparate radio	92,90	93,10	+0,21
I098 televizoare	86,40	86,40	+0,00
I091 corpuri electrice de iluminat	118,40	118,40	+ 0,00
I093 lămpi de descărcare	95,40	95,40	+0,00
B. Produse din domeniul industriei chimice			
I501 anvelope	96,50	96,40	-0,11
I502 produse anorganice	89,30	89,50	+0,22
I503 produse organice	85,60	85,30	-0,36
I504 materiale plastice şi cauciuc sintetic	95,70	95,80	+0,10
C. Produse din domeniul industriei textile şi confecțiilor			
I546 fire Textile	94,70	93,80	-0,96
I547 filamente celulozice şi sintetice	95,50	94,30	-1,26
I549 fire de lână	100,00	99,90	-0,10
I550 fire de bumbac	85,60	86,30	+0,81

I553 țesături din fibre chimice	103,00	103,10	+0,09
I554 țesături din fire filament sintetice şi celulozice	103,80	103,80	+0,00
I555 țesături de lână	104,10	104,10	+0,00
I556 țesături de bumbac	113,00	113,00	+0,00
I558 tricoturi din fibre şi filamente sintetice	101,80	101,80	+0,00
I559 tricoturi din bumbac şi lână	103,10	103,10	+0,00
I566 îmbrăcăminte exterioară, din tricot	111,90	112,10	+0,17
I567 îmbrăcăminte ext., tricot din fibre chimice	109,30	109,60	+0,27
I569 îmbrăcăminte ext., tricot din bumbac	114,10	114,10	+0,00
I572 lenjerie tricotată	108,90	108,90	+0,00
I573 covoare şi acoperitori textile	96,80	96,80	+0,00
D. Produse din domeniul pielăriei şi încălțămintei			
I537 piei finite	98,50	98,20	-0,31
I538 articole din piele, incl. confecții din piele şi încălțăminte	107,00	107,30	+0,28
I539 articole din piele, exclusiv confecții din piele	111,90	111,90	+0,00
I540 încălțăminte	104,70	105,30	+0,57
E. Produse din domeniul industriei lemnului			
I577 cherestea	115,70	116,80	+0,95
I579 celuloză din lemn	98,90	98,40	-0,51
I583 hârtie brută sau neînnobilată	102,10	102,50	+0,39
I584 hârtie de scris şi tipar	99,70	100,60	+0,90
I585 hârtie kraft şi pentru ambalaje	100,80	100,60	-0,20
I586 carton brut sau neînnobilat	92,80	92,80	+0,00
I587 hârtie şi carton cretat, hârtie pergaminată	95,60	95,70	+0,10
I588 confecții din hârtie şi carton, tipărituri	105,00	105,00	+0,00
F. Produse din domeniul industriei materialelor de construcții			
I609 ciment şi var	103,10	103,50	+0,38
I610 ceramică tehnică şi sanitară	110,00	110,20	+0,18
I611 plăci ceramice şi ceramică de construcții	107,20	107,20	+0,00
I612 sticlă plană	113,10	113,30	+0,17
G. Produse din domeniul agroalimentar			
I509 animale vii	93,10	93,70	+0,64
I510 carne şi produse din carne	99,10	99,90	+0,80
I511 carne de vită, inclusiv preparate	96,40	96,40	+ 0,00

I512 carne de porc, inclusiv preparate	103,80	110,70	+6,64
I513 preparate din peşte	109,10	110,50	+ 1,28
I514 lapte, produse lactate, ouă	94,60	93,80	-0,85
I515 lapte lichid şi praf	90,20	89,40	-0,89
I516 brânzeturi	103,70	103,70	+0,00
I521 şroturi	74,60	70,80	-5,10
I522 preparate furajere	94,40	91,70	-2,87
I526 legume şi fructe proaspete şi conservate	108,50	108,90	+0,36
I527 zahăr şi dulciuri	108,60	105,20	-3,14
I528 băuturi alcoolice	95,10	95,20	+0,10
I531 vin	83,80	83,80	+0,00
I534 produse din tutun	121,80	122,10	+0,24

NOTĂ: Având în vedere că indicii sunt calculați pe baza prețurilor exprimate în mărci vest-germane, variația prețurilor în dolari SUA se va determina cu ajutorul coeficientului de apreciere sau depreciere a mărcii față de dolar în perioada respectivă.

Sursa: Banca de date IEM – CIDE, fişier PREX; date preluate după publicația PREISE, Fachserie 17, Statistische Bundesamt Wiesbaden.

EVOLUȚIA MĂRCII VEST-GERMANE FAȚĂ DE DOLARUL SUA

COTAȚII: 1 dolar = n unități naționale

DENUMIRE VALUTĂ	mai 1990 mai 1990	iunie 1990 iunie 1990	VARIAȚIE %
DMK0 MARCA VEST GERMANĂ	1,6622	1,6826	+1,22

SURSA: Banca de date IEM - CIDE, fişier VALEX.

EVOLUȚIA COTAȚIILOR DE BURSĂ ŞI A PREȚURILOR DE TRANZACȚIE ALE PRINCIPALELOR MĂRFURI PE PIEȚELE EXTERNE

DENUMIRE PRODUS	$/tonă	sept. 1990 sept. 1990	oct. 1990 oct. 1990	VARIAȚIE %
C02A COSITOR 99,75% MIN	$/tonă	5843,05	6220,74	+6,46
C02G PLUMB 99,97% MIN	$/tonă	841,77	760,96	-9,61
C02C CUPRU GRAD A	$/tonă	3049,89	2743,53	-10,05
C025 NICHEL	$/tonă	10868,95	9161,96	-15,71
CM22 ALUMINIU PRIMOR 99,7%	$/tonă	2072,58	1946,96	-6,07
CZ2I ZINC 99,995% MIN	$/tonă	1544,05	1353,43	-12,35
CM2R ARGINT	$/kg	154,48	141,11	-8,66
C02M AUR LINGOURI	$/kg	12510,97	12243,30	-2,14
C030 OȚEL BETON	$/tonă	331,50	0,00	
C031 OȚEL COMERCIAL	$/tonă	346,14	346,13	-0,01
C033 PROFILE IPN UPN SECȚIUNE 600 mm	$/tonă	385,13	0,00	
C034 TABLĂ GROASĂ PESTE 10 mm	$/tonă	409,50	409,50	+0,00
C035 TABLĂ MEDIE 3-10 mm	$/tonă	399,75	0,00	
C036 TABLĂ SUBȚIRE LAMINATĂ LA RECE	$/tonă	399,50	399,50	+0,00
C038 BANDĂ LAMINATĂ LA CALD, RULOURI	$/tonă	346,13	0,00	
C037 TABLĂ ZINCATĂ 17-20gr ÎN RULOURI	$/tonă	577,50	0,00	
COMM BENZINĂ CO 98/99, 0,25g/l Pb	$/tonă	415,35	380,10	-8,49
C00F NAFTA	$/tonă	325,22	351,81	+8,17
C008 MOTORINĂ 53-57 ID	$/tonă	282,47	315,42	+11,66
C00B PĂCURĂ 1% SULF	$/tonă	143,12	151,71	+6,00
C00D PĂCURĂ 3,5% SULF	$/tonă	126,97	136,08	+7,17
C012 CAUCIUC NATURAL R.S.S. NR. 1	$/tonă	899,98	888,37	-1,30
C017 CAUCIUC NATURAL R.S.S. NR. 5	$/tonă	800,25	783,47	-2,10
C040 PIEI BRUTE DE BOVINE INDIGENE 26,3 kg/buc şi peste	$/tonă	1940,00	1940,00	+0,00
C043 PIEI BRUTE DE BOVINE INDIGENE 24 kg/buc şi peste	$/tonă	1797,00	0,00	
C064 PORUMB AMERICAN GALBEN NR. 3	$/tonă	116,68	115,53	-0,99

DENUMIRE PRODUS	$/tonă	sept. 1990 sept. 1990	oct. 1990 oct. 1990	VARIAȚIE %
P060 LÂNĂ SPĂLATĂ MERINOS FIN 19 microni	$/tonă	11746,01	10877,69	-7,40
P063 LÂNĂ SPĂLATĂ COMEBACK 25 microni	$/tonă	4744,07	4615,96	-2,71
C050 LÂNĂ TOPSURI MERINOS 70'S MEDIU	$/tonă	10749,81	10511,25	-2,22
C053 LÂNĂ TOPSURI CROSSBRED 58'S SUPER	$/tonă	6074,50	6023,97	-0,84
C055 BUMBAC AMERICAN MEMPHIS M 1 3/32inch	$/tonă	1793,89	1816,73	+1,27
C060 GRÂU AMERICAN ROŞU DE IARNĂ NR. 2	$/tonă	98,40	98,35	-0,06
C063 PORUMB AMERICAN GALBEN NR. 2	$/tonă	92,70	90,46	-2,42
C090 ZAHĂR DIN TRESTIE, BRUT	$/tonă	281,69	255,97	-9,14
C092 ZAHĂR RAFINAT	$/tonă	317,94	308,53	-2,96
C101 CAFEA ROBUSTĂ	$/tonă	1103,33	1128,40	+2,27
C103 CACAO ACCRA GHANA	$/tonă	1347,25	1325,75	-1,60
C072 ULEI FL. SOARELUI 2% ACIZI GRAŞI, ORICE ORIGINE	$/tonă	479,82	500,87	+4,38

SURSA: Banca de date IEM = CIDE – fişier PREX.

EVOLUȚIA CURSURILOR VALUTARE

(medii lunare)

BURSA VALUTARĂ DE LA LONDRA			
			COTAȚII: 1 dolar = n unități naționale
DENUMIRE VALUTĂ	**sept. 1990**	**oct. 1990**	**VARIAȚIE%**
STG0 LIRA STERLINĂ <a>	1,8797	1,9461	-3,53
DMK0 MARCA VEST GERMANĂ	1,5698	1,5241	-2,91
SFR0 FRANC ELVEȚIAN	1,3059	1,2810	-1,90
DFL0 GULDEN OLANDEZ	1,7692	1,7178	-2,90
BFRC FRANC BELGIAN C <b>	32,2528	31,3600	-2,76
BFRF FRANC BELGIAN F <c>	0,0000	5,8000	
FFR0 FRANC FRANCEZ	5,2561	5,1024	-2,92
LIT0 LIRA ITALIANĂ	1172,1111	1141,2609	-2,63
YEN0 YEN JAPONEZ	138,6989	129,6387	-6,53
DKR0 COROANA DANEZĂ	5,9924	5,8150	-2,96
NKR0 COROANA NORVEGIANĂ	6,0696	5,9126	-2,58
SKR0 COROANA SUEDEZĂ	5,7625	5,6358	-2,19
SCHA ŞILING AUSTRIAC	11,0300	10,7113	-2,88
PORT ESCUDO PORTUGHEZ	138,8177	134,0814	-3,41
SPAI PESETA SPANIOLĂ	98,2063	95,3202	-2,93
FINL MARCA FINLANDEZĂ	3,7032	3,6118	-2,46
GREE DRAHMA GRECEASCĂ	153,6135	152,6872	-0,60
CAN0 DOLAR CANADIAN	1,1575	1,1589	+0,12
AUST DOLAR AUSTRALIAN	1,2138	1,2485	+2,85
NEWZ DOLAR NOUA ZEELANDĂ	1,6071	1,6264	+1,20
LIBL LIRA LIBANEZĂ	0,0000	0,0000	
SAAR RYAL ARABIA SAUDITĂ	0,0000	0,0000	
SING DOLAR SINGAPOREZ	1,7618	1,7223	-2,24
MALL RINGGIT MALAYEZIAN	2,6924	2,6935	+0,04
DHK0 DOLAR HONG KONG	7,7632	7,7697	+0,08
US0I INDICE DOLAR SUA	0,0000	96,5000	
BURSA VALUTARĂ DE LA NEW YORK			
ARGE AUSTRAL ARGENTINIAN	5793,2778	5532,1364	-4,50
VENE BOLIVAR VEHEZUELAN	48,0356	48,3941	+0,74
KUWA DINAR KUWAITIAN	0,0000	0,0000	
INDI RUPIA INDIANĂ	17,7561	17,9282	+0,96
COTAȚII LA MOSCOVA			
ROUB RUBLA	0,5707	0,5578	-2,26
UNITĂȚI MONETARE			
DST0 DREPTURI SPECIALE TRAGERE <a>	1,3910	1,4278	-2,64
UC00 UNITATE DE CONT <a>	1,3127	1,3523	-3,01

Nota: VARIAȚIA se referă la dolarul SUA; a) Cotație inversă; b) Curs comercial; c) Curs financiar.

Sursa: Banca de date IEM-CIDE, fişier VALEX.

INSTITUTUL NAȚIONAL
DE
CERCETĂRI ECONOMICE

PROBLEME ECONOMICE
NR. 35/1990

- săptămânal de informare economică -

CENTRUL DE INFORMARE
ŞI DOCUMENTARE ECONOMICĂ
BUCUREŞTI

SUMAR

AGRICULTURA ŞI POLITICA CONTEMPORANĂ

INSTITUTUL DE ECONOMIE MONDIALĂ

Politici comerciale în domeniul comerțului internațional cu produse agricole (Dragoş NEGRESCU) 655

MEDIUL ÎNCONJURĂTOR ŞI STRATEGIA COMPETITIVITĂȚII

INSTITUTUL DE ECONOMIE MONDIALĂ

Protecția mediului – factor de importanță crescândă în strategia competitivității internaționale (Iolanda DĂDULANU VASILESCU)..... 668

INTREPRINDEREA – O NOUĂ ABORDARE

INSTITUTUL DE ECONOMIE MONDIALĂ

Dimensiunea socioorganizatorică a întreprinderii (Mihaela MIRON)..... 684

Dinamica activității întreprinderilor în anii ’80..... 684

Revoluția în marketing - o piață de lansare a concepției moderne de conducere a întreprinderii..... 685

Dimensiunea socioorganizatorică a întreprinderii 687

INSTITUTUL DE CERCETARE A RELAȚIILOR INTERRAMURI ŞI STRUCTURILOR INDUSTRIALE

Propuneri de statut privind conducerea organizatorică şi funcționarea întreprinderii (Daniel MARGUŞ) 688

INSTITUTUL DE ECONOMIE MONDIALĂ

POLITICI COMERCIALE ÎN DOMENIUL COMERȚULUI INTERNAȚIONAL CU PRODUSE AGRICOLE

Dragoş NEGRESCU

Caracteristic pentru politicile agricole promovate de statele industrializate este importantă componenta externă pe care o conțin. Măsurile reglementând schimburile internaționale cu produse agricole sunt complementul indispensabil al funcționării sistemelor interne de susținere a agriculturii. Această situație are însă, o latură mai puțin plăcută: tratarea comerțului internațional agricol drept un simplu mecanism pentru reglarea deficitelor şi surplusurilor interne şi nu ca un factor important, pentru alocarea eficientă a resurselor în consonanță cu principiul avantajului comparativ. Conceperea politicii comerciale în acest domeniu, ca o simplă prelungire „extra muros" a politicii agricole interne, are destule efecte negative asupra partenerilor externi şi este un factor potențial destabilizator al pieței mondiale.

Stimularea exporturilor agricole

Plasarea în exterior a unor importante cantități de produse aflate în stocurile guvernamentale sau la producători în scopul contrabalansării supraofertei existente pe piața internă – reclamă o asistență susținută, întreprinsă prin mijloace cum ar fi: creditarea concesională a exporturilor agricole, garantarea de către instituții guvernamentale a creditelor de export şi, mai ales, subvenționarea directă a exporturilor. Această formă de asistență este practicată cu precădere de principalii producători mondiali, SUA şi Piața Comună, dar şi de alte țări avansate, cum sunt Canada şi Suedia. De remarcat faptul că Japonia nu recurge la asemenea instrumente, în principal din dorința de a nu agrava diferendele cu partenerii săi externi, suficient de nemulțumiți datorită restrictivității barierelor de acces pe piața nipună. În CEE, subvenționarea exporturilor se face printr-un instrument denumit „restituire la export", care este integrat sistemului atotcuprinzător al prețurilor comunitare. În virtutea acestui mecanism, organele comunitare acoperă diferența dintre prețurile de export (mai scăzute) şi prețurile interne de intervenție. Între produsele care beneficiază în mai mare măsură de restituiri la export se numără: cerealele, carnea de vită, zahărul şi produsele lactate, scheme mai limitate funcționând şi pentru carnea de porc, legume şi fructe. După unele

estimări[1], valoarea subvențiilor comunitare la export atinge suma de 10 miliarda dolari, adică circa 20% din totalul costurilor implicate de susținerea politicii agricole comunitare.

Un mecanism cuprinzător de asistență a exporturilor agricole a fost pus în aplicare şi de Statele Unite, cu începere din 1986. El constă dintr-un program de stimulare a exporturilor (aşa-numitul „Export Enhancement Program" – EEP), destinat în principal recuperării debuşeelor pierdute ca urmare a penetrării exporturilor comunitare subvenționate şi un program de asistență selectivă a exporturilor („Targeted Export Assistance" – TEA), îndreptat spre contracararea implicațiilor negative pentru exporturile americane pe care le au practicile „neloiale" ale concurenților externi. În primii trei ani de funcționare (1986-88), prin intermediul EEP a fost sprijinit exportul unor bunuri în valoare de 5 miliarde dolari, din care peste 40% (2,1 miliarde dolari) reprezintă subvenții vărsate de guvernul american.[2] La acestea se mai adaugă 325 milioane dolari anual, puse la dispoziție prin filiera TEA. Dimensiunile asistenței acordate ies şi mai pregnant în evidență din compararea prețurilor plătite producătorilor interni pentru produsele exportate cu cele obținute pe piața internațională. Astfel, în 1986 s-a plătit: la orez de 4 ori prețul mondial, la unt de 3 ori prețul mondial, iar la carne de vită de 1,3 ori prețul mondial.[3]

Consecințele unor atari practici sunt contradictorii. Pe de-o parte, ele realizează o supapă prin care se pot scurge părți importante din excedentele interne. În acelaşi timp însă, subvențiile masive la export pot influența negativ prețurile mondiale, edificatoare în această privință fiind urmările deciziei americane de a-şi vinde totalitatea stocurilor de zahăr către RP Chineză, în august 1986. „Aruncarea" pe piață a unei cantități de 136.000 tone, la un preț de numai 4,75 cenți/livră, față de 17,75 cenți/livră cât era prețul mondial în acel moment, a dus la „căderea" acestuia cu 22% în primele două zile care au urmat anunțării tranzacției.[4]

Reducerea de preț pe care o antrenează prezența masivă pe piața internațională a exporturilor subvenționate nu stimulează însă în egală măsură cererea, datorită elasticității reduse specifice produselor agroalimentare. Ca atare, exportatorii care beneficiază de subvenții nu ocupă poziții pe piețe noi sau în expansiune marcată, ci se substituie concurenților mai bine plasați din punct de vedere al eficienței cu care operează, dar care nu au la dispoziție facilități similare, generându-se astfel puternice fricțiuni în sistemul comercial internațional. Conflicte de interese survin şi între țările care recurg pe scară

---

[1] *„The Economist", vol. 316, no. 7663, 14 iulie 1990, pag. 37.*

[2] *Margaret Kelly (ş.a.): Issues and Developments in International Trade Policy, IMF Occasional Paper no. 63/decembrie 1988, Washington DC, pag. 51.*

[3] *James Bovard: Farm Policy Follies, în „The Public Interest" no. 95, Spring 1989, pag. 77.*

[4] *Keith E. Maskus: Large Costs and Small Benefits of the American Sugar Programme, în „The World Economy", vol. 12, no. I, martie 1989, pag. 96.*

largă la subvenții de export (SUA şi CEE) deoarece acestea tind să-şi anuleze reciproc efectele.

Măsuri protecționiste la importul de produse agricole

Măsurile de politică comercială, menite să protejeze piața internă de afluxul importurilor, sunt mult mai răspândite decât cele destinate să asigure desfacerea în exterior a surplusurilor acumulate din producția proprie. Această extensiune largă este consecința logică a gradului înalt de intervenție statală în fixarea producției şi prețurilor agricole, deoarece eficiența măsurilor luate în această direcție față de producătorii interni ar fi nulă, în condițiile în care importurile n-ar face obiectul unui control cel puțin la fel de strict. În acelaşi timp, măsurile de limitare a importurilor sunt utilizate, pentru a se asigura ca producătorii interni să fie protejați de concurența externă, astfel încât să poată valorifica în cât mai mare măsură potențialul de absorbție al pieței naționale.

Cel mai uzual mijloc de protecție îl reprezintă **taxele vamale**. Acestea sunt, în principiu, aplicabile tuturor produselor agricole, dar nivelurile ad-valorem diferă în funcție de obiectivele urmărite. De regulă, niveluri mai ridicate funcționează în cazul produselor a căror eterogenitate şi pronunțat caracter sezonier face improprie aplicarea restricțiilor cu caracter netarifar (legume şi fructe), ca şi în acela al produselor considerate mai puțin importante pentru a beneficia de protecția mai strictă obținută prin utilizarea barierelor netarifare (tutun, semințe oleaginoase etc.). Pentru celelalte produse, nivelurile comparativ mai mici ale taxelor vamale nu semnifică un tratament mai liberal, întrucât acestea sunt suplimentate prin aplicarea de obstacole netarifare care majorează considerabil protecția acordată (produse lactate, zahăr, cereale, carne). Certitudinea mai mică a efectului protecționist al taxelor vamale se explică prin aceea că ele nu acționează asupra fluxurilor de import a căror restrângere este urmărită decât în mod indirect, prin majorarea prețurilor cu un anumit procent care, în principiu, poate fi absorbit de către furnizorii cei mai competitivi. Mai mult, protecția vamală poate fi anulată prin variațiile cursurilor valutare, foarte frecvente şi ample în perioada actuală. Protecția tarifară acordată produselor agricole în principalele țări avansate este însă departe de a fi neglijabilă şi, în orice caz, ea este mai înaltă decât cea care funcționează pentru produsele industriale.

Nivelul mediu al taxelor vamale convenite în urma rundelor succesive de negocieri comerciale desfăşurate sub egida GATT a ajuns, şi în cazul produselor agroalimentare, la dimensiuni destul de scăzute: 3,7% în CEE, 4,1% în SUA, 9,7% în Japonia şi 6,4% pe ansamblul țărilor industrializate.[1] Totuşi, în unele țări, aceste taxe nu reprezintă o proporție prea ridicată din

[1] *Samuel Laird, Alexander Yeats: „Tariff-cutting formulas and complications", în J.M. Finger, A. Olechowski (editors) – „The Uruguay Round. A Handbook for the Multilateral Trade Negotiations", The World Bank, 1988, pag. 94-95.*

totalitatea taxelor vizând produsele agroalimentare întrucât, spre deosebire de situaţia existentă în sectorul industrial, ele n-au făcut decât într-o măsură insuficientă obiectul consolidărilor tarifare în cadrul GATT. Pe ansamblul ţărilor avansate, proporţia liniilor tarifare conţinând taxe vamale consolidate prin convenţia multilaterală era de numai 61%, cu diferenţe sensibile de la ţară la ţară: 90% în SUA şi Canada, 68% în CEE, 60% în Japonia, 55% în Austria, 46% în Suedia, 44% în Elveţia şi 26% în Australia. În aceste condiţii, nivelul mediu al **ansamblului** taxelor vamale aplicabile produselor agroalimentare este mai ridicat decât cel al taxelor negociate sub egida GATT: 7,1% în SUA, 13,8% în CEE şi 19,5% în Japonia.[1] În plus, nu trebuie omis faptul că mediile pot masca existenţa unor taxe vamale individuale ridicate, „compensându-le" cu cele stabilite la niveluri modice. Acest fenomen, cunoscut sub denumirea de **dispersia tarifară**, este cu deosebire prezent în tariful vamal japonez (coeficient de variaţie: 2,08) şi, în mai mică măsură, în cele ale SUA (1,53) şi CEE (0,89). De asemenea, după cum rezultă şi din tabelul alăturat, protecţia vamală are tendinţa de escaladare odată cu sporirea gradului de prelucrare, ceea ce implică şi rate mai înalte ale protecţiei efective.

Tabel nr. 1

Taxe vamale medii aplicate la importul de produse agroalimentare al ţărilor dezvoltate

Produse	CEE	Japonia	SUA	Ansamblu ţări dezvoltate
Carne proaspătă şi congelată	6,6	10,1	1,6	6,2
Preparate din carne	17,9	22,5	2,3	8,4
Legume proaspete	6,7	9,0	7,6	6,9
Legume conservate	15,1	17,5	11,0	13,2
Fructe proaspete	7,7	21,5	1,1	7,4
Fructe conservate	16,6	21,8	20,3	17,1
Seminţe oleaginoase	0,0	0,3	1,0	0,1
Uleiuri vegetale	6,1	6,2	0,7	4,4
Zahăr brut	0,0	3,3	0,6	1,0
Zahăr rafinat	0,0	82,5	9,9	20,0

Sursa: J. Finger, A. Olechowski: The Uruguay Round. A. Handbook for Multilateral Trade Negotiations, The World Bank, 1988.

Severitatea şi extensiunea cu totul deosebită la care au ajuns **măsurile netarifare de protecţie,** aplicate importurilor de produse agricole, fac ca importul protecţionist al taxelor vamale să poată fi privit ca aproape benign. În fapt, comerţul internaţional cu produse agricole este un sector în care liberul

[1] *Refik Erzan, Guy Karsenty: Products Facing High Tariffs in Major Developed Market-Economy Countries, în „UNCTAD Review", vol. 1, no. 1, 1989, pag. 55.*

schimb şi, implicit, materializarea avantajelor induse de manifestarea nestânjenită a raporturilor internaționale de competitivitate, constituie o rară excepție de la regulă. Obstacole cu caracter netarifar sunt aplicate în prezent pe o scară extrem de largă, după cum rezultă şi din tabelul alăturat.

Tabel nr. 2

Extensiunea barierelor netarifare aplicate la importul țărilor industrializate

Anul	Ponderea liniilor tarifare conținând produse afectate de bariere netarifare -%-		Ponderea valorică a fluxurilor de import vizate de bariere netarifare -%-	
	Produse agricole	Toate produsele (excl. combust.)	Produse agricole	Toate produsele (excl. combust.)
1981	40,4	15,7	35,3	18,7
1983	42,1	16,3	36,6	19,4
1986	42,2	17,6	38,2	19,8
1988	40,3	16,0	36,9	21,4

Sursa: UNCTAD – „Protectionism and Structural Adjustment", 1986-89.

Faptul că produsele agroalimentare fac mult mai frecvent obiectul unor restricții comerciale cu caracter netarifar decât alte produse iese în evidență şi din analiza recurgerii la articolul XIX al GATT (clauza de salvgardare, care autorizează instituirea protecției de urgență) de către părțile contractante ale Acordului General în deceniul 1978-87. În decursul acestui interval, produsele agroalimentare au fost vizate de măsuri protecționiste în mai mult de o treime din cazurile intrate sub incidența articolului XIX deşi, în toată această perioadă, ponderea lor în comerțul mondial a fost de numai 10-12%.

Pe parcursul ultimilor 20 de ani, tendința de accentuare a controlului asupra fluxurilor de import a câştigat în intensitate, pe măsură ce măsurile intervenționiste guvernamentale şi-au extins aria de cuprindere. Utilizând un etalon mai puțin riguros de evaluare a impactului barierelor netarifare la import decât cel utilizat în tabelul de mai sus, estimări recente indică o sporire substanțială, între 1966 şi 1986, a proporției importurilor agroalimentare afectate de bariere netarifare în țările dezvoltate: de la 56%, la 92%. Demne de relevat sunt şi evoluțiile petrecute la nivelul principalilor „actori" al acestui segment al comerțului internaționali: în Piața Comună, ponderea importurilor agricole afectate de obstacole netarifare a crescut în această perioadă de la 61% la 100%, în Japonia - de la 73%, la 79%, iar în SUA - de la 32%, la 74%.[1] Pe fondul comun al unei largi răspândiri a instrumentelor natarifare de protecție persistă deosebiri destul de importante între țările avansate cu privire la măsura în care fiecare dintre ele

[1] *Sam Laird, Alexander Yeats: „Nontariff Barriers of Developed Countries, 1986", în Finance&Development, vol. 26, no. 1, 1989, pag. 13.*

recurge la acest tip de restricții comerciale. Datele cuprinse în tabelul de mai jos sunt edificatoare în această privință, cu precizarea că ele pornesc de la o definire mai strictă a noțiunii de import supus barierelor netarifare.

Tabel nr. 3

Proporția importurilor agricole supuse barierelor netarifare în unele țări avansate

-% -

Țara (gruparea)	1981	1983	1986
SUA	6,2	15,9	18,4
CEE, din care:	...	40,9	...
- Marea Britanie	53,6	...	54,1
- Franța	43,3	...	44,7
- RF Germania	32,7	...	33,3
Japonia	49,6	49,6	49,8
Elveția	...	70,3	...
Suedia	...	23,4	...
Austria	...	41,0	...

Notă: diferențele constatate între țările CEE, deşi acestea urmează o politică comercială comună în materie, se datorează structurii sortimentale şi geografice diferite a importurilor fiecăreia dintre ele.

Surse: Margaret Kelly (ş.a.): Issues and Developments in International Trade Policy, IMF Oocasional Paper no. 63/decembrie 1988. Rapport sur le commerce et le developpement, UNCTAD/TDH/4.

Neuniformitatea profilului protecționismului netarifar agricol se manifestă şi cu privire la categoriile de produse vizate cu precădere, putând fi constatate diferențe sensibile în gradul de restrictivitate al regimului de import aplicat unui produs sau altul. (tabelul nr. 4)

Tabel nr. 4

Extensiunea barierelor netarifare aplicate la importul anumitor categorii de produse agricole, 1986

– ponderea importurilor restricționate în total importuri –

Produsul	CEE („cei 10”)	Elveția	Japonia	SUA
Carne	77,8	97,8	65,7	0,0
Produse lactate	99,7	45,5	73,2	87,8
Cereale	96,9	87,8	32,5	0,0
Legume şi fructe	36,0	44,8	18,3	0,9
Zahăr şi miere	85,8	0,0	84,6	91,9
Furaje	11,9	30,9	13,7	0,3
Semințe oleaginoase	24,8	56,0	4,3	74,0

Sursa: Cletus C. Coughlin, Geoffrey E. Wood: An Introduction to Non-Tariff Barriers to Trade, în „Federal Reserve Bank of Saint Louis”, vol. 71, no. 1, ianuarie/februarie 1989, pag. 36.

Datorită largilor posibilități de intersubstituire în consum a produselor agroalimentare, neuniformitatea amintită este de natură a induce distorsiuni sensibile în compoziția comerțului internațional cu produse agricole, favorizând unii exportatori şi penalizând pe alții. Constatări semnificative pot fi desprinse şi din analiza arsenalului de măsuri prin care se realizează limitarea importurilor agricole.

După cum evidențiază tabelul nr. 5, instrumentele de protecție cel mai larg utilizate sunt **restricțiile cantitative directe**. În cazuri extreme, acestea pot lua forma prohibițiilor la import, situație întâlnită la importul de orez al Japoniei şi la cel de zahăr al Australiei. De regulă însă, restricțiile cantitative iau forma contingentelor de import, aplicate pe scară foarte largă în Japonia: 28 de produse agroalimentare, între care carnea de vită, zahărul, produsele lactate şi citricele. Statele Unite mențin, în baza unei derogări de la GATT obținute în 1955, contingente la importul de lapte, brânzeturi, arahide şi bumbac, iar ulterior au introdus în mod unilateral contingente şi la importul de carne şi zahăr. Dacă în ceea ce priveşte carnea, restrângerea importurilor devine operantă numai în cazul în care ele ating un anumit nivel predeterminat (pe baza unei cantități de referință, ajustate pentru a lua în considerare situația conjuncturală a producției interne)[1], caz întâlnit numai în 4 ani din cei 10 scurşi de la instituirea sistemului restrictiv, contingentarea importurilor de zahăr, cu începere din 1982, a îmbrăcat un caracter extrem de drastic, conducând la reducerea severă a cantităților importate pe piața americană: de la un nivel mediu de 4,3 milioane tone în perioada 1977-80, la numai 0,8 milioane tone în 1987.

Tabel nr. 5

Frecvența aplicării diferitelor tipuri de bariere netarifare în țările industrializate, 1984,

%

Categoria de produse	Contingente tarifare şi taxe vamale sezoniere	Restricții cantitative directe	Restricții prin mecanismul prețurilor	
			Total	din care prelevări variabile
Carne şi animale vii	12,3	41,0	26,0	23,8
Produse lactate	6,9	29,6	28,6	25,6
Legume şi fructe	15,7	18,8	4,9	0,8
Zahăr	0,0	21,7	58,0	58,0
Cereale	1,7	10,9	21,7	21,7
Ceai, cafea, cacao	0,4	4,0	2,5	2,5
TOATE PRODUSELE AGRICOLE	8,2	17,2	11,5	8,2

Sursa: World Development Report 1986, World Bank, Washington DC, pag. 117.

[1] *Gary C.Hufbauer: Trade Protection in the United States. 31 Case Studies, Institute for International Economics, Washington DC, 1986, pag. 323.*

Limitările cantitative directe iau însă, tot mai adesea, forma **restricțiilor „voluntare" la export**, care sunt mai uşor de implementat şi au o serie de avantaje față de rigiditatea formulei contingentelor introduse unilateral. Proliferarea acestui gen de limitări în comerțul internațional agricol se înscrie, de altfel, într-o tendință generalizată la scara întregului comerț mondial, după cum indică şl tabelul nr. 6.

Tabel nr. 6

Extensiunea limitărilor „voluntare" la export practicate de țările avansate, 1986-89

– nr. aranjamente în vigoare –

Țări (grupări) importatoare	Anul	Toate produsele	din care: Produse agricole
CEE	1986	55	16
	1987	68	20
	1989	79	23
SUA	1986	32	-
	1987	48	2
	1989	77	2
Canada	1986	4	1
	1987	6	1
	1989	33	1
Toate țările importatoare	1986	99	20
	1987	137	25
	1989	263	35

Surse: C. Boonekamp, Voluntary Export Restraints, în „Finance & Development", nr. 4/1987; M. Kostecki, Export-Restraint Arrangements and Trafe Liberalization, în „The World Economy", no. 4/1987; M. Kelly, Issues and Developments in International Trade Policy, IMP Occasional Paper no. 63/decembrie 1988; T. Murray, Export Restraints and the Developing Countries, UNCTAD/ITP/27, 1990.

Restricțiile prin intermediul **controlului prețurilor** sunt preferate îndeosebi de țările europene. Ele iau cel mai adesea forma **prelevărilor variabile la import**, care reprezintă taxe egale cu diferența dintre prețul de import al produselor vizate şi prețurile minime stabilite pe plan intern pentru aceleaşi produse. Piața Comună recurge pe o scară cvasigenerală la acest instrument de protecție, care mai este utilizat însă şi de Austria, Elveția şi Suedia. În anumite cazuri, restricții de aceeaşi natură pot fi introduse şi prin intermediul procedurilor pentru impunerea de taxe compensatorii, vizând contracararea efectului subvențiilor utilizate de partenerii externi. Țările avansate evită însă, în general, recursul la asemenea măsuri deoarece, în

materie de subvenții agricole, poziția nici uneia nu este inatacabilă, iar normele GATT sunt mult mai permisive decât în cazul produselor industriale. O excepție de la această regulă face Canada care, în 1987, a impus taxe compensatorii asupra importurilor de carne de vită din Piața Comună şi de porumb din SUA.

În scopuri protecționiste pot fi utilizate uneori şi reglementările fitosanitare, după cum o confirmă recenta prohibire de către Piața Comună a importului de carne americană provenită de la animale tratate cu substanțe hormonale, deşi s-a demonstrat că procedeul este lipsit de nocivitate pentru sănătatea consumatorilor. Necesitatea normelor sanitare şi de calitate este, desigur, indubitabilă în cazul produselor agroalimentare, dar utilizarea lor abuzivă şi de o manieră discriminatorie este de natură să restricționeze în mod nejustificat schimburile. Extensiunea utilizării acestor norme diferă sensibil de la țară la țară, ceea ce pledează pentru ideea că ele nu sunt întotdeauna indispensabile; proporția importurilor agroalimentare supuse unor standarde sanitare era de 95% în Japonia şi 94% în Norvegia, față de numai 60% în Australia şi 55% în Elveția.

Implicațiile utilizării fiecărui tip de bariere netarifare sunt diferite. Restricțiile de forma prelevărilor variabile au avantajul că, procură importante resurse bugetare, dar ele izolează în totalitate producătorii şi consumatorii interni de mişcarea prețurilor internaționale şi, ca atare, tind să „înghețe" volumul şi structura schimburilor, care nu mai pot reacționa la impulsul (stimulativ sau deprimant) al acestor prețuri. Restricțiile cantitative directe se pot dovedi mai costisitoare pentru țara care le aplică, deoarece diferența dintre prețul de import şi cel prevalent pe piața internă nu mai revine statului, ci importatorilor şi exportatorilor angajați în tranzacție. În plus, în cazul în care contingentele sunt defalcate, inerent în mod arbitrar, pe țări exportatoare (cazul importului american de zahăr, între altele) dispare stimulul concurențial între exportatori şi importurile nu vor mai proveni din cele mai competitive surse. Pe plan extern, această situație dezavantajează exportatorii cei mai eficienți şi dinamici, care nu mai au posibilitatea să-şi lărgească debuşeele de export, iar pe plan intern ea atrage după sine un nivel nejustificat de înalt al prețurilor de import, contribuind la înrăutățirea raportului de schimb în comerțul agricol al țării.

O evaluare a impactului politicilor protecționiste promovate de țările avansate la importul produselor agricole poate fi întreprinsă pe baza „**coeficientului nominal al protecției**", rezultat din compararea prețurilor interne cu cele internaționale, plecându-se de la premisa că diferențele constatate se datorează restricțiilor impuse în calea importurilor, care împiedică echilibrarea celor două categorii de prețuri, inevitabilă în cazul în care schimburile internaționale s-ar desfăşura nestânjenit. O atare evaluare comportă însă o serie de imperfecțiuni, între care aceea că ea nu permite evidențierea distinctă a contribuției fiecărei măsuri intervenționiste în parte, iar coeficientul suferă şi influențe exogene, rezultate din fluctuațiile de natură conjuncturală ale prețurilor mondiale şi ale cursurilor valutare.

Tabel nr. 7

Coeficientul nominal al protecției agricole în unele țări avansate

-% ad valorem –

Produse	Perioada	CEE	Japonia	SUA	Canada	Țări AELS
Grâu	1970-72	121	145	...	...	157
	1980-82	30	280	15	15	70
	1986-87	68	904	50	...	...
Orez	1970-72	107	197	...	...	...
	1980-82	40	230	0	0	0
	1986-87	...	780	...	...	...
Zahăr	1970-72	74	68	10	...	137
	1980-82	70	200	40	30	80
	1986-87	200	910	400	...	...
Unt şi lapte praf	1970-72	227	167	50	50	110
	1980-82	411	150	100	95	140
	1986-87	180	175	180	...	...
Carne de vită	1970-72	37	130	...	...	90
	1980-82	104	100	...	...	...
	1986-87	150	220	...	...	150
TOTAL PRODUSE AGROALIMENTARE	1970-72	70	70	...	...	85
	1980-82	56	208	17	16	81

Notă: în grupul „țări AELS” sunt incluse următoarele țări: Austria, Elveția, Finlanda, Norvegia şi Suedia.

Surse: Alexander J. Yeats, Agricultural Protectionism: an analysis of its international effects and options for institutional reform, în „Trade & Development”, no. 3, Winter 1981; World Development Report 1986; Agricultural policies, protectionism and trade, FAO, Rome, 1988.

Tabelul anterior scoate în evidență unul din aspectele cel mai greu de justificat al politicilor naționale de susținere a agriculturii. Într-adevăr, în momentul în care prețurile interne ajung să fie de 3-4 şi chiar 10 ori mai mari decât cele mondiale, se poate spune că limitele absurdului sunt atinse. Chiar acceptând primatul absolut al considerațiilor de ordin social asupra celor de ordin economic, devine evident că trebuie găsite modalitățile de a asigura îndeplinirea acestor priorități fără a impune asemenea costuri pentru societate, în ansamblul ei şi fără a introduce distorsiunile enorme din prezent în desfăşurarea comerțului internațional agricol.

Impactul extern al politicilor agricole naționale

Prin restrângerea artificială a cererii de import pe piețele protejate, ca şi prin majorarea ofertei pe piața internațională ca urmare a masivelor subvenții vărsate la exportul unor țări industrializate (SUA şi CEE, în primul rând), politicile intervenționiste în sectorul agricol promovate de aceste țări exercită un cert **efect comprimant asupra prețurilor internaționale**. Amplitudinea deosebită a acestui efect este pusă în evidență de numeroase studii. Estimări ale FAO pentru perioada 1977-'79 indică posibilitatea ca prețurile mondiale să fi fost cu 7% mai mari, în medie, dacă nivelul protecționismului agricol al țarilor OCDE ar fi fost cu 25% mai mic.[1] Pentru mijlocul anilor '80, se consideră că un nivel al protecției redus la jumătate ar fi rezultat într-o creştere de 11% a prețurilor agricole.[2] Prezumptivele majorări ale prețurilor variază de la un produs la altul în funcție de gradul de intervenție statală existent în fiecare caz în parte. Liberalizarea sectorului agricol în țările OCDE ar antrena o sporire cu 27% a prețurilor produselor lactate şi cu 16% a celor ale cărnii de vită, respectiv cu numai 5% la zahăr şi orez şi 2% la grâu.[3]

Consecințele acestui efect comprimant pentru prețurile internaționale sunt deosebit de complexe şi afectează în egală măsură exportatorii tradiționali, ca şi țările importatoare nete. Pentru exportatori, prețurile mai puțin remuneratorii antrenează pierderi evidente de încasări din exporturi iar, în unele cazuri, ei pot fi dislocați de pe anumite piețe dacă nu sunt în măsură să absoarbă aceste pierderi, rezultate din practicarea unor prețuri deosebit de reduse de către competitorii lor subvenționați.

Pentru multe țări importatoare există o atracție certă de a beneficia de pe urma prețurilor scăzute ale produselor agroalimentare pe piața mondială. Pe un plan mai larg însă, acest aparent avantaj îşi are capcanele sale. Tentația de a promova o politică de prețuri alimentare scăzute descurajează sectorul agricol intern şi privează agricultura națională de stimulentele indispensabile unei ridicări a nivelului productivității. Pe termen lung, o atare situație agravează problema deficitului alimentar al acestor țări şi accentuează dependența față de importuri. Relativa favorizare a populației urbane în comparație cu cea rurală are şi efecte nedorite pe plan macroeconomic întrucât, de regulă, producătorii rurali din țările în curs de dezvoltare manifestă o mai mare propensiune pentru economisire, ceea ce ar încuraja în mai mare măsură formarea surselor naționale de capital, atât de deficitare în multe din aceste țări.

---

[1] *Protectionnisme et ajuatements de structure dans l'agriculture, UNCTAD/TD/B/939, 1983, par. 111.*

[2] *Benard H. Hoekman: Agriculture and the Uruguay Round, în „Journal of World Trade", vol. 23, no. 1/1989, pag. 86.*

[3] *Bruce L. Gardner: International Competition in Agriculture and US Farm Policy, în M. Feldstein (editor), The United States in the World Economy, The University of Chicago Press, 1988, pag. 441.*

Un alt efect, deloc neglijabil, pe care îl au politicile intervenţioniste agricole constă în accentuarea până la exacerbare a **instabilităţii preţurilor internaţionale**. Acest rezultat este oarecum paradoxal dacă se are în vedere că, luată separat, fiecare politică agricolă promovată pe plan naţional îşi propune atingerea unei mai mari certitudini a condiţiilor de piaţă. El este însă tocmai produsul izolării, prin măsuri protecţioniste, a pieţei interne de evoluţiile petrecute pe piaţa internaţională. Impactul destabilizator asupra preţurilor internaţionale este cu atât mai puternic resimţit în perioadele în care pe piaţa internaţională apar dezechilibre accentuate între cerere şi ofertă. În asemenea situaţii, potenţialul de absorbţie al pieţelor protejate nu sporeşte (cum ar fi normal în condiţii de liber schimb) pe măsura reducerii preţurilor internaţionale, astfel încât atingerea echilibrului cerere-ofertă nu se poate realiza decât prin ajustări operate într-un segment relativ îngust al pieţei mondiale şi, de aceea, ajustările respective trebuie să fie mult mai drastice. În mod analog, apariţia unui deficit de ofertă pe piaţa mondială antrenează majorări excesive ale preţurilor internaţionale, deoarece pieţele izolate de efectul sporirii preţurilor (cazul CEE în primul rând) nu îşi vor restrânge cererea de import în consecinţă. La rândul ei, rigiditatea impusă a preţurilor interne în multe ţări avansate le poate determina să „exporte" o mare proporţie a fluctuaţiilor ofertei interne pe piaţa mondială. Cu cât instabilitatea astfel amplificată este mai pronunţată, cu atât sporeşte numărul ţărilor tentate să recurgă la măsuri de natură să le izoleze de evoluţiile necontrolate ale pieţei mondiale, ceea ce, în timp, nu face decât să exacerbeze fluctuaţiile în segmentul tot mai restrâns al pieţei unde prevalează mecanismele pieţei libere.

Un efect aproape axiomatic al măsurilor protecţioniste constă în **frânarea expansiunii schimburilor internaţionale**. Amplitudinea deosebită a acestui efect poate fi sugerată de unele estimări referitoare, între altele, la impactul politicii agricole comunitare, considerată responsabilă pentru comprimarea cu circa 70% a comerţului mondial cu porumb şi secară.[1] Cei mai defavorizaţi de această situaţie sunt exportatorii eficienţi, ai căror potenţial real este mult mai mare decât cantităţile limitate pe care le pot plasa la export în condiţiile în care accesul pe unele din cele mai importante pieţe este împiedicat în mod artificial. Astfel, spre exemplu, se apreciază că exportul de carne al Australiei ar creşte ea 215%, iar cel de produse lactate al Noii Zeelande cu 190%, în cazul liberalizării comerţului mondial în aceste domenii.

La rândul ei, **confruntarea dintre unii mari exportatori pentru obţinerea unor poziţii cât mai bune pe terţe pieţe**, atunci când este purtată prin intermediul unor subvenţii extrem de generoase la export, poate avea consecinţe care depăşesc cadrul delimitat de părţile în „conflict". De pildă, deşi Programul de Stimulare a Exporturilor (EEP) pus în aplicare de SUA era

---

[1] *Julius Rosenblatt (ş.a.): The Common Agricultural Policy of the European Community, IMF Occasional paper no. 62/nov. 1988, Washington DC, pag. 17.*

destinat contracarării subvențiilor oferite la exportul țărilor membre CEE, producătorii australieni de grâu considerau că în perioada 1987-88 acesta le-a produs pierderi ridicându-se la 150-200 milioane dolari, adică echivalentul a circa 7% din valoarea producției lor anuale.[1] Pe un plan mai larg, subvenționarea exporturilor în unele țări determină redimensionări ale volumului producției, în sensul reducerii sale, în țările care produc cu costuri mai scăzute, dar nu pot face față noilor condiții de concurență rezultate din utilizarea subvențiilor. Ca urmare, alocarea resurselor în agricultura mondială este distorsionată, ceea ce se traduce prin pierderi de eficiență la scară mondoeconomică.

Un efect al politicilor comerciale agresive la export şi restrictive la import pe care le practică majoritatea țărilor avansate rezidă şi în **degradarea climatului de desfăşurare a comerțului internațional**, în urma numeroaselor diferende care apar. În perioada 1947-86, spre exemplu, dintr-un total de 228 de cazuri supuse procedurii de reglementare a diferendelor în cadrul GATT, 43% (respectiv, 100 de cazuri) au vizat comerțul cu produse agricole. Cel mai adesea, s-au aflat în poziția de părți acuzate Piața Comună (28 de ori) şi SUA (17 ori), aceasta din urmă apărând însă de 37 de ori şi în postura de reclamantă.[2] Proliferarea acestor litigii prezintă două aspecte preocupante. Pe de-o parte, faptul că – de regulă – ele nu au putut fi soluționate de o manieră satisfăcătoare prin mecanismele GATT, a făcut ca părțile să recurgă la măsuri unilaterale sau să se eschiveze de la îndeplinirea recomandărilor formulate, ceea ce e de natură să submineze credibilitatea instituției ca atare. În al doilea rând, recurgerea la măsuri de retorsiune a cuprins şi restricții impuse în alte domenii ale comerțului internațional, contribuind astfel la „difuziunea" ghemului inextricabil de conflicte de interese specifice politicilor agricole ale țărilor avansate în domenii neafectate inițial de asemenea conflicte.

---

[1] *cf. „The Christian Science Monitor", 5-11 octombrie 1989.*
[2] *John J. Jackson: The World Trading System, MIT Press, 1989, p. 100.*

INSTITUTUL DE ECONOMIE MONDIALĂ

PROTECȚIA MEDIULUI – FACTOR DE IMPORTANȚĂ CRESCÂNDĂ ÎN STRATEGIA COMPETITIVITĂȚII INTERNAȚIONALE

Iolanda DĂDUIANU VASILESCU

„Pour mépriser les portiques et les lambris d'ivoire, (...) il faut d'abord avoir parcouru le monde, contemplé de haut la petitesse de cette terre, souvent recouverte par les eaux, et, là où elle émerge, souvent aride, brûlée ou battue par le froid, puis s'ôtre dit à soi-même: «Voila le territoire minuscule que se disputent tant de peuples par le fer et par le feu...»[1]

Senèque, Questiones naturales

Creşterea importanței măsurilor antipoluante a influențat în mod semnificativ incertitudini existente în domeniul investițiilor energetice, investiții ce au fost puternic influențate la rândul lor în ultimii ani de „volatilitatea" excesivă a prețurilor energiei şi de dobânzile practicate pe piețele financiare. Cele mai vulnerabile investiții datorită amploarei şi orizontului lor, au fost cele din domeniul construirii de centrale energetice.

Ca urmare a accidentelor petrecute la Three Mile Island (1979) şi Cernobîl (1986) şi a recentelor revelații privind disiparea radioactivității din complexele militare nucleare, opoziția publicului față de introducerea centralelor electrice nucleare a crescut. Costurile mari, incumbate de scoaterea acestora din funcțiune ca şi dificultățile presupuse de depozitarea deşeurilor radioactive, au agravat incertitudinile deja existente privind viitorul acestui tip de centrală. Drept rezultat, în câteva țări, centralele nucleare au fost închise, în timp ce în altele s-au anulat proiectele privind construirea de centrale nucleare.

Deoarece contribuția combustibililor fosili la satisfacerea consumului de energie pe plan mondial este foarte mare, acest fapt are implicații deosebite

---

[1] *Pentru a înfrunta porticurile şi lambriurile de fildeş (...) trebuie mai întâi să străbați lumea, să contempli de la înălțime micimea acestui pământ, acoperit de ape şi adesea arid acolo unde ele răzbat, ars de soare şi bătut de frig şi apoi să-ți spui ție însuți: „Iată acest pământ minuscul pe care şi-l dispută atâtea popoare cu armele şi focul. (n. r.).*

din punct de vedere al consecințelor ce pot exista la nivel internațional privind încălzirea climei şi „ploile acide”.

Cercetările au arătat că pentru obținerea aceleiaşi cantități de energie prin combustia gazelor naturale se produce aproximativ 57% din volumul de carbon obținut prin combustia cărbunelui, iar prin combustia țițeiului se produce aproximativ 83% din volumul de carbon obținut prin combustia cărbunelui. Prin urmare, substituirea cărbunelui cu gaze naturale, mai ales în sectorul producător de energie electrică este de dorit, mai ales că pe plan mondial există tehnologii şi rezerve care favorizează o astfel de schimbare.

Specialiştii au arătat că procesul de degradare ecologică la care asistăm este consecința unor activități umane, care pot induce pe termen lung schimbări climatice.

Principala cauză a acestor schimbări climatice o constituie aşa-numitul efect de seră datorat creşterii peste anumite limite a concentrației unor gaze în atmosferă.

Din rândul acestor gaze se remarcă bioxidul de carbon, care se află în concentrația cea mai mare în atmosferă. Bioxidul de carbon este emis în principal în atmosferă ca rezultat al arderii combustibililor fosili (cărbune, țiței şi gaze naturale).

La cantitatea de bioxid de carbon existentă în atmosferă arderea biomasei ca şi procesul de despădurire contribuie în mod semnificativ.

Prezentăm în continuare cu titlu informativ, ponderea pe care o deținea combustia masei lemnoase în unele țări la începutul anilor ’80.

Tabel nr. 1

Ponderea deținută de masa lemnoasă în totalul energiei furnizate de unele țări la începutul anilor ’80

- procente –

Țara	Ponderea lemnului în totalul energiei utilizate
Burkina Faso	96
Nepal	94
Malawi	93
Tanzania	92
Nigeria	82
Sudan	74
Kenya	71
Paraguay	64
Indonezia	50
Costa Rica	33
India	33
RP Chineză	25[x)]
Brazilia	20

[x)] Incluzându-se deşeurile agricole, bălegarul şi manganul.

Sursa: Worldwatch Institute.

Prezentăm în continuare cu titlu informativ estimări privind emisia de bioxid de carbon provenită de la pădurile tropicale.

Tabel nr. 2

Estimări privind emisia de bioxid de carbon provenită de la pădurile tropicale în anul 1980

Țara	Emisia netă de bioxid de carbon (milioane tone)	Ponderea în total (procente)
Brazilia	336	20
Indonezia	192	12
Columbia	123	7
Cote d'Ivoire	101	6
Thailanda	95	6
Laos	85	5
Nigeria	60	4
Filipine	57	3
Burma	51	3
Peru	45	3
Ecuador	40	3
Vietnam	36	2
Zair	35	2
Mexic	33	2
India	33	2
Alte țări	337	20
Total	659	100

Sursa: Economic Impact nr. 4/1988.

În ultima perioadă, tendința de reducere a suprafețelor împădurite, datorită tăierilor, a început să fie compensată de activitatea de reîmpăduriri începută în anii 1930-1950 în țările capitaliste dezvoltate, pe de o parte, iar, pe de altă parte, de utilizarea crescândă în industrie a deşeurilor lemnoase şi a maculaturii. Astfel, în perioada anilor '60, pădurile acopereau circa 1/4 din suprafața totală a uscatului; în anul 1981 acestea reprezentau aproximativ 31% iar în 1986 circa 30%.

În prezent, literatura de specialitate atestă o întindere a terenurilor forestiere de 4.077 milioane hectare din care, peste 65% (circa 2.655 milioane hectare) reprezintă păduri compacte, restul reprezentând suprafața ocupată de arbuşti rari, lipsite de importanță economică.

Prezentăm în continuare cu titlu informativ, evoluția suprafețelor împădurite pe plan mondial.

Tabel nr. 3

Evoluția suprafețelor împădurite pe plan mondial şi pe regiuni

- mii hectare –

	1981	%	1986	%
Suprafața totală din care:	13.390.576	100	13.390.571	100
Suprafața împădurită în	4.128.116	30,8	4.077.702	30,5
- Africa	703.986	5,3	689.042	5,1
- America de Nord	698.469	5,2	684.536	5,1
- Canada	542.500	2,6	352.000	2,6
- SUA	284.464	2,1	265.188	2,0
- America de Sud	927.916	6,9	909.050	6,8
- Brazilia	572.570	4,3	560.420	4,2
- Asia	551.699	4,1	540.210	4,0
- Europa	154.913	1,2	155.597	1,2
- URSS	935.000	7,0	943.000	7,0
- Țări capitaliste dezvoltate	895.439	6,7	886.595	6,6
- Țări în curs de dezvoltare	2.094.113	15,6	2.051.509	15,3
- Țări est-europene	1.138.564	8,5	1.139.598	8,5

Sursa: FAO Yearbook - Production 1987.

Măsurarea compoziției atmosferice indică faptul că în prezent concentrația de bioxid de carbon în atmosferă este de aproximativ 340 Ppm (0,034%). Această cifră reprezintă o majorare de peste 15%, comparativ cu era preindustrială şi de aproape 8% în ultimii douăzeci şi cinci de ani. Se apreciază că, în perioada 1960 – 1985, cantitatea cumulată de carbon, obținută prin arderea combustibililor fosili, se ridică la cifra de 165 miliarde tone din care peste jumătate a fost generată începând cu 1960.

Dintre celelalte gaze a căror prezență în atmosferă contribuie la obținerea „efectului de seră" amintim; clorofluorocarburile, oxizii de azot, cloroformul, metanul şi ozonul.

Cercetări recente arată, că prezența acestor gaze în atmosferă poate conduce la încălzirea climei în aceeaşi măsură ca şi în cazul bioxidului de carbon.

Oamenii de ştiință au fost conştienți de existența efectului de seră încă din secolul trecut. Ei au observat faptul că bioxidul de carbon absoarbe radiațiile infraroşii emise de suprafața pământului, care altfel ar putea să se disipeze în spațiu şi apoi emite o parte din aceste radiații înapoi. Drept rezultat echilibrul dintre radiațiile, care pătrund în atmosferă, provenind de la soare şi cele care sunt emise de pământ se stabileşte la o temperatură înaltă.

La sfârşitul anilor ’60 când a devenit evident faptul că, concentrația de bioxid în atmosferă s-a majorat într-un ritm alarmant, oamenii de ştiință au început să conceapă teorii cantitative capabile să elucideze mecanismul reacțiilor ozonului în atmosferă ca şi cel al încălzirii climei. Modelele elaborate indică o dublare a concentrației atmosferice de bioxid de carbon, de la 300 ppm la începutul secolului, la aproximativ 600 ppm în prezent, care în corelație cu majorarea concentrației altor tipuri de gaze poate produce o majorare a temperaturii pământului până în anul 2030, cuprinsă între 1,5 şi 4,5° C.

În conformitate cu aceste modele majorarea temperaturii urmează să varieze în funcție de regiunea geografică. În emisfera nordică majorarea temperaturii va fi cuprinsă între patru şi şase grade Celsius. În emisfera sudică se apreciază că încălzirea va fi de mai mică amploare.

Protecția mediului înconjurător reprezintă în prezent un factor deosebit de important al competitivității la nivel național sau de firmă, din cel puțin trei puncte de vedere.

În primul rând, produsele realizate trebuie să nu polueze deloc sau să prezinte un grad de poluare cât mai redus, care să satisfacă normele în vigoare sau cele care urmează să intre în vigoare, îndeosebi în țările industrializate până la sfârşitul acestui secol.

În acest sens, apare deosebit de concludentă tendința de majorare a investițiilor în domeniu, care rezultă din datele prezentate în tabelul nr. 4.

De asemenea, trebuie remarcată şi evoluția ascendentă a ponderii pe care o deține acest tip de investiție, în PNB-ul unor țări capitaliste dezvoltate.

Tabel nr. 4

Investițiile industriei pentru protecția mediului înconjurător

Țările	1975	1980	1986
	- în miliarde DM -		
SUA	18,5	24,4	49,6
Japonia	6,4	2,5	5,1
RF Germania	2,5	2,7	7,0
Franța	1,0	1,5	1,9
Olanda	0,2	0,4	0,5
	- în% din PNB -		
SUA	0,49	0,50	0,55
Japonia	0,52	0,13	0,12
RF Germania	0,24	0,18	0,36
Franța	0,12	0,13	0,13
Olanda	0,11	0,14	0,12

Sursa: MEMC nr. 10/1988, p. 72.

O componentă importantă a strategiei la nivel național şi de firmă este aceea de concepere, realizare şi lansare pe piață a unor produse cât mai puțin poluante.

Dezvoltarea pieței internaționale a maşinilor şi utilajelor se va afla într-o măsură sporită sub influența înăspririi cerințelor privind parametrii de protecție a mediului, pe care îi asigură noile utilaje. În cazul anumitor tipuri de maşini şi utilaje, ca de exemplu în cazul tehnicii agricole, acest criteriu va fi unul dintre cele mai importante în ceea ce priveşte opțiunea cumpărătorului. Astfel, de exemplu, deja, în prezent la o cercetare mai atentă pe piața vest-europeană se bucură de mare succes echipamentul costisitor de protecție a solului, pentru tractoarele agricole produse de firmele Goodyear şi Rears. Specific tractoarelor înzestrate cu acest echipament este că, deşi au caracteristici de tracțiune mai reduse, comparativ cu cele clasice, au avantajul că exercită o presiune de 3,5 - 6 ori mai scăzută asupra solului.

Echipamentele de protecție a solului se utilizează într-o măsură crescândă la semănăturile speciale destinate implantării cu precizie a semințelor, firmele din țările capitaliste dezvoltate au elaborat mai multe tipuri constructive de semănător, care asigură desimea dinainte stabilită a însămânțării. Dintre acestea, cele mai perfecționate sunt semănătorile cu aparate care funcționează pe bază de acțiune pneumatică. Semănătorile pneumatice prezintă o serie de avantaje considerabile asupra celor mecanice, întrucât asigură o implantare mai precisă a semințelor, concomitent cu introducerea complexului necesar de îngrăşăminte, ierbicide şi pesticide.

Se apreciază că, în următorii 5-10 ani va căpăta o tot mai largă extindere practica stabilirii unor norme obligatorii, care reglementează importanța principalilor indicatori ai produselor din punct de vedere al protecției mediului. Conform practicii existente, în majoritatea țărilor, cerințele propuse a fi introduse în actele normative devin cunoscute cu 3-10 ani mai devreme de aplicarea lor socială, astfel ca producătorii să aibă posibilitatea ca la elaborarea noilor modele de produse să țină cont de nivelul parametrilor corespunzători şi să formuleze o politică adecvată de cercetare-dezvoltare. Din anul 1983, a devenit cunoscut planul de perspectivă, pentru introducerea normelor obligatorii, care reglementează nivelul de zgomot şi toxicitatea gazelor de eşapament la autovehiculele utilizate în Piața comună vest-europeană. Pentru anul 1985, nivelul zgomotului exterior al noilor autovehicule a fost stabilit la maximum 77 decibeli. În acelaşi an în RF Germania au fost introduse facilități de import pentru achiziționarea da autoturisme prevăzute cu convertizoare catalitice, iar pentru anul 1989 s-a prevăzut ca toate noile autoturisme să fie înzestrate cu aceste dispozitive. Începând cu anul 1989, urmau să fie oferite la vânzare noi modele de autoturisme ce utilizează benzină fără adaosuri de tetraetil şi tetrametil de plumb. Pentru celelalte modele conținutul de plumb în benzină nu trebuie să depăşească 0,15 g/litru. Nivelul admis în ceea ce priveşte conținutul de substanțe nocive pentru toate modelele înregistrate se

stabileşte astfel (în grame, conform reglementărilor Comisiei Pieței Comune vest-europene, pentru un test se are în vedere un parcurs al autovehiculului de 4,053 km, în mediu urban): oxid de carbon 45, particule nearse de combustibil 15, oxizi de azot 6. În RF Germania, Olanda şi Danemarca, toate noile modele de autoturisme trebuie înzestrate cu convertizoare catalitice. Pentru toate autovehiculele înregistrate se aplică norme, care prevăd ca nivelul maxim admis al zgomotului exterior să fie de maximum 77 decibeli.

Din anul 1991, pentru toate autovehiculele înregistrate se vor aplica normele menționate mai sus privind conținutul de substanțe nocive în gazele de eşapament.

În majoritatea cazurilor, normele obligatorii reglementează parametrii privind protecția mediului şi înăspresc nivelurile admisibile. În acelaşi timp, utilizatorii individuali sunt mai puțini interesați, având în vedere creşterea prețului produselor fără o îmbunătățire vizibilă pentru cumpărător a caracteristicilor de utilizare. Intrarea în vigoare a unor astfel de norme conduce la creşterea gradului de complexitate a construcției produselor, la creşterea cheltuielilor de producție pentru realizarea acestora. Astfel, ca urmare a elaborării unor metode de purificare a gazelor de eşapament şi de reducere a zgomotului autovehiculelor, într-o serie de țări au fost adoptate cerințe speciale, riguroase. În felul acesta firmele producătoare de autovehicule au fost obligate să echipeze unele modele de maşini cu convertizoare catalitice şi să adopte soluții speciale de reducere a zgomotului, ceea ce conduce la creşterea prețului autovehiculului. De subliniat că numai echiparea autovehiculelor cu convertizor catalitic conduce la creşterea prețului unui autoturism cu aproape 3.500 franci francezi. Conform calculelor specialiştilor americani numai introducerea în construcția autovehiculelor a modificărilor orientate spre diminuarea gradului de toxicitate a gazelor de eşapament a determinat în perioada 1978-1984 majorarea prețurilor cu amănuntul, pentru autovehiculele de pe piața SUA cu peste 1.000 de dolari.

Pentru reducerea gradului de toxicitate a gazelor de eşapament la motoarele existente, firmele producătoare de autovehicule cheltuiesc sume tot mai mari. Astfel, dacă la începutul anilor ’70 aceste cheltuieli în cadrul firmei General Motors se situau la 120-125 milioane dolari, în anul 1988 se cheltuiau în aceste scopuri circa un miliard dolari/an.

Instalarea la autovehicule a convertizoarelor catalitice pentru purificarea gazelor de eşapament, perfecționarea motoarelor, instalarea unor sisteme de aprindere directă a automobilului au condus deja, în unele țări la rezultate remarcabile. Astfel, de exemplu, conținutul de oxid de carbon în gazele de eşapament ale autovehiculelor produse în 1982 în RF Germania a fost redus în funcție de marca maşinii de 1,7-2 ori, comparativ cu anul 1981. În SUA gradul de toxicitate al gazelor de eşapament la autovehiculele model 1986-1987 s-a redus față de anul 1969, de 11 ori la carbon, de 4 ori la oxidul de carbon şi cu 24% la oxizii de azot.

În felul acesta, în țările capitaliste în ciuda creşterii parcului auto, procesul de înnoire pe seama autovehiculelor noi, echipate cu sisteme tot mai perfecționate de control a gazelor de eşapament, a condus deja la reducerea considerabilă a poluării aerului îndeosebi în marile oraşe, ceea ce reprezintă un rezultat important al progresului tehnic în industria auto.

În al doilea rând, echipamentele utilizate pentru realizarea proceselor de producție trebuie să asigure un grad sporit de protecție. O mențiune specială, în acest sens, trebuie făcută în ceea ce priveşte problema tehnologiilor fără deşeuri şi depozitării deşeurilor în țările capitaliste dezvoltate.

Conform estimărilor şi băncii de date existente la dispoziția RF Germania, volumul anual al deşeurilor în țările membre ale Pieței Comune era în anul 1982 de 2.500 milioane tone, incluzându-se aici o cantitate de 950 milioane tone deşeuri agricole, 300 milioane tone ape de scurgere, 160 milioane tone deşeuri industriale şi 150 milioane tone deşeuri menajere.

În cazul deşeurilor industriale, o mențiune aparte trebuie făcută în ceea ce priveşte deşeurile industriei chimice, care sunt considerate extrem de toxice şi poluante. De remarcat faptul că nu toate deşeurile industriale sunt considerate ca fiind periculoase, ci numai acelea care se încadrează în Directivele 78/319 EEC.

Cercetările au arătat că anual se produce în total, în cadrul țărilor membre ale Pieței Comune, o cantitate de 25 milioane tone de deşeuri periculoase. Se apreciază că aproximativ 60% din volumul total al deşeurilor menajere sunt depozitate, 33% sunt incinerate şi 7% sunt utilizate drept îngrăşământ.

Se presupune de asemenea, că deşeurile industriale sunt reutilizate în diverse moduri în proporție de 60%, iar cele agricole în proporție de 95%. Proporția în care deşeurile periculoase sunt reutilizate este mai puțin cunoscută.

Ținându-se cont de faptul că, majoritatea deşeurilor se depozitează şi că deşeurile industriale sunt tot mai multe ca urmare a dezvoltării activităților industriale, apare de la sine înțeles complexitatea crescândă a problemei.

În tabelele 5 şi 6 sunt prezentate estimări ale cantităților de deşeuri industriale şi deşeuri ale industriei chimice produse în diverse țări ale Pieței Comune, în anul 1985.

Tabel nr. 5

Cantități estimate de deşeuri industriale, produse în țările membre ale Pieței Comune în anul 1985

– milioane tone/an –

Țara	Deşeuri industriale	Deşeuri periculoase
Belgia, din care:	8	1,5
Flandra	5	1
Danemarca	0,8	0,1
RF Germania	52	4,5

Țara	Deşeuri industriale	Deşeuri periculoase
Franța	38	2
Irlanda	1,2	0,075
Italia	35	2-5
Olanda	5,1	1
Anglia	30-40	5

Tabel nr. 6

Cantități estimate de deşeuri produse în industria chimică, în țările membre ale Pieței Comune, în anul 1985

- milioane tone/an –

Țara	Deşeuri industriale	Deşeuri periculoase	Diverse surse
Belgia, din care:	2,8	1,0	0,9
Flandra	2,4	0,9	0,8
Danemarca	...	0,04	0,12
RF Germania	10	3,08	(3,0)
Franța	10	0,5-0,8	1,8
Irlanda	...	0,04	0,08
Italia	3	0,9	1,3
Olanda	1,1	0,5	0,8
Anglia	5-10	2-5	1,6

Sursa: OECD - Environmental Data, Compendium 1985, OECD, Paris.

În ceea ce priveşte problema reutilizării deşeurilor, aceasta este pe lângă o problemă tehnologică dificilă şi o chestiune în primul rând de costuri aferente. Costurile sociale ale acestei operațiuni pot fi considerabil reduse dacă se ține cont de următoarele elemente: economisirea materiei prime, reducerea consumului de energie, crearea de noi locuri de muncă, diminuarea riscurilor generate de poluare. În R F Germania, de exemplu, costul minim incumbat de reciclarea deşeurilor ce conțin plumb este apreciat la aproximativ 10 miliarde DM. Estimări similare sunt apreciate şi în cazul Olandei.

În al treilea rând, activitatea de cercetare ştiințifică şi dezvoltarea pe plan național şi a unei firme trebuie să aibă, ca una din componentele sale esențiale, cercetarea în domeniul protecției mediului înconjurător.

Analiza cheltuielilor principalelor țări capitaliste dezvoltate pentru cercetare-dezvoltare în domeniul protecției mediului evidențiază poziția de lider ocupată de RF Germania. Astfel, în RF Germania ponderea cheltuielilor în aceste scopuri reprezenta în anul 1987, 3,3% din volumul total al cheltuielilor de cercetare-dezvoltare ale statului, comparativ cu 0,5%-1% în Franța, Marea Britanie sau SUA. Chiar Olanda şi Suedia, care în mod obişnuit acordă acestei

probleme o mare atenție, nu au reuşit să depăşească RF Germania la acest indicator.

În ciuda măsurilor de reducere a procentului de creştere a cheltuielilor din bugetul federal, guvernul RF Germania a procedat la majorarea cheltuielilor pentru protecția mediului, creşterea acestora depăşind considerabil majorarea cheltuielilor bugetului federal. În acelaşi timp se apreciază că aproximativ 65% din cheltuielile pentru cercetare în domeniul protecției mediului se efectuează de diverse întreprinderi şi firme, care practică tot mai intens această activitate.

Tabel nr. 7

Cheltuielile de stat pentru activitatea de cercetare-dezvoltare în R F Germania

- milioane DM –

	1985	**1986**	**1987**	**1988**
Total	21.031	21.382	22.352	…
din care pentru protecția mediului (% din total)	3,2	3,2	3,3	3,5
din care cheltuielile guvernului federal	12.701	12.826	13.814	13.730
din care pentru protecția mediului (% din total)	4,6	4,7	4,9	5,1
Cheltuieli ale Uniunii organizațiilor de cercetare ştiințifică pentru protecția mediului înconjurător	586,5	607,2	674,6	701,4
- cercetare fundamentală	228,2	245,9	271,6	283,5
- elaborare de noi tehnologii	174,0	179,8	205,6	196,5
- cercetarea bazinului de ape	56,0	47,6	49,6	45,9
- cercetarea climatului	27,3	31,2	42,7	44,1
- echipamente pentru cercetare	151,0	102,7	105,1	131,2

În ceea ce priveşte caracterul specific al protecției mediului înconjurător în țările în curs de dezvoltare, aceasta subliniază dimensiunea tragică a politicii duse de societățile transnaționale în țările menționate. După cum se ştie, aceste societăți au găsit în țările în curs de dezvoltare un mediu favorabil pentru implantarea acelor tehnologii de producție poluante, care în lipsa unor norme de protecție riguroase devin mai avantajoase din punct de vedere al costurilor, menținându-se competitive într-un domeniu, în care altfel ar fi necesar să facă cheltuieli suplimentare.

De mai multe secole reducerea stocurilor de renaştere biologică a pământului a constituit, de fapt, sursa progresului tehnologic şi al creşterii nivelului de trai al populației globului. Impasul ecologic în care s-a ajuns în prezent ca urmare a exagerării acestei politici de exploatare neraională a resurselor naturale a condus să asistăm la o reconsiderare a problemei şi la luarea unor măsuri capabile (protejarea suprafețelor împădurite existente şi reîmpădurirea pe scară largă a suprafețelor degradate ecologic) să refacă

echilibrul ecologic al pământului, unde aproximativ 40% din suprafață mai este încă acoperită cu păduri.

Această exploatare neraională a pădurilor a avut inițial patru obiective principale: utilizarea lemnului drept resursă energetică, obținerea de mijloace financiare prin exportul excesiv a acestui produs (mijloace necesare procesului de industrializare al țărilor în curs de dezvoltare), construirea de aşezări urbane şi necesitățile în continuă creştere ale agriculturii.

Cercetările efectuate de specialişti au arătat că, în urmă cu 10.000 ani, suprafața împădurită existentă pe planeta noastră era echivalentă cu aproximativ 6,2 miliarde hectare.

Pe măsura trecerii timpului, necesitățile agriculturii, ale industriei de prelucrare a lemnului, păşunile pentru creşterea animalelor şi utilizarea lemnului drept combustibil au redus suprafața împădurită a Pământului, cu circa o treime (la 1,2 miliarde hectare în prezent).

Conform estimărilor FAO în anul 1980, aproximativ 1,2 miliarde locuitori din țările în curs de dezvoltare îşi satisfăceau nevoile energetice numai pe baza sacrificării pădurilor, într-un ritm mai rapid decât cel al reîmpăduririlor. Aproximativ 100 milioane locuitori (jumătate din populația Africii tropicale) nu îşi pot satisface nevoile minime de subzistență fără a defrişa pădurile înconjurătoare. Aceeaşi organizație estimează că până în anul 2000 numărul locuitorilor cărora le va lipsi lemnul sau îl vor supraexploata va atinge cifra da aproximativ 2,4 miliarde, ceea ce reprezintă echivalentul a peste jumătate din populația estimată că va exista atunci în țările în curs de dezvoltare.

Efectele deosebit de nocive ale acestor despăduriri apar mai evidente, în condițiile în care arborii şi solul joacă un rol crucial în realizarea ciclului global al carbonului, a cărui importanță a fost pe deplin sesizată în urma cercetărilor, care au arătat că schimbările climatice pe glob constituie problema cheie a poluării mediului înconjurător în prezent. Vegetația planetei şi solul conțin aproximativ 2.000 miliarde tone carbon, ceea ce reprezintă o cantitate practic triplă față de aceea existentă în atmosferă. În procesul curățării sau culesului (strânsului fructelor) arborilor, carbonul pe care îl conțin ca şi acela aflat în solul înconjurător este oxidat şi se răspândeşte în atmosferă adăugându-se cantității de bioxid de carbon existentă în atmosferă. Acest proces este mai accelerat, dacă arborii sunt arşi mai lent, dacă aceştia putrezesc pe cale naturală.

Începând cu anul 1880, procesul de „curățire” a pădurilor a contribuit cu o cantitate cuprinsă între 90 şi 180 miliarde tone carbon la cantitatea existentă în atmosferă, comparativ cu 150-190 milioane tone provenind din arderea cărbunelui, țițeiului şi gazelor naturale.

În prezent, procesul de exploatare masivă a resurselor forestiere se estimează că adaugă anual în atmosferă o cantitate de carbon cuprinsă între 1,0 şi 2,6 miliarde tone, ceea ce reprezintă un procent cu 20 până la 50% mai mare decât cel obținut prin arderea combustibililor fosili. De remarcat faptul că,

numai aproximativ 100 milioane tone din total provin din regiunile pădurilor situate în zonele temperate şi boreale, restul provenind (rezultând) din pădurile tropicale. Cercetările au arătat că în anul 1980, emisia netă de carbon rezultată din pădurile tropicale reprezenta contribuția pădurilor din America în proporție de 40%, a celor din Asia în proporție de 37% şi a celor din Africa în proporție de 23%. În acelaşi an, 5 țări, respectiv Brazilia, Indonezia, Columbia, Côte d'Ivoire şi Thailanda deținеau cumulat o pondere de 50% din volumul total al emisiei nete de carbon provenite din pădurile tropicale, iar Brazilia deținea practic o cincime.

De remarcat faptul că, în anul 1985 au fost puse bazele Strategiei de Conservare pe plan mondial (World Conservation Strategy) deoarece în anul considerat, pădurea tropicală a suferit un proces de lichidare de pe o suprafață de 11 milioane hectare.

În ceea ce priveşte exploatarea extensivă a resurselor forestiere în scopul expertului, pentru a se obține mijloacele financiare necesare industrializării, aceasta a provocat degradarea masivă a mediului înconjurător având consecințe ecologice incalculabile.

Un exemplu al acestei politici nocive îl constituie exploatarea pădurii tropicale în bazinul Amazonului şi în Africa tropicală, politică prin intermediul căreia se plăteşte modernizarea la costul destabilizării ecologice. Trebuie totuşi menționat faptul că, exploatarea neraională a resurselor forestiere ale țărilor în curs de dezvoltare se datorează numai în proporție de 10% necesităților de export, restul fiind datorat altor cauze şi în primul rând utilizării acestora drept combustibil.

Procesul asiduu de industrializare, pe care țările în curs de dezvoltare, şi-au propus să-l parcurgă începând cu Conferința ce la Lima şi care presupune o majorare a ponderii deținute de aceasta în producția mondială industrială, de la 9% în anul ținerii Conferinței, la 25% în perspectiva anului 2000, a determinat ca țările considerate să ignore eventualele riscuri implicate de acest proces.

Această atitudine explică cum a fost posibil ca profitând de situația creată, monopolurile transnaționale să transfere în țările în curs de dezvoltare, în special instalațiile şi industriile cele mai poluante (industria petrochimică, metalurgică şi chimică), fapt ce a avut consecințe extrem de negative asupra poluării mediului înconjurător. De remarcat făptul că, industriile enumerate fuseseră deja depistate ca având un puternic efect poluant şi considerate ca intolerabile în țările capitaliste dezvoltate.

Prezentăm cu titlu informativ (Tabelul nr. 8) structura exportului de produse chimice al României, comparativ cu cea a unor țări capitaliste dezvoltate, în anul 1986 (raportat la volumul valoric al exporturilor).

Pe de altă parte, țările în curs de dezvoltare, şi-au început programul de industrializare pe baza unor programe proprii de dezvoltare şi pornind de la propriile lor resurse financiare, care fiind restrânse ca volum au făcut să fie

preferate spre achiziționare tehnologiile mai ieftine chiar dacă acestea nu erau considerate perfect „curate” din punct de vedere al poluării.

Procesul rapid de urbanizare, pe care-l suferă populația țărilor în curs de dezvoltare, atrage după sine o dependență sporită față de consumul de energie pe bază lemnoasă. Astfel, locuitorii oraşelor din aceste țări tind să se bazeze în special pe mangal şi nu pe masa lemnoasă ca atare, datorită faptului că acesta se transportă mai uşor. În procesul transformării lemnului în mangal mai mult de jumătate din energia primară a lemnului se pierde. Aceasta înseamnă că practic fiecare locuitor rural care se mută la oraş şi devine astfel locuitor urban, prin schimbarea modului în care utilizează energia (în loc să ardă lemn, arde mangal) consumă în termeni energetici de două ori mai multă energie. Astfel, conform estimărilor Băncii Mondiale până în anul 2000 regiunile urbane ale Africii de Vest îşi vor baza în proporție de 50-70% din consumul lor energetic pe consumul de combustibil lemnos.

De remarcat faptul că, în ultima vreme procesul de industrializare tinde să se identifice cu acela de urbanizare. Acesta este punctul de vedere istoric, din care țările dezvoltate privesc transferul centrului de gravitate al activităților economice din regiunile rurale în centrele urbane şi din agricultură spre industrie.

Un alt obiectiv deosebit de important pe care țările în curs de dezvoltare, cu o productivitate redusă în domeniul agricol (această activitate având o pondere cuprinsă între 70-90% în totalul activităților economice al țărilor respective), au fost nevoite să-l realizeze, a fost acela de creştere substanțială a productivității în domeniul considerat, pentru a se putea satisface în ritmuri cât mai alerte necesitățile de consum ale unei populații în continuă creştere. Pentru realizarea practică a acestui deziderat, soluția propusă a fost aceea privind creşterea substanțială a utilizării îngrăşămintelor chimice, pornindu-se de la faptul că nivelul folosirii acestora în țările în curs de dezvoltare era foarte redus, comparativ cu cel din țările capitaliste dezvoltate unde competitivitatea exportului de produse agroalimentare depinde în prezent extrem de mult de conținutul remanent de pesticide.

În acest sens, trebuie subliniat faptul că implicațiile ecologice negative ale utilizării îngrăşămintelor şi pesticidelor în agricultura țărilor în curs de dezvoltare nu se referă la volumul cantitativ, acesta fiind în continuare redus comparativ cu cel din țările capitaliste dezvoltate, ci la aplicarea echilibrată a îngrăşămintelor şi materiilor organice capabile să îmbunătățească calitatea foarte fragilă a solurilor din țările analizate, soluri mult expuse radiațiilor solare intensive şi eroziunii apelor şi vântului.

Tabelul nr. 8

Structura exportului de produse chimice ale României, comparativ cu cea a unor ţări capitaliste dezvoltate, în anul 1986 (raportat la volumul valoric al exporturilor)

- în % -

Denumirea produsului	România	RFG	Franţa	Italia[x)]	Anglia[x)]	Olanda	Austria	Spania[x)]
Produse anorganice	16,2	6,1	5,0	7,0	4,8	5,4	7,0	9,6
Produse organice	7,5	20,5	18,8	20,2	24,9	27,2	12,6	23,1
Îngrăşăminte	34,7	1,6	1,0	2,4	0,7	4,7	5,2	3,8
Materiale plastice	10,6	22,1	15,2	20,7	12,1	26,8	24,3	15,8
Fire şi fibre sintetice	5,9	5,2	2,6	11,0	3,2	2,3	9,7	6,9
Cauciuc sintetic	3,0	1,1	2,9	1,3	1,6	1,7	0,5	0,5
Articole tehnice din cauciuc	0,5	2,7	2,4	4,5	2,0	1,0	6,1	2,3
Anvelope	7,1	3,2	7,3	5,0	3,0	2,0	7,5	12,1
Coloranţi	0,7	4,0	0,1	2,8	2,4	0,4	-	1,1
Tananţi	-	0,3	0,1	0,3	0,1	0,1	-	0,5
Lacuri şi vopsele	3,2	4,5	2,7	2,3	3,7	3,9	4,1	2,8
Medicamente	4,2	9,0	9,9	9,9	12,9	5,4	13,6	8,6
Uleiuri esenţiale	-	0,5	1,8	0,4	1,3	1,1	0,5	0,7
Parfumuri şi cosmetice	0,4	1,4	7,9	1,5	3,2	0,7	0,9	1,5
Săpunuri şi detergenţi	0,7	2,3	1,5	1,2	2,5	1,8	1,0	2,0
Materiale fotosensibile	-	2,6	2,4	1,8	4,9	3,3	0,9	2,0
Explozivi	0,3	0,2	0,3	0,1	0,4	0,3	0,4	1,3
Antidăunători	0,3	3,0	2,7	1,5	4,5	2,0	0,9	1,0
Materiale radioactive	-	0,8	8,2	0,8	4,1	2,1	0,3	-
Alte produse nespecificate	4,7	8,9	7,2	5,3	7,7	7,8	4,5	4,4
Total	100,0	100,0	100,0	100,0	100,0	100,0	100,0	100,0

[x)] – în 1986.

Sursa: Calculat IEM.

Astfel, producția internă şi importul de pesticide, funigicide şi ierbicide au fost încurajate prin toate mijloacele, ignorându-se aspectele poluării incumbate de utilizarea extensivă a acestora. De remarcat faptul că, uriaşa catastrofă ecologică de la Bhopal (India) s-a întâmplat într-o instalație producătoare de pesticide, importată din SUA. Investigațiile ulterioare au arătat că producerea catastrofei ecologice s-a datorat faptului că, instalația respectivă nu reuşea să asigure controlul tehnologic total al scurgerii de metil-izocianat.

De asemenea, tendința utilizării crescânde a chimizării în agricultura țărilor în curs de dezvoltare a fost accentuată de circumstanțele în care, în anii ’60 a fost începută şi dezvoltată introducerea aşa-numitelor semințe miraculoase, într-un mare număr de țări din Asia de Sud, Africa şi America latină.

Atenția experților şi a publicului a fost reținută cu prioritate de semințele HYV (high yielding varieties) de orez şi grâu.

Pentru a putea profita de pe urma randamentului (potențialului productiv) deosebit de ridicat al acestor semințe a fost absolut necesar să se utilizeze o cantitate sporită de îngrăşăminte şi implicit de pesticide şi ierbicide. S-a ajuns în acest fel, ca prin realizarea unei productivități agricole mai ridicate să fie amenințat ireversibil echilibrul ecologic al regiunilor respective, obținându-se de asemenea şi o creştere îngrijorătoare a numărului de specii de insecte rezistente la pesticide.

Cercetările în domeniu caută în prezent să realizeze în sectorul agricol din aceste țări o îmbinare cât mai armonioasă şi echilibrată (un optim) a metodelor tradiționale de cultivare a pământului, care țin seama de condițiile ecologice ale climatului tropical şi subtropical, cu tehnologiile agricole moderne.

Un alt factor important, în evaluarea consecințelor ecologice grave ale politicii de exploatare a resurselor naturale dusă de țările în curs de dezvoltare, îl constituie pe lângă factorul uman, factorii de mediu. În acest sens trebuie să se țină seama de fragilitatea şi vulnerabilitatea relativ ridicată a mediului înconjurător în regiunile tropicale şi subtropicale, care este cauzată în principal de intensitatea ridicată a radiațiilor solare, tipul de precipitații, calitatea şi structura solului, caracterul vegetației şi topografia, toți aceşti factori constituind la un loc aşa-numitul factor natural de risc.

Trebuie de asemenea, subliniat faptul că şi capacitatea de a suporta (întreține) viața unei suprafețe date poate fi exprimată cifric şi variază foarte mult de la o zonă la alta. Astfel, în zonele semiaride din Africa, în funcție de tipul de activitate economică derulată în aceste părți ale globului, încărcarea maximă a fost estimată la 20 persoane/kmp, şi la 1 animal/1 hectar. Capacitatea de încărcare a zonelor aride, care sunt din punct de vedere ecologic mult mai vulnerabile, este mai scăzută, respectiv 7 persoane/km^2 şi 1 animal/5 hectare.

Ca urmare a celor arătate se constată că există practic două modalități de degradare a solului: una care se referă la extinderea treptată a folosirii neadecvate a solului pentru scopuri agricole, asociată cu un declin al fertilității

sale şi o pierdere a substanțelor nutritive sau o creştere a salinității, iar cealaltă constând în pierderea completă a stratului de la suprafața solului prin eroziunea apelor sau vântului, aceasta putând fi facilitată de un proces de despădurire anterioară sau de practici agricole improprii.

În aceste condiții se poate aprecia că în prezent, în fața omenirii se află trei responsabilități majore şi anume:

- În primul rând, stoparea continuării unui mod de viață pe care cercetările specialiştilor îl consideră nociv pentru existența vieții pe planeta noastră.
- În al doilea rând, se consideră că trebuie să fie adâncit procesul cunoaşterii efectelor pe termen lung a tehnologiilor utilizate în prezent în ceea ce priveşte conservarea echilibrului natural al ecosistemelor.
- În al treilea rând, se apreciază că trebuie luate decizii etice şi estetice privind calitatea vieții, atât pentru populația existentă, cât şi pentru cea viitoare.

Aprecierea finală este evidentă; având în vedere problemele grave şi complexe ridicate în prezent de poluarea mediului înconjurător, țările interesate trebuie să acorde o atenție sporită soluționării optime din acest punct de vedere a oricărei investiții.

INSTITUTUL DE ECONOMIE MONDIALĂ

DIMENSIUNEA SOCIOORGANIZATORICĂ A ÎNTREPRINDERII

Mihaela MIRON

DINAMICA ACTIVITĂȚII ÎNTREPRINDERILOR ÎN ANII '80

La sfârşitul anului 1983, Jean-Marie Callies, şef de departament la Institutul Național de Ştiințe Economice din Franța, făcea un studiu asupra longevității întreprinderilor pe plan mondial în anii '80. El constata că înființarea unor întreprinderi a fost mult contrabalansată de încetarea funcționării altora. Redăm câteva concluzii ale cercetărilor sale:[1]

- dacă pe total numărul întreprinderilor a crescut uşor, pe domenii de activitate situația e diferențiată; în sectorul serviciilor şi, la mare distanță, în sectorul industrial numărul s-a majorat iar în sectorul construcțiilor civile şi în comerț s-a diminuat;
- sectorul serviciilor s-a dezvoltat în special pe seama specializării şi înființării de filiale ale căror activități, erau incluse înainte în întreprinderi din alte sectoare;
- 20% din întreprinderi nu împlinesc un an de activitate, 30% nu împlinesc al doilea, 50% încetează activitatea înainte de a funcționa 5 ani; în general riscul de a nu supraviețui se atenuează cu cât durata de funcționare creşte;
- situația se diferențiază în funcție de mărimea întreprinderii: înainte de al doilea an de funcționare încetează activitatea 20% din companii, comparativ cu 35% în cazul întreprinderilor mici şi mijlocii;
- mortalitatea întreprinderilor comerciale este cea mai înaltă: patru din zece încetează activitatea înainte de a doua aniversare. Situația se ameliorează crescător în sectoarele construcțiilor civile, industriei prelucrătoare şi servicii. În domeniul transporturilor şi telecomunicațiilor mortalitatea e cea mai scăzută;
- întreprinderile create din fonduri deja existente au o longevitate mai mare decât cele nou înființate, a căror activitate e mai riscantă. În prima formulă, antreprenorul beneficiază de experiența şi investițiile

[1] *Économie et statistique, nov. 1988.*

predecesorului şi e relativ mai sigur de viabilitatea întreprinderii sale. Ecartul între longevitatea celor două categorii e diferit pe domenii de activitate. Este mai ridicat în comerț şi mult mai scăzut în servicii;

- curba de supraviețuire a unităților noi în serviciile de reparații, cazare, restaurant, café-bar se situează la un nivel mai ridicat cu 8 şi 10 puncte față de unitățile noi în comerț. Longevitatea medie a unităților noi în domeniul serviciilor respective este de patru ani şi jumătate, adică cu aproape doi ani mai înaltă decât a celor din comerț.

REVOLUȚIA ÎN MARKETING - O PIAȚĂ DE LANSARE A CONCEPȚIEI MODERNE DE CONDUCERE A ÎNTREPRINDERII

După cel de-al doilea război mondial, țările cele mai avansate din punct de vedere industrial au fost confruntate cu fenomenal complex al trecerii de la economia de producție la economia de consum, în care produsele tind să devină abundente şi problema principală este de a le vinde. Creşte tot mai mult nevoia de piețe mai largi şi de instituții specializate în vânzare. Adam Smith sintetiza problema arătând că „singurul scop al oricărei producții este consumul”. Prin urmare, lumea se confruntă cu necesitatea unei noi concepții asupra marketingului. Cel puțin nouă factori concurau la aceasta:

1) Creşterea capacității de producție şi automatizarea producției.

2) Intensificarea concurenței între produsele noi şi între acestea şi cele de proveniență străină.

3) Diversificarea produselor şi abundența lor.

4) Majorarea consumului, concomitent cu scăderea şomajului şi puterea mai mare de cumpărare a cetățeanului.

5) Creşterea educației consumatorului şi a posibilități sale de informare asupra produsului.

6) Creşterea posibilităților consumatorilor de recurgere la credite, care a făcut accesibilă achiziționarea de produse mai scumpe şi chiar căutarea lor.

7) Necesitatea protejării investițiilor care devin tot mai mari şi pe termen tot mai lung.

8) Politicile de management, confruntate cu concurența acerbă de pe piață, solicită un marketing tot mai sofisticat.

9) Nivelul tot mai ridicat de dezvoltare economică atrage după sine necesitatea unei politici solide de marketing la nivelul întreprinderii.

Peter Drucker, unul din cei mai importanți scriitori şi consultanți în probleme de management, atrăgea atenția la timpul său asupra faptului că: „orice întreprindere are două coordonate fundamentale: marketingul şi inovația” (1); dintre acestea, primordial este marketingul, deoarece este „sistemul care circumscrie scopul unei întreprinderi: a crea cumpărătorul.”

Astfel, anticiparea, stimularea şi satisfacerea dorințelor clientului reprezintă actualmente obiectivul oricărei întreprinderi profitabile. Consumatorul se situează în centrul afacerilor. Viziunea clasică asupra managementului, în care primul pas era a produce şi al doilea a vinde, este prin mecanicismul ei, depăşită.

În acest context, concepția asupra conducerii întreprinderii trebuie să implice opțiuni de marketing.

Strategia modernă a conducerii întreprinderii capătă următoarele trăsături fundamentale:

1. Reprezintă un sistem de adaptare la schimbările de ordin economic, social şl politic.

2. Are în vedere cu prioritate perspectiva pe termen lung a producției, promovării, vânzării față de cea pe termen scurt. (O rentabilitate pe termen lung poate adesea implica şi insuccese temporare).

3. Pune accent pe interdependența tuturor elementelor ce formează organizarea întreprinderii. În acest context, se subliniază rolul cooperării, coordonării şi programării acțiunilor.

4. Este orientată spre o continuă cercetare a pieței, în scopul găsirii de posibilități îmbunătățite de vânzare, evitând „provincializarea produsului" (Th. Levitt numea astfel situația în care produsul nu mai e adaptat pieței) (2).

5. Defineşte produsul în termenii utilității lui pentru consumator.

6. Este interesată în primul rând de satisfacerea consumatorului şi vede profitul ca rezultat firesc al vinderii de produse de calitate, la prețuri acceptabile.

În concepția actuală de marketing, întreaga întreprindere este un sistem de marketing, ceea ce înseamnă că marketingul nu reprezintă obiect numai al compartimentului de specialitate (care e un subsistem).

În lucrările de specialitate este tot mai mult acreditată ideea că strategia conducerii întreprinderii este un proces socio-organizatoric, proces prin care resursele limitate ale unui grup sau organizații sunt alocate în concordanță cu obiectivele unui program de lucru (3). Acest proces este „socio-organizatoric" întrucât implică relații între oameni la nivel superior, conform a cinci principii (4):

1. omul este o ființă socio-psihologică;

2. omul este o ființă care acționează conform unui scop;

3. omul ordonează şi ierarhizează obiectivele la care vrea să ajungă;

4. resursele omului sunt limitate şi există posibilitatea folosirii lor conform unei strategii de lucru;

5. omul este o ființă maximizatoare - într-o situație dată el va prefera totdeauna mai mult decât mai puțin.

Redescoperirea importanței primordiale a factorului uman în întreprindere este rezultatul unul proces amplu, al revoluției manageriale care s-a produs la sfârşitul anilor ’70 şi începutul anilor ’80 pe plan mondial.

Bibliografie

(1) Peter Drucker „The Practice of Management", New York, 1954, p. 38.
(2) Th. Levitt „Innovation in Marketing", New Yerk, 1962, p. 60.
(3) Ph. Lorino „Les systèmes socio-économiques - une nouvelle micro-économie?", Revue d'economie industrielle, trim. IV, 1987 şi B. Coriat" „Post-fordisme": quelles perspectives pour l'evolution du raport salarial?" Problèmes Économiques, nr. 2138, august 1989.
(4) G.A. Fâeld, J. Douglas, L.X. Tarpey: „Marketing Management, A Behavioural Systems Approach", Ohio, 1966, p. 27.

DIMENSIUNEA SOCIOORGANIZATORICĂ A ÎNTREPRINDERII

La sfârşitul anilor '70 şi începutul anilor '80 s-a înregistrat în SUA o revoluție managerială. De ce în Statele Unite, e de înțeles. Pe de o parte, aici s-a născut în 1900-1920 conceptul de management şi s-a aplicat în companii ca Dupond de Nemours sau General Motors, concomitent cu introducerea teoriei „organizării ştiințifice a muncii" a inginerului Fr. Taylor. Tot aici au apărut şi metodele aşa-zisului „management ştiințific" (1).

Pe de altă parte, SUA se lovea tot mai acut de concurența japoneză în sectoarele industriale de bază cum ar fi siderurgia, construcția de maşini sau electronica. Concomitent, americanii au înțeles tot mai bine că supremația japoneză nu se baza atât pe avansul tehnologic în producția sau pe salariile inițial mai mici decât în SUA (cum încercau să acrediteze la început), ci pe sistemul special de organizare a muncii. Această constatare a contribuit major la bulversarea concepției de management american, cu efect de propagare în întreaga lume.

„Revoluția managerială" însemna pe scurt o redescoperire a factorului uman în întreprindere: omul ca individ şi omul ca grup social (colectivitate). Ce a determinat practic această revoluționare a concepției de management?

1. O nouă traiectorie a tehnologiei

După a doua jumătate a anilor '70 ia avânt un nou flux de tehnologii, bazate pe utilizarea în producție a electronicii şi informaticii. În acest context, (a) principiile clasice în organizarea muncii şi producției bazate pe taylorism şi fordism sunt depăşite de noi metode (savoir-faire) în organizare, apărute în special sub influența crescândă a noii şcoli japoneze de conducere a producției şi resurselor umane (2) (b) se afirmă tot mai acerb concurența bazată pe diferențierea şi calitatea produsului. Diferențierea în ritm rapid a produselor determină necesitatea flexibilității organizării producției, iar calitatea, la norme

tehnice tot mai riguroase, devine mai mult decât în trecut, un element cheie al competitivității întreprinderii.

Noua traiectorie a tehnologiei permite la rândul ei o integrare a fazelor de producție, concomitent cu o flexibilitate a organizării (3). Aceste două coordonate au consecințe importante asupra exigenței în materie de resurse umane. Centrul de greutate se deplasează de la intensificarea muncii în sensul ei clasic (număr de acțiuni productive pe unitatea de timp) la modelul de muncă axată pe competență şi implicarea muncitorilor.

Mai precis, întreprinderea reprezintă locul a două serii de reorganizări conjugate, unde se naşte noul model de muncă (4). Adică:

- vechea diviziune a muncii (rezultată din taylorism), bazată pe stricta separare concepție/execuție şi împărțirea strictă a sarcinilor e depăşită. Intrarea într-un mediu tot mai tehnologizat şi pe piețe nesigure cere competență, polivalență, muncă în cooperare şi implicarea lucrătorilor. Sistemele de conducere prin comandă şi autoritate pierd, teren;
- totodată, vechea diviziune funcțională (rezultată din taylorism) între cercetare, programare, producție şi comercializare nu mai este justificată. Primatul comercializării asupra producției presupune linii de comunicație informațională orizontală şi transversală între compartimentele întreprinderii.

2. Dimensiunea socio-orgaizatorică a întreprinderii

Progresul tehnologic are un efect relativ destabilizator pentru modelele tradiționale socio-organizatorice. Specializarea sarcinilor, separarea funcțiilor, rigiditatea procedurilor sunt repudiate. Pe primul plan este împinsă conducerea resurselor umane. Sunt prea frecvent în circulație noțiuni precum „capital uman”, „investiție umană”, „investiție imaterială”.

Într-adevăr, ponderea imaterialului în investiții creşte. În Franța, de exemplu, în investiții imaterialul reprezintă cca. 40% din material şi cca. 1/3 din total (material + imaterial). Rentabilitatea întreprinderii nu mai rezultă demult doar din înlocuirea unei maşini vechi cu alta nouă, ci tot mai mult din gradul de stăpânire a calității (măsurată prin costul rebuturilor, retuşurilor, ponderea returnărilor de către clienți sau numărul serviciilor oferite post-vânzare) din scăderea nevoilor de fonduri de rulment, din fluiditatea crescută (dată de scăderea stocurilor prezente şi în curs), din scăderea ciclurilor de fabricație şi de livrare în scopul cuceririi unor cote tot mai mari de piață.

Totodată, practica a dovedit că rentabilitatea muncii şi a capitalului depind fundamental de opțiunile socio-organizatorice care le pun în acțiune. Aceeaşi dotare cu factori de producție va duce la rezultate diferite, în diferite țări, în întreprinderi diferite - conform opțiunilor socio-organizatorice de bază (5).

În acest context, nu se mai poate vorbi de o productivitate a muncii în termeni clasici (ponderea scăzută a costurilor salariale în costurile producției). Termenul productivității muncii se cere „revizuit" în funcție de eficiența sistemelor socio-tehnice, ceea ce trimite la conceptul de productivitate globală (6). Acest termen ar reprezenta în principiu un raport între „valoarea globală a ieşirilor şi valoarea globală a intrărilor", însă în prezent nu este suficient conturat teoretic.

Datorită evoluției tehnologice ce permite automatizarea flexibilă, circulația rapidă a informației, precum şi perfecționării, modelelor sociale prin depăşirea taylorism-fordismului, a gestiunii participative consensuale, se afirmă tot mai mult în ultimul timp pe plan mondial concepția sistemică asupra întreprinderii. Conform acesteia, întreprinderea e tratată ca un întreg organic, unde optimul local poate fi sacrificat optimului global, şi unde totul e automatizat, informatizat şi integrat. Rafinamentul metodelor informatice permite previziunea sofisticată, de exemplu prin abordări multicriteriale sau prin modele de simulare.

Totodată, independent de punctul de vedere la un moment dat, s-a verificat practic faptul că într-o concepție realistă de management omul deține locul central, în calitatea sa de consumator sau de salariat.

Bibliografie

(1) Alfred D. Ghandler Jr: „The visible hand - the managerial revolution in American Business", Harvard University, 1977.

(2) B. Coriat: „L'Atelier et le Chronomètre", Paris, 1982.

(3) Gerwin D. şi Leung T.K. „The Organizational Impacts of FMS: some initial findings", Norway, 1980.

(4) B. Coriat: „Post-fordisme". Nouvelles perspectives pour l'evolution du rapport salarial?; Problemes Economiques, Nr. 2138, 30 august , 1989.

(5) Ph. Lorino: „Les systèmes socio-economiques. Une nouvelle micro-economie?", Revue d'économie industrielle, trim. IV, 1987.

(6) Nicolas Houery: „L'application de la productivité globale des facteurs et de la méthode des comptes de surplus à l'entreprise privée", Paris, 1977.

INSTITUTUL DE CERCETARE A RELAȚIILOR INTERRAMURI ŞI STRUCTURILOR INDUSTRIALE

PROPUNERI DE STATUT PRIVIND CONDUCEREA ORGANIZATORICĂ ŞI FUNCȚIONAREA ÎNTREPRINDERII

Daniel MARGUŞ

I. PRINCIPII GENERALE

La baza conducerii organizării şi funcționarii întreprinderilor stau următoarele principii generale:

1. Libera asociere.
2. Administrarea autonomă a fondurilor.
3. Obligativitatea achitării datoriilor față de stat.
4. Stabilirea directă a relațiilor cu partenerii de afaceri (furnizori, beneficiari, bănci, din țară şi străinătate).
5. Stabilirea profitului şi a tehnologiilor de fabricație.
6. Stabilirea numărului, structurii personalului şi a fondurilor de salarii.

II. OBIECTIVELE ÎNTREPRINDERII

Desfăşurarea activității întreprinderilor are în vedere următoarele obiective generale:

1. Menținerea şi îmbunătățirea poziției pe piață.
2. Acoperirea cheltuielilor din veniturile realizate şi obținerea unui beneficiu (profit) de natură să asigure achitarea obligațiilor față de stat şi dezvoltarea întreprinderii.
3. Asigurarea condițiilor sociale desfăşurării în siguranță a activității muncitorilor.
4. Respectarea cerințelor privind puritatea mediului ecologic.
5. Asigurarea unor salarii personalului muncitor de natură să pună în valoare întreaga capacitate creatoare şi de muncă a acestuia.
6. Utilizarea acelor tehnologii de fabricație ce îmbină optim cerințele tehnice, economice, sociale şi ecologice.

III. TIPURI DE ÎNTREPRINDERI

a) În funcție de forma de proprietate există următoarele tipuri de întreprinderi:

1. Proprietate de stat
2. Proprietate mixtă: - de stat şi socială;

- de stat şi particulară;
- română şi străină:
  • individuală + individuală;
  • de stat + de stat;
  • socială + socială.

3. Proprietate socială sub formă de:
- societate în nume colectiv;
- societate în comandită;
- societate cu răspundere limitată;
- societate anonimă pe acțiuni;
- proprietate cooperatistă.

4. Proprietate individuală.

b) În funcție de ramurile în care îşi desfăşoară activitatea, întreprinderile pot fi:
- industriale;
- agricole;
- de transport;
- comerciale;
- de construcții;
- turistice;
- de prestări servicii;
- etc.

IV. ÎNFIINȚAREA/DESFIINȚAREA REORGANIZAREA ACTIVITĂȚII

Se hotărăşte de către:

a) Guvernul României - pentru întreprinderile proprietate de stat

b) Consiliul acționarilor - pentru întreprinderile proprietate socială.

c) Guvernul României şi Consiliul acționarilor - pentru întreprinderi proprietate mixtă.

d) Proprietar - pentru întreprinderile proprietate individuală constituie prin libera inițiativă.

e) Organele financiare ale statului - pentru întreprinderile falimentare.

V. TIPURI DE COMANDĂ SOCIALĂ

În funcție de categoria de beneficiari posibili ai rezultatelor unei întreprinderi, comanda socială poate fi:

1. De stat - pentru întreprinderile proprietate de stat[1];

- pentru orice altă întreprindere care acceptă această comandă.

2. Particulară - pentru întreprinderile particulare;

---

[1] *Este obligatorie şi prioritară. În limita capacităților disponibile poate accepta şi alte comenzi.*

- pentru orice întreprindere care acceptă comanda de la o întreprindere particulară.

VI. CONTROLUL ASUPRA ACTIVITĂȚII ÎNTREPRINDERILOR

Se poate realiza de către:

1. Organele financiare ale statului.
2. Organele desemnate de Consiliul de administrație al formei ierarhic superioare de asociere.
3. Organele financiare desemnate de Consiliul de administrație al întreprinderii.

VII. ORGANELE DE CONDUCERE

1. Principiu: Conducerea întreprinderii este asigurată de:

- Consiliul de administrație - pentru deciziile strategice.
- Directorii - pentru deciziile tactice şi operative.
- Şefii de compartimente - pentru deciziile operative;

2. Numire:

1. Consiliul de administrație este desemnat de:

a) stat - pentru întreprinderile proprietate de stat;

b) consiliul acționarilor - pentru întreprinderile proprietate socială;

c) proprietar - pentru întreprinderile proprietate individuală constituite prin libera inițiativă.

2. Directorii - desemnați de Consiliul de administrație.
3. Şefii de compartimente - desemnați de director şi supuşi aprobării Consiliului de administrație.

3. Componența Consiliului de administrație

Preşedinte - Directorul general al întreprinderii.

Vicepreşedinți - Directorul adjunct cu probleme economice şi de dezvoltare.
- Liderul sindical.

Membrii: - Directorul comercial.
- Directorul tehnic.
- Contabilul şef.
- Şefii de compartimente de producție şi funcționale mai importante.

4. Atribuții generale ale Consiliului de administrație

1) Pentru întreprinderile proprietate de stat:

- Stabileşte modalitățile de aducere la îndeplinire a hotărârilor guvernamentale, în limitele stabilite prin competențele decizionale descrise în continuare;

2) Pentru întreprinderile proprietate socială:
- Stabileşte modalitățile de aducere la îndeplinire a hotărârilor Consiliului acționarilor.

3) Pentru întreprinderile proprietate mixtă:
- Stabileşte modalitățile de aducere la îndeplinire a hotărârilor comune ale Guvernului şi Consiliului acționarilor.

4) Pentru întreprinderile particulare:
- Stabileşte modalitățile de aducere la îndeplinire a hotărârilor proprietarului

VIII. COMPETENȚE DECIZIONALE GENERALE

Indiferent de forma de proprietate sau ramura în care îşi desfăşoară activitatea, întreprinderile au ca formă de manifestare a autonomiei, următoarele competențe decizionale, grupate în continuare pe funcțiunile întreprinderii:

A. În Funcțiunea „Cercetare-Dezvoltare"

- stabilirea profilului de activitate pe baza studiilor proprii sau efectuate de institute specializate;
- asigurarea documentației tehnico-economice pentru introducerea noilor produse în fabricație - pe baza cercetărilor proprii;
- pe bază de contracte încheiate cu institutele de cercetare ştiințifică de profil;
- adoptarea sau înlocuirea tehnologiilor de fabricație;
- stimularea activităților proprii de invenții şi inovații;
- stabilirea şi dimensionarea fondurilor alocate activității de cercetare-dezvoltare;
- aplicarea studiilor de perfecționare a organizării producției şi a muncii efectuate, pe bază de contract, de propriul personal sau de institute de cercetare specializate.

B. În Funcțiunea de Producție

- stabilirea graficelor de ordonanțare a fabricației în conformitate cu termenele contractuale stabilite cu beneficiarii;
- adoptarea formelor şi metodelor de conducere şi organizare a activității de CTC, în conformitate cu specificul de fabricație;
- asigurarea condițiilor de muncă în conformitate cu normele legate de tehnica securității, protecție şi de igienă a muncii;
- asigurarea respectării normelor legale privind poluarea mediului înconjurător.

C. În Funcțiunea Comercială

a) Desfacerea produselor la intern:
- încheierea contractelor economice;
- alegerea partenerilor de afaceri;
- efectuarea studiilor de marketing, prin specialişti proprii sau prin intermediul unor institute de cercetare specializate;

- stabilirea tipurilor şi modalităţilor de funcţionare a reţelei de „service” şi a celei proprii de desfacere;
- asigurarea transportului mărfurilor cu mijloace proprii sau închiriate.

b) Aprovizionarea tehnico-materială din ţară:

- încheierea contractelor economice;
- alegerea partenerilor de afaceri;
- stabilirea normelor de consum şi de stoc în conformitate cu specificul activităţii;
- asigurarea calitativă şi cantitativă cu materii prime şi materiale, corespunzător cerinţelor fabricaţiei.

c) Import-export:

- încheierea contractelor economice în nume proprii sau prin intermediul întreprinderilor de comerţ exterior specializat;
- alegerea partenerilor de afaceri în numele propriu sau solidar cu întreprinderile de comerţ exterior.

D. În Funcţiunea Financiar Contabilă

- stabilirea Bugetului de Venituri şi Cheltuieli şi a Bilanţului Contabil în conformitate cu normele organelor financiare asigurându-se:

• recuperarea cheltuielilor efectuate;

• achitarea obligaţiilor;

• formarea fondurilor de dezvoltare şi de creştere a gradului de cointeresare, a personalului:

- aplicarea studiilor de creştere a eficienţei utilizării fondurilor, efectuate de proprii specialişti sau pe baze de contract cu institute de cercetare specializate;
- dimensionarea volumului de mijloace circulante necesare;
- asigurarea condiţiilor realizării controlului gestionar de fond şi a controlului financiar preventiv de către specialiştii proprii şi organele financiare ale statului;
- asigură fundamentarea economică a preţurilor şi tarifelor în vederea contractării produselor, lucrărilor şi serviciilor.

E. În Funcţiunea de Personal

- stabilirea necesarului de personal, pe structură, pentru activitatea curentă şi de perspectivă prin studii proprii sau în colaborare cu institute de cercetare specializate;
- asigurarea orientării, pregătirii, selecţionării şi încadrării promovarea şi perfecţionarea personalului în conformitate cu cerinţele curente şi de perspectivă;
- stabilirea normelor de muncă, a formelor şi metodelor moderne de salarizare şi stimulare a creativităţii, corespunzător condiţiilor concrete din fiecare întreprindere.

INSTITUTUL NAȚIONAL
DE
CERCETĂRI ECONOMICE

PROBLEME ECONOMICE
NR. 36-37/1990

- săptămânal de informare economică -

CENTRUL DE INFORMARE
ŞI DOCUMENTARE ECONOMICĂ
BUCUREŞTI

SUMAR

PUNCTE DE VEDERE

INSTITUTUL NAȚIONAL DE CERCETĂRI ECONOMICE

Prof.dr. Klaus MACKSCHEIDT - Ordinea economică de piață în R.F. Germania – Bazele instituționale, instrumentele de impozitare şi expunerea la risc 699

Prof.dr. Klaus MACKSCHEIDT - Securitatea socială în R.F.G. Principii de constituire, finanțare, stadiul discuției privind reforma 713

Prof.dr. Joachim HENTZE - Politica de personal a întreprinderii în procesul adaptării la condițiile economiei de piață 734

INSTITUTUL NAȚIONAL DE CERCETĂRI ECONOMICE

ORDINEA ECONOMICĂ DE PIAȚĂ ÎN R.F. GERMANIA – BAZELE INSTITUȚIONALE, INSTRUMENTELE DE IMPOZITARE ŞI EXPUNEREA LA RISC

Prof. dr. Klaus MACKSCHEIDT
Universitatea din Köln

Există un catalog de probleme, pe care orice ordine economică trebuie să le rezolve, astfel încât resursele mereu limitate să fie folosite în mod eficient. De fapt, calitatea unei ordini economice poate fi apreciată măsurând cât de eficient se utilizează resursele în îndeplinirea acestor sarcini: funcția de conducere, funcția de producție, funcția de limitare a puterii, funcția de distribuire.

1. Funcția de conducere descrie unde şi când se combină şi se utilizează factorii de producție, astfel încât mărfurile dorite, solicitate din partea cererii, să fie disponibile ca ofertă. Cu cât economia este mai bine dotată şi cu cât se adânceşte diviziunea muncii, creşte gradul de specializare al cunoştințelor necesare în producție – aşa-numitul „know how“ tehnic şi economic – cu atât este mai dificilă sarcina de conducere.

Acelaşi lucru este valabil cu cât sunt mai diferențiate dorințele exprimate prin cerere, care trebuie satisfăcute prin producția de mărfuri.

2. S-a constatat, de asemenea, că trebuie să se producă asigurând o utilizare corectă a forțelor de producție, dacă dorim să avem mărfuri. Modul în care se asigură funcționarea optimă a factorilor de producție este a doua sarcină care trebuie rezolvată. Ea se poate realiza prin îndrumare, constrângere, ordin sau stimulare. Stimulentele pot reprezenta motivații extraeconomice, cum sunt prestigiul şi considerația, lauda şi evidențierea sau pot să pornească de la motivația economică de a obține venit, ceea ce se constituie într-un impuls suficient. Toate acestea formează obiectul funcției de conducere.

3. Oamenii care cooperează în cadrul diviziunii muncii în sfera economicului sunt purtători ai unor interese personale, familiale sau specifice unor grupuri. Ei implică dorințele, intențiile, scopurile şi înclinațiile acestora în propria lor acțiune şi decizie economică. În marea diversitate a intereselor

individuale şi de grup, care se confruntă în economie, există uneori o armonie de interese, dar, mult mai frecvent variate conflicte de interese. Asemenea conflicte de interese duc mereu la încercarea de a câştiga o poziție de mare influență, care îi va permite deținătorului de putere, indiferent dacă este vorba de o persoană individuală sau de un grup, să-şi satisfacă propriile interese, în dauna celorlalți parteneri din cadrul economiei.

Pentru ca interesele individuale să poată produce efectele pozitive, pe care tocmai le-am schițat, asupra rezolvării probleme lor economice fundamentale, fără ca ele să fie legate concomitent de putere, devenind astfel un pericol pentru ceilalți, este necesară o **ordine** exterioară circuitului economic care să împiedice dezvoltarea acestei puteri.

4. Funcția de distribuire este strâns legată de funcția de orientare şi conducere, pentru că, de regulă, odată cu producția şi utilizarea corespunzătoare a activității individuale se formează venituri. Problema este aceea că veniturile ce se formează pot fi, şi vor fi inegale. Dacă, şi în ce măsură, inegalitatea veniturilor este binevenită sau acceptată, şi în ce moment şi în ce cazuri redistribuirea este de dorit, sunt probleme ce trebuie lămurite prin ordinea economică. În literatura americană se întâlneşte frecvent contrapunerea dintre funcția de distribuire, pe de o parte, şi cea de orientare şi conducere, pe de altă parte, toate fiind desemnate ca sferă a alocării. Astfel se poate face foarte bine o delimitare între o sferă (alocarea), în care este vorba de principiul economic şi activitatea economică eficientă, şi cealaltă sferă (redistribuirea), în care este vorba despre idealurile de dreptate socială şi interesele generale.

I. Economia de piață orientată social, ca formă a economiei de schimb

1. Economia de piață orientată social, ca tip de ordine economică, nu a fost selectată pe cale programatică, aşa cum se face într-un experiment unde se constată dacă a fost bună alegerea tipului de ordine economică. Opțiunea pentru economia de piață s-a făcut într-o mare măsură în urma unor îndelungate cercetări ştiințifice cu privire la avantajele şi dezavantajele diferitelor tipuri de ordine economică. Au existat, pe de o parte, observații şi experiențe cu forme caracterizate de o exercitare necorespunzătoare a guvernării, şi pe de altă parte, reflecții teoretice care au încurajat pe pionierii din domeniul teoriei ordinii să-şi formuleze propriile concepte teoretice.

Pentru a relata numeroasele experiențe nereuşite în legătură cu conducerea economică, ar trebui să fie umplute multe pagini. Gândirea teoretică şi analiza în domeniul teoriei ordinii şi a politicii ordinii pot fi însă prezentate într-o formă extrem de simplificată, dar care exprimă esența gândirii.

În cadrul dezbaterii teoretice prima întrebare a fost întotdeauna următoarea: prin ce se deosebesc tipurile de ordine? Trebuie să cunoaştem deosebirile caracteristice esențiale pe care să le detaşăm de cele neesențiale,

periferice, să diagnosticăm corect tipurile combinate şi să le ordonăm. S-a constatat că perechile naționale cum sunt „capitalismul opus socialismului“ sau „economie planificată opusă economiei de piață“ nu au fost prea utile din punct de vedere analitic; ele mai mult împiedică demersul, decât să facă lumină. Să dăm un exemplu: noțiunea de „economie planificată“, rezervată pentru tipul de ordine economică din țările est-europene şi URSS, sugerează că acolo, spre deosebire de ordinea economică din țările vest-europene şi SUA, orientată către economia de piață, domină planificarea. Nimic nu poate induce mai mult în eroare, întrucât în economiile de piață se planifică la fel de mult şi probabil mai bine. Deosebirea nu constă în caracteristica „planificare“, ci în precizarea care arată **cine** planifică şi **cum** planifică. Ideea este a Estului ca totul în economie să fie administrat cât mai centralizat şi, prin urmare să fie şi planificat centralizat. În sens opus, ideea Vestului este de a planifica descentralizat, lăsând în grija fiecăruia atenția şi intensitatea. Dacă cineva (fie el conducătorul unei gospodării individuale sau al unei întreprinderi) elaborează planuri minuțioase, făcute cu multă grijă, privind utilizarea resurselor sale economice sau dacă planifică cu delăsare sau cu interes minim, rămâne la libera alegere. Întreprinderi care se află în fața unor viitoare investiții dificile, planifică şi testează uneori timp de câteva luni. Seriozitatea lor în elaborarea unui plan bun nu se deosebeşte probabil cu nimic de cea a unei instituții de planificare din Est. Walter Enchen a denumit tipul de ordine, pe care îl desemnăm în mod curent şi imprecis ca ordine economică „socialistă“ sau de economie „planificată“, **economie cu conducere centralizată**, opunându-i noțiunea de economie a liberalul schimb. Este o economie a liberului schimb, ca denumire, dar are loc coordonarea milioanelor de planuri individuale în cadrul procesului de schimb. Considerăm că cei doi poli extremi opuşi sunt tipuri ideale, ştiind bine că acestea nu pot apărea în formă de realitate. Dar prin exagerări conştiente vor deveni mai clare deosebirile dintre ele şi consecințele asupra ordinei politice.

2. Să vedem cum îndeplineşte un conducător dintr-o economie centralizată sarcinile pe care orice ordine economică trebuie să le rezolve. Pentru el nu este o problemă să preia funcția de conducere şi distribuire. Fiind forța administrației sale (teoretic vorbind), el cunoaşte totul, dispune de orice şi poate orice. Nu există o problemă de limitare a puterii sau de echilibrare a intereselor; este o consecință a faptului că el reprezintă puterea centrală. Şi în plan politic această poziție este o urmare a faptului că există o conducere a unui partid unic, cu o ierarhie rigidă. Ierarhia politică şi economică coexistă, chiar se condiționează. Criticii acestui tip de ierarhie sunt de părere că, dacă se doreşte o planificare centralizată a economiei, atunci trebuie preluat şi sistemul ierarhiei politice. De asemenea, mai înțelegem, cât de important este ca cel care conduce să renunțe la orice egoism, pentru ca atunci când deține puterea să nu-şi acorde privilegii lui şi alor săi, în distribuirea banilor. În legătură cu această problemă trebuie ca umanismul şi altruismul să fie

imperativul cel mai înalt la alegerea conducătorilor. Aici este cea mai mare dificultate. Cum se poate stabili ce face fiecare, devreme ce oamenii sunt atât de diferiți? Cum poate să le trezească spiritul de acțiune?

În economia liberului schimb sarcina antrenării în activitate este cea mai puțin însemnată pentru că fiecare se străduieşte pe măsura posibilităților să-şi realizeze planurile. În acest scop îşi foloseşte cât mai bine puterea de muncă şi resursele sale. Dar cum se rezolvă problema conducerii? Nu se ajunge oare la haos când există milioane de planuri independente, individuale şi descentralizate? Se pare, că da. Dar printr-o ordine a pieței instaurată în mod conştient, ce trebuie protejată împotriva forțelor perturbatoare, putem să obținem din haos o aprovizionare eficientă cu mărfuri şi o dirijare eficientă a resurselor. Este nevoie de piețe cât mai flexibile, ca şi de eficacitatea mecanismului prețurilor. Problemele de productivitate şi de conducere se rezolvă optim printr-o organizare descentralizată, adică forța economiei liberului schimb constă în realizarea celei mai bune alocări a resurselor economiei naționale. Celelalte două sarcini nu sunt la fel de uşor de îndeplinit ca în economia centralizată. În primul rând sarcina de distribuire. Venitul care se formează din procesul schimbului şi din oferta reciprocă de activități între indivizi poate fi în numeroase cazuri departe de ceea ce se imaginează în cadrul consensului social politic ca fiind o distribuire a venitului dreaptă şi umană. Datorită administrației, nu se mai ocupă nimeni de cei care nu pot obține un venit din activitate (cu totul altfel este în economia centralizată, unde sarcina de distribuire îi revine centralei). Orice economie a liberului schimb, în care alături de obiectivul de eficiență trebuie să se mai urmărească şi scopuri umaniste de echitate în distribuire, necesită alături de o ordine perfectă a pieței şi o ordine socială în stare de funcționare. Instituțiile care pot prelua sarcina securității sociale trebuie create în mod special. Economia liberului schimb nu le produce de la sine. Economia condusă centralizat îşi doreşte concentrarea puterii şi prevede decăderea economiei liberului schimb. Cine câştigă puterea economică, pentru a dispune de alții, plasează schimbul cinstit în afara puterii. Monopolurile şi cartelurile duc la o asemenea putere încât trebuie împiedicate. Ele nu duc numai la avantaje nedrepte în distribuire, dar produc şi ineficiență generală şi reduc progresul tuturor. Pe piață sunt permise şi trebuie să existe întreprinderi bune şi puternice, dar trebuie ca realizările lor să fie obținute la concurență. Din activitatea economică trebuia să rezulte venit şi câştig, dar fără putere asupra altora. Mecanismul concurenței în economia liberului schimb este în acelaşi timp un mecanism al limitării puterii, dar idealul politic al societății căruia i se asociază economia liberului schimb, solicită şi limitarea puterii politice: concurența partidelor pentru favoare din partea alegătorilor şi descentralizarea puterii politice.

Economia de piață orientată social este predominant o ordine economică de tipul economiei liberului schimb. Cea mai mare insuficiență în privința sarcinilor economice constă în faptul că ea pune în evidență, în mod deosebit,

sarcina distribuirii. În concepția inițială s-au prevăzut nu numai o redistribuire de stat, ci şi un sistem cuprinzător de „securitate socială“. Acesta din urmă nu este neapărat în mâna statului, ci oferit şi administrat prin propriile instituții. Ideea de a lăsa diferitele sisteme să concureze nu ar fi prea străină, chiar dacă concurența s-a realizat parțial. Tot mai mult este recunoscută şi solicitată asigurarea particulară (prin stimulente de economisire şi facilități de impozitare), ca şi cea aflată în subordinea statului. Aspectele referitoare la securitatea socială nu fac obiectul acestui articol.

3. Economia de piață orientată social într-o tipologie a ordinii economice. Până acum ne-am mişcat mai mult într-o lume a ideilor legate de tipurile ideale de ordine economică. Să privim realitatea şi să analizăm unele tipuri reale, de ordine economică, menținând, desigur, aceeaşi logică de bază.

Figura nr. 1 oferă o vedere de ansamblu explicită.

Figura nr. 1

Tipul ideal II		economie cu conducere centralizată în formă pură, fără nici o activitate economică particulară
TIPURI REALE		
Economia condusă centralizată	6	economie cu conducere centralizată în ansamblul domeniului producției; schimbul de bunuri de consum este posibil şi liberalizat
	5	economie cu conducere centralizată având puține sectoare cu activitate economică particulară în sfera comunală
Economia de piață dirijată	4	economia de piață cu dezvoltarea pieței şi producție dirijată (dirijarea investițiilor, planificare)
	3	economie de piață cu dezvoltarea pieței, producție dirijată şi reglarea prețurilor
Economia liberului schimb	2	economie a liberului schimb cu ordine de piață (intervenție regulată prin orientări, pe principiul concurenței)
	1	economie a liberului schimb cu impozarea şi preluarea sarcinilor publice generale
Tipul ideal I		economie a liberului schimb în formă pură, fără nici o acțiune economică a puterii publice

Unele observații sunt totuşi necesare:

(1) Sfera tipurilor reale este cuprinsă între extremele tipurilor „ideale“: „economia liberului schimb” şi „economia cu conducere centralizată“. Se observă imediat că tipurile ideale sunt utopice. Chiar în cea mai puternic centralizată economie vor exista forme similare schimbului; şi vor fi întotdeauna câteva resurse de care nu dispune planificatorul central, ci o gospodărie personală (chiar dacă e numai o vacă, un porc sau câteva păsări). La fel, este imposibilă o economie a liberului schimb în formă pură, fără un stat care asigură controlul (ar fi cea mai curată anarhie economică – anarhia a fost întotdeauna numai o idee, şi nu o realitate politică). Trebuie să ne fie clar că şi

tipurile reale 1 şi 6 din figura nr. 1 sunt extreme, care ar trebui să apară numai rareori în practică.

(2) Ideea aflată la baza construirii economiei de piață germane este tipul 2, ca model, iar forme ale unei economii de piață dirijată nu intră în circulație decât în cazuri excepționale şi temporare. Politicienii adepți ai intervenționalismului (cei oare susțin intervenția dirijată a statului pe piață) au existat la noi întotdeauna, dar propunerile lor de intervenție au fost mereu bine argumentate; totuşi de multe ori însă n-au reuşit să-i convingă pe oponenții lor liberali, apărători ai economiei de piață. Totuşi cunoaştem o serie de situații în care intervenția statului se justifică. Uneori însă am optat în mod greşit pentru intervenții, ceea ce s-a constatat abia mai târziu, când s-au văzut consecințele. Dar n-am urmat niciodată calea spre o economie de piață dirijată şi nici nu am socotit-o un ideal de atins.

4. Ordinea economică şi ordinea proprietății. Privită la nivel de stat, alegerea unei ordini de proprietate este o decizie social-politică, specială; gândirea politică şi istorică influențează modelele social-economice cel puțin la fel de puternic ca şi cele economice, uneori împingând gândirea economică în planul al doilea; trebuie doar să ne gândim la cunoscuta formulare „proprietatea este hoție“ şi este destul de clar. Din punct de vedere al ordinii politice nu există o asociere oarecare. Într-o economie cu conducere centralizată planificatorul central trebuie să fie proprietar în sensul de a avea dreptul să dispună de toate mijloacele de producție principale. Cine reuşeşte să câştige anumite drepturi de dispoziție particulare, poate să-i deranjeze planurile. Aceasta provoacă contradicții economice. Invers, proprietatea particulară şi mai ales dreptul de a dispune de mijloacele de producție sunt specifice economiei liberului schimb, pentru că altfel un întreprinzător nu poate planifica pe propria răspundere şi cu un risc propriu şi nici nu poate decide.

Figura nr. 2

Sistemul economic			
Ordinea de proprietate	Economie a liberului schimb	Economie de piață dirijată	Economie cu conducere centralizată
Prioritatea: proprietatea particulară	x	Zonă de tranziție	
Proprietate particulară şi publică	Zonă de tranziție	Domeniu al combinațiilor Istorice reale	
Prioritate: proprietate publică	Domeniu al combinațiilor predominant teoretice		xx

Notă: x - Tipul ideal de economie de piață liberă; xx - Tipul ideal de economie cu conducere centralizată.

Cu ajutorul figurii nr. 2 prezentăm combinațiile între ordinea economică şi ordinea de proprietate ce implică contradicții, precum şi combinațiile ce se dovedesc armonioase.

Se observă că sunt posibile anumite compromisuri, în care pot să apară, în combinație, proprietatea particulară şi proprietatea colectivă asupra bunurilor. Figura nr. 2 indică foarte clar că o economie de piață creată consecvent necesită o ordine a proprietății cu o predominanță a proprietății particulare.

II. O economie de piață cu o ordine concurențială şi o ordine socială

1. Ordinea economică

Modul de planificare a producției şi consumului de bunuri personale este descentralizat în economia R.F.G. Bugetele particulare urmăresc susținerea traiului şi modelarea acestuia şi se planifică pe baza cunoştințelor pe care le dețin sau le obțin în procesul schimbului pe piață. Bugetele colective îşi obțin veniturile din perimetrul posesorilor respectivelor bugete particulare prin contribuțiile membrilor care se alătură asociațiilor. Aceşti membri trăiesc făcând cheltuieli din alte surse, urmăresc obiective variate pentru a căror realizare au nevoie de bunuri ce trebuie obținute şi utilizate conform unei dispoziții de plan. Asemenea bugete colective nu au numai diferitele comunități religioase, ci şi cele 17 sindicate reunite în Uniunea Sindicală Germană, precum şi alte sindicate, la care se adaugă cele 382 de uniuni membre ale Confederației Patronilor Germani, cele 204 uniuni membre ale Uniunii Țăranilor Germani etc.

Constituția R.F.G. garantează proprietatea particulară: art. 14 enunță: „Se garantează proprietatea şi dreptul de moştenire"; se mai spune „Proprietatea creează obligații. Întrebuințarea ei trebuie să servească în acelaşi timp bunăstării generale".

Ordinea economică este astfel concepută, încât să funcționeze formarea liberă a prețurilor. Nu există restricții din partea statului în legătură cu prețurile, decât în cazuri de excepție.

Pentru a preîntâmpina efectele negative ale concurenței şi pentru a mijloci şi stimula concurența în domeniul productivității, în R.F.G. au fost date o serie de legi. Între acestea se numără Legea împotriva concurenței neloiale, Legea rabatului etc. Legea împotriva concurenței neloiale prezintă o clauză generală: „Cel care în scopul concurenței face afaceri care contravin bunei-cuviințe, poate fi tras la răspundere pentru neglijență şi daune produse".

Ordinea financiară este de o importanță primordială pentru funcționarea corectă a unei economii de schimb pe piețe. Perturbațiile în domeniul finanțării sunt mult mai sensibile în economiile de piață decât în economiile cu conducere centralizată. În Germania, actuala ordine monetară a fost creată cu ajutorul unei bănci de emisie puternică şi independentă, apărătoare a valorii monetare din 1957. Modul în care are loc procesul de impozitare nu poate fi

explicat în cuvinte puține. Scopul este însă clar: finanțarea trebuie astfel condusă, încât în plan intern să nu apară nici inflație, nici deflație, iar în plan extern să nu amenințe nici cu inflație importată şi nici cu şomaj de import.

În orice ordine economică trebuie să existe o reprezentare clară a formei de drept în virtutea căreia un întreprinzător poate deveni activ în domeniul economic. Posibilitățile de alegere sunt mari şi corespund diverselor necesități, mai precis, ordinea de drept a R.F.G. pune la dispoziție pentru forma de drept a întreprinderilor mai multe structuri formale, dintre care se alege una la constituirea întreprinderii. Pe lângă **întreprinderile personale***,* conduse personal de un singur întreprinzător, există diferite tipuri de societăți personale, societăți publice comerciale, societăți cu comandită, ca şi societăți cu capital (societăți cu răspundere limitată), societăți pe acțiuni. De asemenea, mai există forme de drept, a căror utilizare se limitează la anumite domenii economice, cum sunt cooperativa, asociația de asigurări bazată pe reciprocitate, ca şi corporațiile şi instituțiile dreptului public.

2. Ordinea socială

Privind sistematic, ar trebui să urmeze o analiză similară a ordinii sociale ce însoțeşte ordinea economică. Ar trebui tratată cel puțin problema **protecției angajaților** şi a **protecției sociale**. Ambele vor fi însă prezentate detaliat în referate speciale.

III. Rolul statului în economia de piață

1. Un stat minimal?

La dezbaterile teoretice privind ordinea, s-a arătat că o economie a liberului schimb ar trebui să fie mai degrabă o excepție. Chiar şi reprezentanți vehemenți ai orientării extreme a întregii economii către o economie de piață nu mai ignoră astăzi că statul modern trebuie să fie mai mult decât o autoritate protectoare a concurenței. Această ficțiune, denumită „paznic de noapte”, nu se mai potriveşte realității. Care sunt însă problemele suplimentare pe care le ridică societatea şi cum se formează astfel funcțiile statului?

2. Funcțiile moderne ale statului

Desigur că statul are multe sarcini de îndeplinit şi într-o economie de piață, care îi conferă legitimitate. Aceste sarcini se pot reduce la trei funcții: 1. funcția de alocare; 2. funcția de distribuire; 3. funcția de stabilizare.

Funcția de alocare este de fapt identică cu funcția de conducere şi de producție, pe care le preia în nod normal mecanismul pieței. Există însă bunuri şi servicii pentru care piața nu asigură alocarea. Ca să nu apară goluri, trebuie să intervină statul. În raport cu bunurile particulare ale pieței, vorbim despre bunuri publice ale statului, ca de exemplu: organizarea reprezentanțelor unor

naţiuni (ambasade, consulate, reprezentanţe comerciale şi institute de cultură), măsuri de securitate internă şi externă (apărare, justiţie, poliţie), pregătirea infrastructurii de transport şi apărare a mediului, susţinerea lăcaşurilor de cultură şi a domeniului sănătăţii şi altele.

La funcţia de alocare se include şi intervenţia pe pieţe, dacă acestea nu pot funcţiona perfect din motive evidente şi uşor de identificat. Teoretic, este clar, dar în practică există destule discuţii între economişti, dacă intervenţia este într-adevăr justificată sau nu reprezintă decât o extremă a puterii statului.

Funcţia de distribuire este descrisă sumar, întrucât este suficient de cunoscută. Este în general recunoscut că statul (sau reprezentantul său), trebuie să preia sarcina de a avea grijă de cei nou-veniţi pe piaţă în scopul obţinerii de venit. Aceasta este sarcina de redistribuire unanim cunoscută: problema este ce parte a venitului trebuie redistribuită.

Dacă la cele două funcţii precedente ale statului nu s-au ridicat probleme de principiu, ci doar cele legate de măsura intervenţiei statului, în cazul celei de a treia funcţii, întrebarea este dacă statul ar trebui să fie activ sau nu. Iniţial (în urmă cu 20-30 de ani), economiştii erau foarte convinşi că statul trebuie să asigure stabilitatea de ansamblu a economiei. Astăzi, unii economişti susţin că economiile de piaţă au tendinţa către instabilitate, iar alţii se îndoiesc de capacitatea statului de a putea face ceva împotriva instabilităţii. Pentru a prezenta controversele dintre economişti, ar fi necesar un referat special. Dar, totuşi, domeniul de acţiune al statului este redus.

3. Statul cu orientare socială

În general, cu cât funcţiile statului sunt mai multe şi cu cât mai mulţi bani trebuie cheltuiţi pentru aceasta, cu atât partea statului într-o economie de piaţă este mai mare. Se mai poate adăuga că, cu cât statului i se atribuie mai multe funcţii de redistribuire, cu atât mai mare este partea statului. Se vorbeşte, de regulă, despre statul cu proprietate socială, atunci când cea mai importantă funcţie a statului a devenit cea de redistribuire. R.F.G. este un stat cu orientare socială? Nu ştim prea bine. Serviciile sociale în această ţară sunt foarte mari: dacă analizăm bugetul statului, atunci se observă că totalul cheltuielilor pentru alocare sunt mai mari decât cele pentru redistribuire. În Suedia relaţia este invers, de aceea Suedia este deseori considerată prototip al statului cu orientare socială. Germania nu este prea preocupată de redistribuirea prin bugetele publice, ci prin agenţii asigurărilor sociale (asigurarea rentei, asigurarea sănătăţii, ajutorul de şomaj etc.). Astfel se include o parte din activitatea socială în aceste sisteme de asigurare. Concomitent, aceste asigurări eliberează statul de sarcina redistribuirii, iar statul la rândul său le susţine financiar. Trebuie arătat că, pe ansamblu, Germania nu se află în urma Suediei în ceea ce priveşte serviciile sociale. Principiul este însă de a aşeza înaintea ajutorului general din partea statului autoasigurarea în cadrul colectivelor asigurării sociale.

4. Participația reală şi optimă a statului

4.1. Partea statului la produsul național brut o numim cotă de participație. Înțelegem prin „participația statului“ totalitatea cheltuielilor din bugetul federal, din cele ale landurilor şi ale comunelor (C_{s+vt}), care au reprezentat o pondere de 30,95% din produsul național brut în anul 1989. În acelaşi an ponderea cheltuielilor pentru asigurări sociale în produsul național brut a fost de 17,70%. Dacă considerăm că asigurarea socială este o prelungire a brațului statului, atunci adăugăm şi aceste cheltuieli la cele ale statului. Iar participația statului la produsul național brut devine 46,45%.

Tabelul nr. 1

Indicatori	Anii			
	1985	%	1989	%
Produsul național brut	1844,3	100,0	2260,4	30,95
Participația statului (P_{stat})	604,3	32,76	699,5	30,95
Paticipația asigurărilor sociale (P_{AS})	341,7	18,53	400,0	17,70
P_{stat} + P_{AS}	205,9	49,19	1050,0	46,45

După cum rezultă din tabelul nr. 1, aceste cifre prezintă o anumită oscilație pentru că a variat produsul național brut, pe de o parte, iar pe de altă parte, activitatea statului creşte uneori, alteori se reduce. În medie se folosesc însă circa 40-50% din produsul național total pentru probleme care sunt total sau parțial ale statului. Deci şi economia noastră de piață este puternic influențată de stat. Dacă am lua în considerare numai bugetele publice, ca şi când asigurările sociale ar face parte din sfera particulară, atunci participația statului reprezintă, cu foarte mici variații, o treime din produsul național brut.

4.2. Este greu de spus dacă participația reală a statului coincide cu preferințele cetățenilor pentru bunuri publice. Asupra bunurilor particulare de pe piață cetățenii exercită o influență prin cerere; ei îşi manifestă preferințele, iar ofertanții trebuie să reacționeze la dorințele lor, dacă doresc să se mențină cu succes pe piață. Față de bunurile publice cetățenii nu-şi pot exprima preferințele decât indirect, dar şi le pot exprima prin alegerea partidului care prezintă cel mai bun program privind bunurile publice. Astfel şi politicienii, dacă doresc să aibă succes, trebuie să se orienteze în funcție de dorințele alegătorilor. La dorințele alegătorilor se adaugă, fără îndoială, şi necesitatea de a stabili ce tipuri de bunuri publice ar trebui consolidate sau reduse şi cum ar trebui să fie pe ansamblu raportul dintre bunurile publice şi cele particulare. Astfel vedem că într-o ordine a economiei de piață nivelul participației statului atins la un moment dat nu este o mărime fixă, ci variabilă; şi alegătorii pot obliga statul să-şi reducă din nou cota-parte, dacă ei încep să aprecieze mai mult bunurile particulare în raport cu cele publice. În societățile occidentale

pluripartite (sau cel puțin bipartite), conduse în mod democratic, se poate observa bine acest fenomen. Există deci, un buget optimal, dar pe acesta nu îl stabileşte statul însuşi, ci cetățenii în calitate de alegători.

În afara sferei bunurilor particulare, procesele de adaptare se produc cu o anumită inerție; întrucât birocrația, care administrează oferta bunurilor publice, reacționează mult mai greoi decât întreprinzătorul de pe piață. Această deficiență nu poate fi ascunsă.

IV. Instrumente de conducere într-o ordine a economiei de piață

1. Autoconducerea – instrument de bază

Societatea care a ales piața ca mecanism de coordonare a cererii şi ofertei de mărfuri este eliberată în această privință sub aspect politic şi economic, pentru că în numele colectivității se pregăteşte, se planifică şi se acționează mult mai puțin în mod colectiv. Cel mai mult se lasă pe seama fiecăruia. În orice caz fiecare trebuie să planifice şi să acționeze pentru sine însuşi şi are nevoie în acest scop de date generale credibile. De regulă, individul poate să participe cu atât mai bine la procesele pieței, cu cât el se poate baza mai mult pe stabilitatea acestei organizări. Cel care doreşte să participe cu succes trebuie să respecte regulile. (Şi aici este valabil, ca şi în cazul tuturor jocurilor serioase din lume, faptul că trebuie să stăpânească regulile). Dar şi invers, el poate să ceară ca regulile să fie într-o anumită măsură stabilizate şi să fie respectate în toată lumea.

Întrucât regulile se constituie pe baza afacerilor loiale, toate formele de amenințare, forțare, înşelăciune sau inducerea în eroare perturbă piața şi sunt împotriva ordinii. Pe acestea trebuie să le respecte şi atotputernicul stat, atunci când intră pe piață.

Prin alegerea autoconducerii pe piețe, o societate se poate elibera din punct de vedere politic în planul colectiv, pentru că multe pot fi lăsate pe mâna indivizilor. Totuşi trebuie să vegheze ca acest mecanism al autoconducerii să poată funcționa normal şi să nu fie afectat de forțe contradictorii interne sau externe în procesul său de desfăşurare. Această recunoaştere pare să fie de la sine înțeleasă. Totuşi ea are două consecințe, care nu sunt întotdeauna de la sine înțelese, şi de aceea trebuie să fie scoase în evidență.

(1) Hotărârea de introducere a regulilor economiei de piață ca ordine a economiei într-o țară, va avea mai degrabă caracterul unei statorniciri pe termen lung. Trebuie să subliniem că se obțin prea puține rezultate, dacă se face o probă de o jumătate de an cu piața şi după aceea se renunță din nou. Participanții nu pot stăpâni regulile atât de repede şi probabil nu au nici interesul să le învețe, dacă este vorba numai despre un experiment pe termen limitat. Politica ordinii este mai degrabă o politică pe termen lung; am denumit-o odată politică „liniştită“. În cel mai bun caz nici nu trebuie să discutăm despre ea, pentru că totul decurge, fără zgomot şi fără a atrage atenția, în mod optimal

în cadrul milioanelor de activități individuale zilnice. Şi totuşi bunăstarea noastră creşte zilnic. Dacă este aşa, atunci **liniştea** în politică este justificată. Ceea ce funcționează bine, trebuie lăsat să meargă de la sine.

(2) Dar dacă în domeniul pieței ceva nu este în regulă sau dacă s-ar dori, din alte motive, o intervenție pe piață, atunci intervențiile ar trebui astfel concepute, încât să întărească forțele pieței sau să le perturbe cât mai puțin. În planul politicii ordinii, ar fi înțelept dacă intervențiile s-ar realiza în armonie cu piața. În Germania se urmăreşte parțial acest ideal.

– Astfel, avem de exemplu, o ordine a angajamentelor, care impune statului să se comporte pe piață astfel încât, în calitate de cumpărător, să nu-şi servească propria putere economică (pe care ar avea-o prin cererea sa mare), ci să se mențină în cadrul concurenței.

– O reprezentare a politicienilor economişti liberali a fost întotdeauna aceea că statul trebuie să intervină pe piață numai prin aşa-numitele mijloace specifice pieței.

– Cetățenii doresc de fapt o ofertă bună din partea statului, dar consideră deseori că plata impozitelor necesare aferente este o povară incomodă. O teorie modernă privind impozitarea ne arată cum să menținem sacrificiul generat de impozitarea la nivelul cel mai scăzut posibil.

Într-un cuvânt, toate presupun ca alocarea în cadrul unei economii de piață în stare de funcționare să fie perturbată cât mai puțin posibil. Instrumentele potrivite ale politicii proceselor sunt descrise pe scurt în continuare.

2. Politica proceselor – instrument auxiliar

Fără îndoială, instrumentul cel mai important de conducere a proceselor economice este politica monetară. Pe de o parte, fără bani economia modernă de schimb, cu o puternică diviziune a muncii, nu poate să funcționeze, iar pe de altă parte, banii trebuie să servească economia de schimb într-un mod total neutru. Aceasta sună banal – politica monetară în practică nu este însă deloc uşoară. Chiar Germania este o țară care a avut o experiență deosebit de nefavorabilă în politica monetară. Astfel a existat poate cea mai puternică inflație din lume în perioada 1921-1923, dar şi inflația distrugătoare a național-socialiştilor după anul 1940 – ambele cu dezechilibrarea monedei. Este de înțeles ca, pe fundalul unor asemenea experiențe, după război să se fi ales nu numai o formă economică de un fel deosebit, ci şi o reformă monetară de un fel deosebit, s-a creat banca de emisiune, răspunzătoare de politica monetară, într-un asemenea mod, încât să fie total independentă de politica guvernului. Astfel, nici grupurile de interese foarte puternice (ca sindicatele sau asociațiile patronilor), nici personalități politice conducătoare nu pot – nici chiar prin exprimarea publică a unei păreri – să influențeze politica monetară a băncii de emisiune. Asemenea bănci de emisiune independente există în SUA, Elveția şi

Olanda; în orice caz, independența este o facilitare pentru o bună politică monetară şi nu neapărat o condiție inițială obligatorie.

Politica financiară se poate menține, ca şi politica monetară, pe o poziție de neutralitate în alocare. De asemenea, ea este utilă pentru politica de stabilizare. Politica financiară poate să servească însă în mai multe moduri decât politica monetară la îndeplinirea unor scopuri internaționaliste. Prin politica financiară, se poate duce, de exemplu, politica privind materiile prime în plan regional sau sectorial, politica agrară sau politica comerțului exterior, se poate sprijini politica familiei, politica pregătirii forței de muncă – pe scurt, fantezia politică nu are granițe. Dar dacă nu stabilim nicio limită, atunci ajungem la statul internaționalist, duşman al pieței. Acesta este motivul pentru care formele economiei de piață necesită o politică financiară conformă pieței. Să dăm un exemplu: subvențiile sunt un instrument tipic al politicii financiare. Şi acestea sunt folosite în sprijinul politicii economice sectoriale sau regionale. Se mai pot folosi pentru a stimula anumite întreprinderi bine precizate. Subvențiile sunt în orice caz mult mai uşor de suportat de către piață decât o dirijare a producției prin ordine şi dictate, întrucât subvențiile lasă intact mecanismul pieței. Ele modifică însă raporturile prețurilor, iar mărfurile subvenționate par mai ieftine decât în realitate. Acest fapt are consecințe pentru cererea şi oferta lor. În final, există întotdeauna pierderi de bunăstare pentru societate. Economiştii adepți ai economiei de piață nu pot accepta subvențiile decât atunci când se folosesc temporar şi când acestea determină apariția unor procese ce fac posibilă renunțarea la ele. Astfel se pot accepta subvenții la materii prime, dar se resping subvențiile pentru consum.

V. Secretul necesarului şi sursele de risc

În final, să facem încă o comparație între economiile de piață de tipul economiei liberului schimb şi alte ordini economice, pentru a pune în evidență trăsături caracteristice esențiale ale economiei de piață. Şi analizăm încă o dată funcția de conducere în economie şi cum poate fi ea îndeplinită. Pentru a elabora un plan bun, care reprezintă premisele de realizare a unei producții bune, un conducător dintr-o economie condusă centralizat trebuie să cunoască practic toate informațiile disponibile cu privire la situația capacităților de producție, a progresului tehnic potențial, dar şi despre dinamica cererii. De aceea, în economiile centralizate există un număr mare de puncte de colectare a informațiilor, tot mai numeroase şi de ranguri tot mai înalte, până la nivelul miniştrilor industriei. Fără o birocrație şi o ierarhie a planificării care să supervizeze, nu se obține un plan central bun. Costurile informaționale sunt enorme. Ansamblul datelor economice trebuie transmis la destinatar. Spunem că sistemul este orientat către un destinatar şi necesită o perfecțiune informațională absolută şi cuprinzătoare. Dimpotrivă, piețele îşi trimit informațiile, gratuit în fiecare moment, către toți cei care au nevoie de ele sau

doresc să le utilizeze. Însă fiecare participant la piață prelucrează pe loc atâta informație, câtă are nevoie: poate numai una dintr-un milion de informații transmise; astfel, costul informației rămâne scăzut, iar fiecare decide conform propriului interes. Piața este un sistem orientat către sursa de transmitere. Se transmite permanent, iar cuplarea se face atunci când interesează informațiile din care se preia atât cât este necesar. Şi totuşi se realizează, mereu astfel, funcția de conducere pentru întreaga economie națională.

Să analizăm încă o dată, prin comparație, funcția de producție. Planificatorul central trebuie să fie sigur că în toate pozițiile de producție şi de conducere sunt persoane deosebite şi dispuse să contribuie cu toate forțele la ridicarea bunăstării generale, lăsând la o parte propria bunăstare. Avem nevoie peste tot de oameni buni, care detestă gândul de a înşela statul pentru avantaje personale. În economia de piață ne descurcăm însă şi fără aceşti oameni buni. Nu este dăunător, dacă un întreprinzător este egoist. Dacă egoismul lui duce la o mai mare hărnicie în producție, atunci, prin procesul concurenței, este spre binele tuturor. Condițiile generale pentru procesele de piață trebuie create astfel încât să nu împiedice eforturile producătorilor potențiali ca, prin înnoiri, să reducă costurile sau să producă mărfuri mai bune. Stimulentul este avansul față de cei care rămân în urmă. Rămâne o trăsătură primordială libertatea formării prețurilor. Aceasta înseamnă: trebuie acționat mereu, astfel încât cumpărătorul să accepte oferta de preț numai atunci, când aceasta este în propriul avantaj. Având asemenea premise, piețele sunt instituțiile cele mai apolitice într-un echilibru de interese dintre producători şi consumatori, care s-au putut grupa şi dezvolta în societăți.

Singurul risc la care este supusă economia de piață, este formarea puterii: puterea economică prin monopoluri şi concerne şi puterea politică, care nu recunoaşte valoarea pieței sau care urmăreşte propriile interese şi împiedică concurența, în avantajul său. Protecția celor slabi în societate se poate asigura într-o economie de piață, dacă ea se constituie într-o economie de piață cu orientare socială. Dar față de cei puternici din societate ea însăşi este lipsită de protecție; lucru ce nu trebuie uitat.

SECURITATEA SOCIALĂ ÎN R.F.G. PRINCIPII DE CONSTITUIRE, FINANȚARE, STADIUL DISCUȚIEI PRIVIND REFORMA

Prof. dr. K. MACKSCHEIDT
Universitatea din Köln

I. Originea şi obiectivele securității sociale. Ideea de „Economia de piață orientată social"

Formele securității sociale existente astăzi în R.F.G. sunt realizări care ancorează orice societate care se dovedeşte nu numai **eficientă** din punct de vedere economic, ci care se vrea şi orientată **social-uman**. Făurirea unei asemenea securități sociale se poate motiva cu mai multe argumente. De exemplu, ideea filosofiei de stat potrivit căreia un individ este dispus la încheierea unui contract social într-o societate de înalte performanțe numai atunci când, la rându-i, această societate conferă suficientă protecție şi celor care pot, nu poate da societății decât foarte puțin. În al doilea rând, s-ar putea spune, într-un mod mai degrabă pragmatic, că făurirea sistemului de securitate socială în Germania îşi are originea în dorința de redistribuire socială. Prin institutele sale specifice, prin securitatea socială se realizează într-o măsură considerabilă redistribuirea veniturilor. Şi într-adevăr, o bună parte din statul social se regăseşte prin instituțiile securității sociale. În cadrul analizei privind sistemul securității sociale, vom face deosebirea între bugetul de stat şi bugetul securității. Principalul motiv pentru existența securității sociale în Germania este însă, fără îndoială, un al treilea: ideea de ordine politică în economia de piață orientată social. Esența acestei noțiuni este bine redată de cuvintele lui Paul Hensel: „Într-o societate liberă, oamenii trebuie să acționeze liber pentru a-şi structura în mod independent viața. Dreptul la libertate economică eliberează energii noi, interstatal folositoare dezvoltării economice. În manifestarea liberă a intereselor individuale există însă şi o tendință spre antisocial, care poate deveni periculoasă pentru existența unei societăți libere; manifestarea ei poate fi diminuată şi frânată prin ordinea economică".

Economia de piață necesită **o ordine a pieței** şi **o ordine socială**. Prezența ambelor a dus la ideea de economie de piață orientată social. Este important chiar de la început să se facă precizarea că în Germania această idee are o tradiție în câmp spiritual. Particularitatea ideii specifice de ordine în „economia de piață orientată social" constă, contrar părerii vehiculate în cadrul națiunii, în faptul că bazele ei nu s-au născut din programele partidelor, ci ca rezultat al unor eforturi susținute, de-a lungul anilor pe tărâm ştiințific. În acest

context pentru a cita studiile lui Ludwig Erhard, Walter Eucken, Wilhelm Pöpke, Alexander Rüstow şi Alfred Küller-Armack. După constituirea R.F.G. sistemul securității sociale a fost treptat restructurat.

II. Principalele trăsături ale securității sociale

Vom încerca reliefarea câtorva trăsături ale sistemului german de securitate socială.

1) El este un sistem care are ca obiectiv politic oferirea unei multitudini de servicii sociale în diferite domenii.

În tabelul nr. 1 (a şi b) se prezintă sfera de cuprindere şi volumul prestațiilor de securitate socială.

Tabelul nr. 1a

Prestații de securitate socială, după funcția lor

- milioane DM-

	1984	**1988**	**1989**	**1990**
Bugetul securității sociale	558266	662071	678465	703058
Căsnicie şi familie	70942	85542	89193	90202
Copii, tineri	37274	51465	53656	56441
Divorțuri	30197	30569	31919	30008
Maternitate	3471	3508	3618	3753
Sănătate	183005	222489	223102	232797
Prevenire	10133	13634	15410	16055
Boală	129843	160692	157820	164272
Accidente de muncă, boli profesionale	13472	15540	15713	16248
Invaliditate	29556	32624	34159	36222
Ocuparea	44185	55812	55413	59264
Formarea profesională	8413	11846	11704	13449
Mobilitate	5414	8665	9361	12510
Şomaj	30358	35301	34348	33305
Bătrâni şi urmaşi	219955	261688	272722	284168
Bătrâni	208509	249042	260683	271680
Urmaşi	11446	12646	12039	12489
Alte funcții	40180	36539	38035	36626
Consecințe ale unor evenimente politice	6533	4474	4489	4645
Locuințe	11471	12517	11996	12758
Economisire-acumulări	17996	16757	17638	16130
Ajutoare de viață, generale	4180	2818	3913	3093

Tabelul nr. 1b

Pondere în produsul social brut

–%–

	1984	1988	1989	1990
Bugetul securităţi sociale	31,54	31,20	30,02	29,40
Căsnicie şi familie	4,01	4,03	3,95	3,77
Copii, tineri	2,11	2,45	2,37	2,36
Divorţaţi	1,71	1,44	1,41	1,25
Maternitate	0,20	0,17	0,16	0,16
Sănătate	10,34	10,49	9,87	9,73
Prevenire	0,57	0,64	0,68	0,67
Boală	7,34	7,57	6,98	6,87
Accidente de muncă, boli profesionale	0,76	0,73	0,70	0,68
Invaliditate	1,67	1,54	1,51	1,51
Ocupare	2,50	2,63	2,45	2,48
Formare profesională	0,48	0,56	0,52	0,56
Mobilitate	0,31	0,41	0,41	0,52
Şomaj	1,72	1,66	1,52	1,39
Bătrâni şi urmaşi	12,43	12,33	12,07	11,88
Bătrâni	11,78	11,74	11,53	11,36
Urmaşi	0,65	0,60	0,53	0,52
Alte funcţii	2,27	1,72	1,68	1,53
Consecinţe ale unor evenimente politice	0,37	0,21	0,20	0,19
Locuire	0,65	0,59	0,53	0,53
Economisire-acumulări	1,02	0,79	0,78	0,67
Ajutoare de viaţă, generale	0,24	0,13	0,17	0,13

Ponderea principală în bugetul de acţiuni sociale o deţin domeniile „sănătate“ şi „Bătrâni şi urmaşi“. Mai elocvente decât valorile absolute sunt comparaţiile între ponderile serviciilor sociale şi produsul social brut. În 1990, bugetul securităţii sociale reprezintă 29,4%. Pe primul loc se află protecţia bătrânilor cu 11,8%, pe locul II cu 9,73% ocrotirea sănătăţii, iar pe locul III serviciile privind familia şi căsnicia.

Pentru a ne forma o imagine mai bună asupra celorlalte prestări din bugetul securităţii sociale, prezentăm în tabelul nr. 2 următoarele ponderi:

Tabelul nr. 2

Bugetul securității sociale, pe funcții

- pondere, în% -

	1984	1988	1989	1990
Familia şi căsnicia	12,7	12,9	13,1	12,8
Sănătate	32,8	33,6	32,9	33,1
Ocupare	7,9	8,4	8,2	8,4
Bătrâni şi urmaşi	39,4	39,5	40,2	40,4
Consecințe ale evenimentelor politice	1,2	0,7	0,7	0,7
Locuire	2,1	1,9	1,8	1,8
Economisire-acumulări	3,2	2,5	2,6	2,3
Ajutoare de viață, generale	0,7	0,4	0,6	0,4

Din acest tabel se poate constata ponderea fiecărei categorii de prestații în bugetul total al securității sociale. Se vede foarte clar că mai mult de 2/3 din volumul tuturor prestațiilor este alocat pentru sănătate şi protecția socială a bătrânilor. O mică parte (3,6% în 1980 şi 2,3% în 1990, deci în scădere) o reprezintă acumulările care au menirea să sprijine independența persoanelor şi nerecurgerea la serviciile sociale.

La instituțiile prin care se asigură diferitele servicii sociale şi la mijloacele de finanțare ne vom referi ulterior.

2) Sistemul analizat are o veche tradiție. Unele ramuri există de mai bine de 100 de ani. Pentru mulți cetățeni şi politicieni din țara noastră, această tradiție este valoroasă, reforma trebuind să opereze numai corecturi de sistem. Modificarea radicală a fiecărui sistem în parte este de aceea contestată. Alții scot în evidență neputința sistemelor de a rezolva problemele viitorului şi propun măsuri radicale de transformare a acestora. Discuția devine foarte aprigă când problema se localizează la protecția bătrânilor. Există părerea unanim acceptată că în viitor sistemul protecției sociale a bătrânilor va fi confruntat cu probleme deosebite care fac necesară o adecvare a măsurilor de reformă acestor noi condiții. Cauza acestor evoluții rezidă în evoluția demografică a R.F.G., respectiv în modificarea structurii pe vârste a populației. Se discută tot mai mult de agravarea acestei situații prin practicarea în continuare a sistemului actual de asigurare a pensiilor, ceea ce ar impune o modificare a actualei practici. Se poate constata că, deşi sistemul este vechi şi considerat valoros, el nu este scutit de critici acerbe.

3) Nu este suficientă numai descrierea sistemului securității sociale sau numai precizarea unor direcții de dezvoltare. Pentru o caracterizare completă este necesar să menționăm că securitatea socială este un element important în confirmarea ordinii politice a economiei de piață orientată social. Aşa cum în economia de piață trebuie să domine efortul individual, într-o accepțiune largă,

în sistemul social se cere o completare a pieței cu asigurări colective pentru fiecare individ. Caracteristic este faptul că statul se implică (în primul rând, pe plan financiar) la perfecționarea sistemului. Pe de altă parte însă, unele elemente ale securității sociale nu sunt disponibile pentru toți.

Experiența arată că nu tuturor categoriilor de servicii li se acordă aceeaşi importanță, unele adaptându-se evoluției nevoilor. Construcția de locuințe constituie un bun exemplu în acest sens. Datorită distrugerilor foarte mari din timpul războiului, la sfârşitul acestuia, deci la începutul reconstrucției, în R.F.G. exista numai jumătate din fondul locativ existent la începutul războiului. Prin reduceri de impozite şi subvenții statul a impulsionat construcția de locuințe. Aceste măsuri nu au dus însă numai la o creştere a ofertei, ci ele urmăreau şi un alt obiectiv: garantarea dreptului la chirii reduse pentru chiriaşii îndreptățiți la facilități sociale. Aceasta a fost o sarcină a construcției de locuințe cu scop social, apreciată încă şi în prezent de populație.

La începutul anilor ’80, oferta de locuințe a corespuns cererii, statul retrăgându-se din participarea stimulării, a construcției de locuințe în scop social. Dar şi în prezent există ajutoare pentru chiriaşii cu posibilități financiare modeste, materializate în transferuri directe către gospodăriile respective. Acest nou instrument – denumit „ajutor pentru locuire“ s-a extins foarte mult. Se urmăreşte ca în viitor această modalitate să înlocuiască complet construcția de locuințe în scop social. Acesta este un exemplu convingător pentru dinamica şi transformările din sistemul de securitate socială, dar ea nu trebuie nicidecum interpretată în cadrul politicii sociale ca un drept odată obținut care nu mai poate fi retractat. Obiectivul urmărit rămâne, se modifică însă numai modalitatea de atingere a acestuia, în funcție de modificarea structurii nevoilor.

Un alt exemplu pentru această dinamică este faptul că anii ’90 se vor caracteriza printr-o creştere a cererii de locuințe, ceea ce reclamă o sporire a ofertei, de care sunt răspunzători mai mulți factori.

4) O altă caracteristică a sistemului de securitate socială este larga sa **diversitate instituțională**, elasticitatea şi întrepătrunderea. Parțial, aceasta are cauze istorice, sistemele constituindu-se în mod independent pe parcursul timpului, conservându-şi autonomia. Ea poate fi interpretată însă şi ca o sistematică consecvență. Să privim în continuare bugetul securității sociale prin prisma structurilor instituționale (tabelul nr. 3).

Poziția „sistemului general“ cuprinde asigurarea pensiilor şi asigurărilor de boală, care au ponderea cea mai mare. Chiar şi numai aceste două sisteme se deosebesc între ele. Asigurările pentru pensii au o administrație proprie, cu organizații separate pentru funcționari şi muncitori, iar ultima are structuri proprii.

Aceasta nu înseamnă că autoritățile acestor asigurări se află în concurență; ele se comportă egal, ducând la îndeplinire atribuțiile care le-au fost repartizate prin legi, decrete şi regulamente. Ar fi însă interesant de aflat

prin ce se mai deosebesc acestea de o direcție din Ministerul pentru Probleme Sociale.

O altă poziție „Sistemul de protecție a drepturilor funcționarilor“ nu cunoaşte această formă de organizare cu caracter semistatal descrisă anterior. Pensiile se plătesc pentru personalul ministerelor identic cu cele pentru restul salariaților. Aici totul rămâne în mâna statului. Există însă şi invers, servicii care aparțin în întregime sferei private. Acesta este cazul indemnizațiilor evidențiate la poziția „Prestații ale patronilor în favoarea salariaților“. Întreprinderile private acordă aceste indemnizații potrivit reglementărilor legale şi le derulează ca pe orice altă plată. Ele nu au pentru aceasta o casierie specială şi nu au înființat o organizație proprie. În mod normal, aceasta o face biroul „Salarii“.

Privită sub aspect instituțional, există o gamă largă de posibilități pentru înființarea organizațiilor. Există categorii de prestații administrate numai de stat, prin diferitele ministere. Există organizații cu caracter semistatal (Parafisci) cu o administrație proprie şi competențe speciale. Aici ar fi de precizat dacă aceste administrații reprezintă şi apără într-adevăr interesele colective pe care le reprezintă, şi mai există sisteme care nu cunosc nici o administrație statală, nici semistatală, ci serviciile sunt furnizate de întreprinderi private. Chiar pentru cineva implicat în problemă, este dificil să-şi formeze o imagine completă.

5) O ultimă specificitate constă în faptul că sistemele se deosebesc nu numai din punctul de vedere al gamei de prestații, ci şi din punct de vedere al finanțării. În linii mari, se poate spune că sistemele de stat se finanțează din încasări publice, în principal impozite şi ocazional din credite publice. Instituțiile cu caracter semistatal se finanțează din contribuțiile proprii ale membrilor lor. Prestațiile ce sunt furnizate de întreprinderile private au la bază profitul acestora.

Tabelul nr. 3

Volumul valoric al prestațiilor instituțiilor de asigurări

	1984	**1986**	**1989**	**1990**	**1984**	**1986**	**1989**	**1990**
ÎN MILIOANE DM					*% Pondere în produsul social brut*			
Bugetul securității sociale	558266	662071	678465	703058	31,54	31,20	30,02	29,40
Sistemul general	343453	407066	412625	433616	19,41	19,19	18,25	18,13
Asigurările de pensii	171374	194893	204937	216500	9,68	9,19	9,07	9,05
- Asigurările de pensii ale muncitorilor	94860	104764	110001	115981	5,36	4,94	4,87	4,85
- ale funcționarilor	71211	86722	91150	97440	4,02	4,09	4,03	4,07
- alte forme	14670	15928	16423	17060	0,83	0,75	0,73	0,71

	1984	1986	1989	1990	1984	1986	1989	1990
ÎN MILIOANE DM					*%* *Pondere în produsul social brut*			
Asigurările de boală	108944	134745	130362	134932	6,16	6,35	5,77	5,64
Asigurările de accidente	11395	12541	12917	13316	0,64	0,59	0,57	0,56
Sume pentru stimularea muncii	38209	48862	47742	51142	2,16	2,30	2,11	2,14
Alocații pentru copil	14967	14014	13986	14585	0,85	0,66	0,62	0,61
Ajutoare pentru educație	–	3328	4048	4507	–	0,16	0,18	0,19
Sisteme speciale	4456	5791	6112	6541	0,25	0,27	0,27	0,27
Ajutoare pentru țăranii vârstnici	3195	4030	4226	4569	0,18	0,19	0,19	0,19
Instituții de ocrotire	1261	1761	1892	1872	0,07	0,08	0,08	0,08
Sistemul de asigurare pentru funcționari	50901	58843	60521	62230	2,88	2,77	2,68	2,60
Pensii	36034	40414	41358	42440	2,04	1,90	1,83	1,77
Subvenții familiale	7966	9399	9576	9772	0,45	0,44	0,42	0,41
Ajutoare de deces	6901	9030	9587	10018	0,39	0,43	0,42	0,42
Prestații ale patronatului	47777	60271	62575	65252	2,70	2,84	2,77	2,73
Despăgubiri	25000	30240	31620	33230	1,41	1,42	1,40	1,39
Ocrotirea vârstnicilor care au activat la întreprindere	11220	15490	16050	16700	0,63	0,73	0,71	0,70
Îngrijiri suplimentare	7867	9641	9960	10272	0,44	0,45	0,44	0,43
Alte prestații	3690	4900	4945	5050	0,21	0,23	0,22	0,21
Despăgubiri	17529	16820	16755	17125	0,99	0,79	0,74	0,72
Despăgubiri sociale	13766	13343	13102	13310	0,78	0,63	0,58	0,56
Ajutoare pentru echilibrarea bugetului	1404	1180	1132	1134	0,08	0,06	0,05	0,05
Despăgubiri	2016	1802	1740	1705	0,11	0,08	0,08	0,07
Alte despăgubiri	343	495	781	976	0,02	0,02	0,03	0,04
Ajutoare sociale şi servicii	46738	58402	62965	65734	2,64	2,75	2,79	2,75
Ajutoare sociale	20690	29120	32325	33750	1,17	1,37	1,43	1,41
Ajutoare pentru tineri	9280	12036	13140	14345	0,52	0,57	0,58	0,60
Ajutoare pentru industrie	698	502	520	914	0,04	0,02	0,02	0,04
Ajutoare pentru locuit	2646	3967	3967	4240	0,15	0,19	0,18	0,18
Servicii de sănătate publice	1873	2100	2150	2200	0,11	0,10	0,10	0,09
Stimularea acumulărilor	11551	10677	10863	10285	0,65	0,50	0,48	0,43

	1984	1986	1989	1990	1984	1986	1989	1990
ÎN MILIOANE DM					*%* *Pondere în produsul social brut*			
Servicii directe, total	509254	605344	619685	648613	28,77	28,53	27,41	27,12
Servicii indirecte	49012	56727	58780	54445	2,77	2,67	2,60	2,28
Măsuri de impozitare[1]	43812	50747	53000	48205	2,48	2,39	2,34	2,02
Facilități în construcția de locuințe	5200	5980	5780	6240	0,29	0,28	0,26	0,26
[1] – sunt cuprinse ajutoarele pentru cei divorțați, care nu beneficiază de reduceri	25000	24600	25700	23400				

III. Finanțarea sistemului de securitate socială

Tabelul nr. 4

Finanțarea sistemului de securitate socială
Surse de finanțare

- mld. DM -

	1984	1988	1989	1990
Contribuții	366,6	438,9	457,8	476,0
- contribuții ale salariaților	111,1	135,6	141,1	146,9
- contribuții ale liber-profesioniştilor	6,2	7,4	7,9	8,1
- contribuții ale pensionarilor şi altor persoane	14,1	22,8	24,8	25,8
- contribuții ale beneficiarilor de asigurări sociale	23,3	21,6	23,0	23,8
- contribuții efective ale patronilor	133,4	161,4	168,0	174,3
- contribuții în sarcina patronilor	78,5	90,1	93,0	97,1
Vărsăminte	196,1	226,7	239,6	244,4
- din fonduri publice	184,2	213,7	227,2	230,4
- alte vărsăminte[1]	11,8	13,0	13,4	14,1
Alte încasări	13,4	14,7	13,5	14,0
TOTAL	576,1	680,3	710,9	734,4
[1] - sunt incluse sumele aferente celor divorțați art.182 prevede că acestea nu sunt impozabile	25,0	24,6	25,7	23,4

Se poate constata că cca 2/3 din volumul resurselor provin din contribuții. În 1990, patronii au contribuit cu 174,3 mld. DM, situându-se pe primul loc. Aceste contribuții se varsă cu prioritate la organizații semistatale ca: casele de asigurări pentru pensii, asigurările pentru şomaj şi asigurările de accidente. Alte prestații acordate de patronat ca indemnizații (legale) sau pensii din partea întreprinderii (benevol) sunt considerate în acest tabel drept contribuții; de aceea există postul „alte contribuții ale patronilor“ (în 1990

acestea au fost de 97,1 mld. DM). A dispune de un instrument propriu de finanțare, ca de exemplu contribuția, oferă garanția independenței financiare a respectării instituției. Când 2/3 din încasările din bugetul securității sociale provin din contribuții, aceasta dovedeşte o mare autonomie. În realitate, autonomia financiară este mult mai dependentă de contribuții decât o arată statistica. Vărsămintele din fonduri publice (în 1990, cca 230,4 mld. DM) conțin o serie de transferuri ca: ajutorul pentru locuit, alocația pentru copii, ajutorul social, care în mod obişnuit nu sunt administrate de către organizațiile cu caracter semistatal. Asigurările de boală legale şi asigurarea în caz de accidente sunt, dimpotrivă organizații autonome (există deci, în afara bugetului public) şi care se finanțează aproape totalmente tot prin contribuții. Contribuțiile sunt şi principalele instrumente de finanțare ale asigurărilor pentru pensii şi pentru şomaj, este prevăzută însă şi o finanțare suplimentară din partea statului asupra căreia mai trebuie luate decizii. Poziția „Vărsăminte din fonduri publice“, relevă, pe de o parte, toate acele servicii sociale finanțate prin bugetele publice ale federației, landurilor şi comunelor – în cea mai mare parte transferuri sociale –, iar pe de altă parte plăți către organizațiile nestatale, care se finanțează prin contribuții, dar care pot obține fonduri şi din partea statului. Ca o particularitate, mai trebuie să amintim că la acest post se mai iau în considerare şi anumite reduceri la impozite. Aceasta se practică, de exemplu, în cazul familiilor cu copii care apelează la credite impozabile, dovedindu-se un transfer sub forma alocației pentru copii. Dacă aceasta din urmă apare, însă în mod expres, evidențiată ca serviciu social în bugetul securității sociale, ca scutirea de impozit trebuie evidențiată separat pentru cei fără copii. O întrebare se pune şi în cazul alocației pentru cei divorțați şi care, prin neimpozitare, diminuează în 1990, impozitele pe venituri cu 23,4 mld. DM. Trebuie oare să fie evidențiat acest post la „Vărsărminte“? Prin aceasta nu se ajunge decât la o mărire artificială a bugetului. O imagine completă a vărsămintelor, pe total fără landuri şi comune, prezentată în tabelul nr. 5, arată contribuția fiecărui nivel la formarea bugetului.

Tabelul nr. 5

Finanțare
Vărsăminte ale unităților teritoriale

– mld DM –

	Total	Confederații	Landuri	Comune
Asigurare pentru pensii	42248	42268	–	–
Asigurare de boală	1467	1466	1	–
Asigurare pentru accidente	454	453	1	–
Stimularea muncii	11093	10824	268	1
Alocații pentru copii[1]	13986	13986	–	–
Alocații pentru educația copiilor	4048	4042	6	–
Ajutoare pentru țăranii vârstnici	3026	3026	–	–

	Total	Confederații	Landuri	Comune
Pensii[1]	14175	8889	2669	2617
Alocații familiale	6546	1148	3837	1561
Ajutoare de înmormântare	65	12	41	12
Îngrijiri suplimentare	65	65	–	–
Despăgubiri sociale[1]	13102	11768	1105	229
Ajutoare pentru echilibrarea familiilor	1130	711	350	69
Despăgubiri	1740	852	888	–
Alte despăgubiri	781	729	–	52
Ajutoare sociale[1]	31485	1750	7335	22400
Ajutoare pentru tineri[1]	12040	460	3830	7750
Surse[1]	516	317	199	–
Ajutor de locuit[1]	3967	2123	1742	102
Servicii de sănătate publice	1716	151	705	860
Stimularea acumulărilor (alocații directe)	3202	1681	1077	444
Măsuri de impozitare[2]	166872	106721	24054	36097
Facilități acordate la construcția de locuințe total (bugetul securității sociale)				

1 – inclusiv cheltuieli de administrație;
2 – inclusiv 25,7 mld. DM, sume aferente celor divorțați.

În acest fel se constituie „partea“ publică a bugetului securității sociale. Această parte este finanțată prin impozite. Efortul se repartizează deci, prin preluarea lor de către unitățile teritoriale astfel: 58% cade în sarcina Confederației, 22% asupra landurilor şi restului comunelor. Cele mai multe prestații sociale sunt administrate de autoritățile centrale şi comunale. Resursele de finanțare care le sunt puse la dispoziție, pe termen mediu, se stabilesc în funcție de sarcinile lor, prin lege şi în funcție de nevoia de asistență socială a populației. Anual se poate reveni asupra bugetului, întrucât toate aceste transferuri sunt surse ale bugetului public şi deci, în această calitate, în mod firesc, sunt cuprinse în planificarea bugetară.

Nu trebuie să ne lăsăm însă amăgiți de un lucru: realizarea finanțării tuturor acestor prestații sociale prin impozite nu corespunde nici pe departe structurii serviciilor, cu care nu se armonizează încă. În primul rând, pentru că Federația, landurile şi comunele au un nomenclator diferit de servicii sociale. În al doilea rând, pentru că în cadrul aceluiaşi buget sunt răspunzători de administrarea sa mai mulți factori. În mod îndreptățit ne punem întrebarea (conducerea federală şi-a propus aceasta în anul 1981 în cadrul unei anchete efectuate de o comisie privind prestațiile sociale) dacă diferitele servicii sociale

ajung la adevărații lor beneficiari. Aceasta este o problemă îndeosebi empirică din punct de vedere teoretic, ea necesitând o problemă; în fond intervin aici probleme de coordonare între consilii şi autorități, care apar chiar şi atunci când nu există o ierarhie strictă a aparatului executiv. Cu atât mai mult se pune problema coordonării într-un stat federal. Pe plan teoretic s-ar părea că nu există probleme nici pentru celelalte tipuri de servicii sociale (care reprezintă 2/3 din bugetul securității sociale); avem în vedere bugetele speciale finanțate din contribuții proprii, respectiv bugetul asigurărilor pentru pensii, al asigurărilor pentru boală, pentru şomaj şi pentru accidente. Ceea ce ele pot oferi depinde de suma încasată din contribuții sau, altfel spus, ceea ce ele pot să ofere depinde de contribuții, devenind de cele mai multe ori necesară stabilirea unor priorități. Sunt posibile compromisuri între cele două situații, dar alte probleme nu par a fi.

Vom prezenta în continuare avantajele unei soluții cu caracter semistatal pentru serviciile de securitate socială. Ce argumente pot fi aduse în favoarea organizațiilor semistatale?

1) Din punct de vedere al finanțării totul este clar: ele au un mod propriu de constituire a resurselor, nefiind legate de impozite sau de vărsăminte de la stat.

2) Din punct de vedere ale prestațiilor ele au avantajul că se pot concentra asupra unui obiectiv central, ceea ce înseamnă puține conflicte şi eliberarea de alte probleme de negociere; se elimină la maximum efectele secundare şi rivalitățile cu alte domenii de activitate.

3) Având de rezolvat numai o singură problemă, acestea se pot concentra asupra ei, sporindu-şi competența şi pot beneficia de avantajele specializării în management şi administrație.

4) Se pot stabili contacte intense cu colectivul care beneficiază de servicii. Rezultă, în acest fel, un anumit mod de lucru, o concentrare pe problemele esențiale. Organizațiile cu caracter semistatal îşi ocrotesc bine beneficiarii.

5) Are loc o participare a membrilor la conducere, decizie şi administrare.

6) Organizațiile cu caracter semistatal sunt în măsură să ofere nu numai protecție socială membrilor lor; ele pot include în contractele inițiale mult mai multe direcții de redistribuire, mai ales dacă acestea se leagă de obiectivele primare, degrevând astfel organele de stat de sarcini de redistribuire.

Toate aceste aspecte sunt luate serios în considerare de organizațiile semistatale din R.F.G. Contribuția la finanțare este relativ bine pusă la punct. Multă vreme ea a putut fi considerată cel mai comod mod de finanțare pentru securitatea socială. Acest mod a fost puțin bulversat odată cu dobândirea unei experiențe noi. Unii factori pot interveni negativ şi stârni mari nelinişti. Asupra acestui fapt ne vom opri în capitolul următor.

IV. Necesitatea reformei şi stadiul reformei

Primele semne ale unor disfuncții în sistemul securității sociale au apărut atunci când au devenit necesare fonduri mai mari pentru protecția oamenilor. În perioadele cu cea mai înaltă ocupare a forței de muncă, contribuția procentuală a salariaților (50% din contribuția totală, cealaltă jumătate fiind plătită de patron) era foarte mică. De exemplu, în anii 1962, 1965 ea a fost de numai 0,7%. (Ca o curiozitate: din august 1961 până în aprilie 1962 nu s-au plătit deloc contribuții). În 1986, contribuția salariaților a fost de 2%.

Prin explozia costurilor în sectorul sanitar au crescut foarte mult şi contribuția pentru această categorie de servicii sociale. În decursul a 30 de ani acestea s-au dublat, urmând mai degrabă o curbă exponențială decât una bănească.

În fapt a crescut contribuția pentru pensie, chiar dacă mai puțin decât celelalte, suficient însă pentru a fi resimțită de salariat. În 1986, totalul contribuțiilor sale a reprezentat 17,7% din veniturile lunare brute. Tabelul nr. 6 prezintă această evoluție pentru cele trei categorii pentru perioada 1950-1986.

Tabelul nr. 6

Contribuții ale salariaților în perioada 1950-1986

Anul	Contribuții ale salariaților[1)] ca procent din veniturile brute de muncă[2)]					
	Asigurarea pentru pensii	Asigurarea pentru boală[3)]		Agenția pentru muncă	Total[3),4)]	
		Muncitori	Funcționari		Muncitori	Funcționari
1950	5	3	2,6	2	10	9,6
1951	5	3	2,7	2	10	9,7
1952	5	3	2,8	2	10	9,8
1953	5	3	2,9	2	10	9,9
1954	5	3,1	2,9	2	10,1	9,9
1955	5,5[5)]	3,1	2,9	1,5[5)]	10,1	9,9
1956	5,5	3,1	2,9	1,5	10,1	9,9
1957	7[6)]	3,9	3,0	1[6)]	11,7	10,8
1958	7	4,2	3,1	1	12,2	11,1
1959	7	4,2	3,1	1	12,2	11,1
1960	7	4,2	3,2	1	12,2	11,2
1961	7	4,7	3,3	1[7)]	12,3	10,9
1962	7	4,8	3,4	0,7[1)]	12,3	10,9
1963	7	4,8	3,4	0,7	12,5	11,1
1964	7	4,85	3,4	0,65	12,5	11,05
1965	7	4,95	3,6	0,65	12,6	11,25
1966	7	5,0	3,7	0,65	12,65	11,35
1967	7	5,05	3,9	0,65	12,7	11,55

Anul	Contribuții ale salariaților[1)] ca procent din veniturile brute de muncă[2)]					
	Asigurarea pentru pensii	Asigurarea pentru boală[3)]		Agenția pentru muncă	Total[3),4)]	
		Muncitori	Funcționari		Muncitori	Funcționari
1968	7,5	5,1	4,1	0,65	13,23	12,25
1969	8	5,25	4,25	0,65	13,9	12,9
1970	8,5	4,1		0,65	13,25	
1971	8,5	4,1		0,65	13,25	
1972	8,5	4,2		0,85	13,55	
1973	9	4,6		0,85	14,45	
1974	9	4,75		0,85	14,60	
1975	9	5,25		1	15,25	
1976	9	5,65		1,5	16,15	
1977	9	5,7		1,5	16,2	
1978	9	5,7		1,5	16,2	
1979	9	5,6		1,5	13,1	
1980	9	5,7		1,5	16,2	
1981	9,25	5,9		1,5	16,65	
1982	9	6,0		2	17,0	
1983	9,25[8)]	5,9		2,3	17,3	
1984	9,25	5,7		2,3	17,25	
1985	9,35	5,9		2,2		
	9,6[9)]			2,05[9)]	17,5	
1986	9,6	6,1		2,0	17,7	

1) fără mineri, care beneficiază de asigurări de boală şi pensii obligatorii în cazul lor;
2) până la limita de venituri respectivă;
3) procent mediu pentru cei care au obligații să plătească asigurări, împărțirea în muncitori şi funcționari până în 1969 inclusiv, corespunde aici diferențierii procentului de contribuții după ce s-a introdus dreptul la indemnizația de boală (muncitori până în 1969: de regulă, aceştia beneficiau de servicii în natură; funcționarii din 1970; muncitorii, de regulă, au dreptul la despăgubiri pentru o perioadă minimă de 6 săptămâni);
4) pentru despăgubiri până la limită; contribuții la asigurarea de boală;
5) din aprilie (fără influență asupra mediei anuale a totalului contribuțiilor);
6) din martie (contribuții totale = medie anuală);
7) din august 1971 – aprilie 1972 nici un fel de contribuții (contribuții totale = medie anuală);
8) din septembrie (contribuții totale = medie anuală);
9) din iunie (contribuții totale = medie anuală).

Întreprinderile suportă cealaltă jumătate a acestor contribuții şi în plus contribuția pentru asigurările în caz de accidente, pe care o preiau integral.

Datorită îmbătrânirii demografice, asigurarea pensiilor va face necesară o creştere foarte mare a contribuției, numai dacă se va dori o menținere a aceleiaşi game de servicii. Acum câțiva ani, prognozele demografice au semnalat o populație în descreştere în R.F.G. şi o puternică creştere a ponderii populației vârstnice, comparativ cu populația tânără. Acestea au generat discuții foarte aprinse privind reforma. Unii politicieni au propus chiar o desființare a sistemului existent de asigurare a pensiilor, propunând înlocuirea lui cu unul nou. Majoritatea politicienilor au optat însă pentru o reformă. Astăzi discuțiile nu mai sunt atât de aprinse, deoarece avem în prezent o creştere a populației prin imigrare. Se poate ca unii să gândească că în prezent situația se va redresa prin această imigrare compensând scăderea natalității. Totuşi, trebuie să ne pregătim pentru o reformă privind sistemul de pensii.

Abordând această problemă, se pune întrebarea: cu cât ar trebui să se majoreze contribuțiile? Aceasta este o întrebare foarte asemănătoare celei privind limitele impozitării. Este de văzut dacă cele două modalități ar duce la rezultate asemănătoare. Răspunsul rămâne deschis. Autorul acestei inițiative remarcă chiar din această etapă diferențe însemnate între ele.

Indiferent unde se vor situa aceste limite, este clar că în niciun caz nu ar putea fi acceptată numai pentru asigurarea de pensii o creştere a contribuției la 35% sau chiar mai mult, aşa cum apare necesar din modelele demografice care au avut în vedere menținerea nivelului actual al prestațiilor. Oricum, aşa ceva nu se poate pune în sarcina contribuabililor. Atât privitor la sistemul finanțării sistemului securității sociale prin contribuții.

S-a arătat la început că Germania dispune de un sistem mixt de finanțare. El nu este nici un sistem privat de asigurări care funcționează conform legilor pieței, nici un sistem pur de stat, care să pună totul la dispoziția populației prin bugetul public şi să se finanțeze numai prin impozite. Soluția organizațiilor cu caracter semistatal a dus la un sistem mixt, care funcționează pe principiile pieței libere: serviciul social poate fi obținut numai în schimbul unei contribuții. În el intervine însă şi statul prin dreptul său exclusiv de a stabili categoriile care au dreptul la servicii sociale şi obligațiile privind cotizațiile. Astfel, în acest sistem se interpătrund elementele unei economii de stat cu cele ale unei economii de piață. Din punct de vedere ale ideii care a stat la baza creării lor, organizațiile cu caracter semistatal s-au constituit ca sisteme mixte.

O altă interpătrundere se poate constata şi pe un alt plan, care invită la unele reflecții interesante privind tehnicile de finanțare. Pentru a înțelege aceasta, trebuie să ne oprim puțin asupra situației actuale. În unele cazuri, organizațiile semistatale şi sistemul de stat al securității sociale lucrează sincronizat. Deseori, autoritățile de stat transferă unele probleme acestor organizații sau se atribuie sarcini spre rezolvare. Aceasta se datorează apariției unor noi nevoi în domeniul securității sociale care se doresc rezolvate cât mai bine. Deoarece organizațiile de acest fel au desfăşurat întotdeauna o bună activitate, există tendința de a le atribui mereu noi sarcini în vederea

satisfacerii nevoilor. Aceasta se întâmplă frecvent atât în cazul pensiilor, dar şi în cazul şomajului. Pentru rezolvarea acestor probleme, aceste instituții se dovedesc oricum cele mai potrivite, fiind preferabile creării unor noi instituții de stat.

La multe din aceste transferuri de atribuții, statul s-a implicat financiar; uneori numai în virtutea unei vechi experiențe, alteori doar pentru anumite activități. În acest mod a rezultat o altă formă de finanțare mixtă, de data aceasta între organizațiile semistatale şi de stat. Din punct de vedere tehnic este vorba aici de forme ale echilibrării financiare, aşa cum se practică ele şi la nivelul statului federal, între centre şi landuri, între acestea şi comune.

Problemele de finanțare care apar în asemenea cazuri vor fi discutate în paragraful final.

V. Echilibrul financiar între stat şi organizațiile cu caracter semistatal

Echilibrul financiar în sensul pe care-l vom discuta nu trebuie înțeles în sensul că în cazul unei finanțări avantajoase excedentele existente la organizațiile semistatale sunt transferate bugetului de stat pentru a-i acoperi minusurile. Aceasta nu intră în obligațiile unei asemenea organizații: dacă se constituie excedente, se reduc mai degrabă contribuțiile.

Apare însă o situație mai dificilă, dar care s-a manifestat în practică şi din păcate prea des – mai rafinată şi mai ascunsă. Să presupunem că la organizația semistatală au rezultat excedente. În această situație, statul îi atribuie noi obligații în domeniul securității sociale. Deci dispare excedentul. Apare astfel o problemă de distribuire a puterii şi competențelor. Cu cât aceste organizații sunt mai puternice, cu atât pot refuza asemenea obligații mai uşor şi pot aprecia dacă nu este mai avantajoasă o reducere a contribuției membrilor lor. Cu cât aceste organizații se manifestă ca organe anexe sau agenții de stat dependente de buget (aşa cum pare că este situația în prezent în Germania), statul poate interveni mai mult şi mai uşor, transferându-le din atribuțiile sale pentru degrevarea bugetului său propriu. Asemenea măsuri nu sunt contestate de cei care plătesc impozite, ci de contribuabili. La prima vedere apare aspectul pozitiv al disponibilității statului de a oferi cetățenilor săi o bunăstare socială fără să le ceară nimic în plus. Toate acestea sunt prea ademenitoare mai ales pe plan politic, pentru a nu fi exploatate. Pentru a ne exprima mai dur: statul îşi însuşeşte excedentele care aparțin de drept contribuabililor. Din punct de vedere al aspectului economic al politicii acest lucru nu poate fi decât criticat.

Există însă şi considerente critice social-politice. Dacă aceste prestații oferite de stat, pe care le-au preluat organizațiile semistatale, sunt redistribuite, atunci contribuabilii plătesc pentru ceva de care este posibil să nu mai beneficieze. Echivalența fiscală este astfel deteriorată. Cu contribuția lor se plătesc alte servicii, aceasta transformându-se, de fapt într-un impozit, ceea ce

poate avea consecințe negative asupra deciziei individuale de a mai plăti sau nu contribuții. Ceea ce reprezintă o degrevare pe moment a statului, care-i aduce şi o poziție favorabilă în cadrul electoratului, se transformă pe termen lung într-un dezavantaj. De aceea este necesar să se reglementeze şi la acest nivel de autoritate al statului asupra organizațiilor semistatale, posibilitățile de delegare şi a competențelor.

Al treilea aspect al acestei relații este unul complet invers: bugetul de stat să organizeze o subvenție. Se pot da şi aici o serie de exemple în sistemul de securitate socială. Cele mai mari suplimentări se fac fundurilor mici de asigurări, de exemplu fondului de asigurări al minerilor. În 1980, acestea au fost de 8,267 mld. DM. Aceasta înseamnă pentru acest an o sumă de 23486 DM pentru un pensionar. Mecanismul care generează un asemenea necesar mărit de fonduri suplimentare este clar: o ramură economică importantă la un moment dat, astăzi decăzută şi fără viitor, are o disponibilitate mult prea scăzută pentru plata pensiilor. Deoarece în timp nu s-a constituit nici un stoc de capital, bugetul de stat a preluat plata pensiilor pentru salariații acestui domeniu. Putem să tragem învățăturile din aceasta. Dacă se organizează asigurări pentru bătrâni în structuri relativ mici, de pildă la nivelul fiecărei ramuri economice, atunci se cere în mod obligatoriu un stoc de capital sau o garanție din partea statului pentru obținerea de subvenții.

Sistemele de asigurări pentru pensii trebuie gândite pe o perspectivă mai lungă, ceea ce presupune o corelare a lor cu evoluția structurii economice, unele ramuri dispărând, altele apărând.

Cea mai mare subvenție de care a beneficiat o organizație cu caracter semistatal a fost cea atribuită asigurărilor generale pentru muncitori şi funcționari (în 1980 cca 17 miliarde DM pentru pensiile muncitorilor şi cca 5 mld. DM pentru cele ale funcționarilor; în medie pe an aceasta înseamnă 3148 DM pentru fiecare pensionar provenind din rândul muncitorilor şi 2027 DM pentru acei pensionari provenind dintre funcționari). Oricum, această echilibrare între statul central şi o mare organizație semistatală trebuie astfel motivată decât cea din exemplul anterior. Se impune însă o precizare de ordin istoric. Asigurările existente astăzi pentru bătrâni şi invalizi datează din secolul al XIX-lea, fiind create ca o organizație dependentă financiar de stat. Aşa a fost constituită de la început. Finanțarea pensiilor are la bază următoarele trei dacă nu chiar patru surse: contribuțiile la asigurări ale patronilor, subvențiile din partea statului, provenind din impozite şi, nu în ultimul rând scutirile de impozite la anumite contribuțiile de o parte, plata pensiilor pe de altă parte.

Ideea lui Bismarck – creatorul sistemului de securitate socială – a fost cuprinderea tuturor impozabililor şi nu numai a asiguraților. Potrivit părerii sale, asigurarea de bătrânețe şi invaliditate trebuie privită ca o nevoie generală şi națională care trebuie rezolvată – aşa cum spunea el – din banii întregului popor.

Subvenționarea de stat consta la vremea aceea dintr-o sumă fixă de 50 mărci vechi pe an şi pensie. În plus, Reichul a procedat la plăți pentru echilibrări financiare în favoarea celor care au stat o lungă perioadă în serviciul militar. Resursele suplimentare au depins în primul rând de evoluția situației pensionărilor. S-a ajuns astfel ca la un spor de 50 de mărci vechi la o pensie în primele decenii de existență ale acestui sistem, pensiile să reprezinte 40% din cheltuielile totale. În anii ’30, acest procent oscila în jurul a cca 30%.

După cel de-al Doilea Război Mondial, suplimentarea din partea statului a fondurilor pentru plata pensiilor s-a micşorat în primul rând prin consecințele nefaste ale războiului, prin modificările cuprinzătoare care au intervenit în sectorul de stat, dar şi prin modificările structurale din economie. S-a ajuns astfel chiar la o nouă definire a subvenționării de către stat a fondului pentru plata pensiilor.

Potrivit reglementărilor legale, subvenționarea din partea statului federal a fost gândită numai în termenii cheltuielilor pentru asigurarea pensiilor, acestea nefiind considerate prestații ale asigurărilor pentru bătrânețe. Mecanismul subvenționării nu s-a mai bazat pe o contribuție generalizată la nivelul statului pentru asigurarea de bătrânețe, ci acestea din urmă a fost pusă mult mai mult pe seama asigurărilor private. Asigurările de bătrânețe au devenit dependente de sumele încasate din contribuții, în timp ce toate celelalte prestații pentru beneficiarii de pensii se acopereau din subvenții din bugetul federal.

Dacă ne referim acum la evoluția volumului de subvenții, începând cu 1957, se poate constata o creştere permanentă a celor din partea statului federal, în timp ce ponderea reprezentând participarea statului la suportarea costurilor asigurării cu pensii în cheltuielile totale a fluctuat. Dacă în primii ani de după război, participarea statului la finanțare rămânea încă sub nivelul de 30% al anului 1939, până în 1955 acestea au atins nivelul antebelic. Apoi, până în 1970, ponderea a scăzut continuu. În timp ce în 1957 ea a reprezentat 31% din cheltuieli în perioada 1970-1976 acesta s-a situat întâi la 15,6%, (maxim) şi 10,4% (minim) şi a ajuns în 1980 la 15,4%. Aceasta înseamnă că cheltuielile suplimentare ocazionate de asigurarea pensiilor, determinate de modificarea structurii pe vârste, de mărirea numărului celor asigurați sau prin extinderea numărului celor ce au drept la obținerea lor au fost acoperite fără o participare mai activă din partea guvernului federal (tabelul nr. 7)

Tabelul nr. 7

Evoluția subvențiilor statului federal în raport cu cheltuielile asigurărilor pentru pensii şi bugetul federal

Anul	Plăți efectuate de statul federal (în mil. DM)	Cheltuieli ale asigurărilor pentru pensiile muncitorilor şi ale asigurărilor pentru pensiile funcționarilor (în mil..DM)	Pondere (%)	Cheltuieli totale din bugetul federal în mil. DM	Ponderea subvențiilor statului federal în bugetul federal (%)
1	2	3	4	5	6
1957	3859	12471	31,0	31594	12,2
1958	3953	14971	26,5	33949	11,6
1959	4191	15886	26,3	37888	11,1
1960	4467	17883	24,9	30531	14,6
1961	6692	19125	35,0	43834	15,2
1962	4880	20963	23,2	49864	9,7
1963	5287	22599	23,4	54762	9,6
1964	5716	24840	23,0	59150	9,8
1965	6081	3708	21,2	64192	9,5
1966	6354	21360	20,3	66875	9,5
1967	6865	36217	18,9	74642	9,2
1968	6705	39750	16,9	75765	8,8
1969	6976	44029	15,8	82256	8,5
1970	7159	48254	14,8	87982	8,1
1971	1585	53353	14,4	98472	7,8
1972	9711	62058	15,6	111086	8,7
1973	8314	71106	11,7	122557	6,8
1974	11376	85179	13,3	134035	8,5
1975	10861	104854	10,4	156894	6,9
1976	14330	120870	12,3	162514	9,1
1977	16305	130407	12,5	171952	9,5
1978	17682	131138	13,5	189508	9,3
1979	18782	132491	14,2	203385	9,2
1980	21127	137227	15,4	214274	9,8
1981	18764	145510	12,9	231155	8,1
1982	22203	155874	14,2	246377	9,0
1983	22386	161144	13,9	253205	8,8
1984	24244	165833	14,6	257143	9,4
1985	25367	173162	14,6	259340	9,8
1986	25917	177019	14,6	263480	9,8

1	2	3	4	5	6
1987	26739	180854	14,8	268545	9,9
1988	27612	191180	14,4	275400	10,0
1989	28500	200768[5]	14,2	291314	9,5

Surse:
1. Ministerul Federal de Finanțe, Raport privind finanțele, Ediția diferiților ani.
2. Ministerul Federal de Finanțe, Planul bugetului, Ediția diferiților ani.
3. Raport al Guvernului Federal privind legislația asigurărilor sociale, diferiți ani.
4. Uniunea Germană a Beneficiarilor de Asigurări de Pensii, Asigurarea socială în cifre.
5. Ministerul Muncii şi Ordinii Sociale, Raport privind asigurările sociale, 1977.
6. Calcule personale.

Statul federal şi-a declinat treptat rolul avut inițial după reforma pensiilor. El a acceptat serviciile de asigurare suplimentare care au devenit necesare ca urmare a consecințelor războiului, dar toate celelalte creşteri ale volumului de servicii sociale au fost transferate asigurărilor de pensii. În perioada până în 1957, aceasta s-a putut face datorită unei situații fiscale favorabile din punct de vedere financiar, chiar rațională fiscal. O subvenționare mai intensă ar fi dus în mod sigur, chiar şi dacă numai temporar, la o suprasaturare a caselor asigurărilor pentru pensii, generând noi categorii de servicii care nu s-ar fi manifestat peste ani decât ca un factor agravant al crizei în finanțarea pensiilor.

În ceea ce priveşte rolul statului federal în subvenționarea securității sociale, există un consens, atât pe plan economic cât şi politic că acesta trebuie să crească (Consiliul social 1981, VOR 1987). Controversată este dimensiunea acestei intensificări ca şi legitimitatea ei. Ambele au fost şi sunt încă obiectul unor intense discuții. La o extremă se situează reprezentanții unei categorii minimale care vor ca pe baza fundamentării „inițiale“ statul federal să subvenționeze şi să asigure toate prestațiile pe care organizațiile cu caracter semistatal de asigurare a pensiilor le oferă contribuabililor astfel ca să se satisfacă în interes general. Este vorba de acele servicii care nu au legătură cu asigurarea bătrâneții. Protagoniştii poziției maximale cer o participare a statului federal, deci a tuturor celor impozabili, la riscurilor care vor fi, de fenomenele demografice, tehnologice şi de restructurări economică care sunt aşteptate în viitor. Statul federal trebuie să intervină într-un mod asemănător celui în care a intervenit în cazul minerilor şi în rezolvarea problemelor ce decurg din dificultățile structurale şi demografice.

Din experiența dobândită rezultă că este necesar ca odată cu crearea instituțiilor cu caracter semistatal în domeniul securității sociale să se stabilească nu numai competențele lor concrete şi modul de finanțare, ci şi reguli clare pentru echilibrarea financiară.

Securitatea socială

1. Economia R.F.G. se prezintă ca o economie de piață orientată social. În acest context, pe lângă criteriile pieței există şi o ordine socială. Cele mai importante coordonate ale acesteia se pot vedea din bugetul securității sociale. Importanța acordată serviciilor sociale puse la dispoziția populației este relevată de faptul că bugetul securității sociale înseamnă aproape o treime din produsul social brut. Datorită acestui volum mare al serviciilor sociale trebuie să existe garanția că securitatea socială poate fi inserată armonios în aşa-zisa ordine a pieței. Cum am rezolva noi acesta problemă?

2. Bugetul securității sociale se elaborează detaliat pe baza celei mai recente statistici a bugetelor de familie. Pe această cale ne putem informa de tot ceea ce beneficiază populația pe planul securității sociale. Pentru înțelegerea sistemului este însă mai important cum funcționează securitatea socială. În R.F.G. nu există o administrație centrală, responsabilă pentru întregul domeniu al securității sociale. S-a construit mai degrabă un sistem bazat pe diviziunea muncii şi specializare în care există instituții descentralizate. De aceea este necesar să prezentăm fiecare instituție a securității sociale precum şi atribuțiile ei. De ce este preferabilă această soluție unei supraautorități?

3. Tot ceea ce se oferă prin securitatea socială necesită o finanțare. Să nu uităm că tot ce se finanțează reprezintă un sacrificiu al populației. Aceste sacrificii nu trebuie numai măsurate sau distribuite echitabil, ci ele trebuie astfel dimensionate ca să nu influențeze negativ, prin impozitele percepute, desfăşurarea economiei de piață sau chiar să o frâneze. Cum se poate realiza aceasta?

4. Sunt prezentate modalitățile de finanțare din sistemul securității sociale. Decisiv nu este volumul resurselor alocate, ci modul şi felul cum se constituie acestea fără a periclita situația economiei.

Aceasta se realizează printr-un mecanism al finanțării în care se implică patronii, muncitorii şi impozabilii, care duce în final la o încărcare convenabilă a tuturor plătitorilor.

Privită din punct de vedere politic, nu este o artă să promiți populației servicii sociale; – este însă o mare artă să asiguri o asemenea finanțare a lor, care să fie acceptată de aceasta. Ce reguli se cer respectate pentru a realiza acest lucru?

5. Sistemul prestatorilor autonomi din domeniul securității sociale impune o repartizare prealabilă a cheltuielilor. De regulă, această repartizare se poate realiza destul de exact. De exemplu: asigurările de bătrânețe sunt preluate de instituțiile de asigurare a pensiilor, riscurile în cazurile de boală sunt preluate de cele din sistemul ocrotirii sociale ş.a.m.d.; există însă şi interferențe în sistem care aproape că nu se pot elimina. În acest caz trebuie să se intervină cu o echilibrare financiară în aşa fel încât nici una dintre părți să nu fie dezavantajată. Deseori aceasta duce la conflicte care se rezolvă însă tot între

factorii implicați în securitatea socială. De cele mai multe ori echilibrarea financiară oferă posibilitatea depăşirii acestor situații în aşa fel ca dezvoltarea economică să nu fie periclitată, iar întregul sistem al securității sociale să supraviețuiască. Echilibrarea financiară este un mijloc pentru menținerea flexibilității securității sociale la modificările care intervin pe parcurs.

6. Ca exemplu pentru discutarea reformei în domeniul securității sociale a fost aleasă echilibrarea financiară tradițională între bugetul federal şi bugetul asigurărilor pentru pensii. Este vorba despre o problemă care mai este dezbătută şi acum de specialişti, întrucât prin unificarea R.D.G. cu R.F.G. nu rezultă numai dificultăți economice, ci şi dificultăți în plan social, care se vor manifesta de abia de acum încolo.

POLITICA DE PERSONAL A ÎNTREPRINDERII ÎN PROCESUL ADAPTĂRII LA CONDIȚIILE ECONOMIEI DE PIAȚĂ

Prof. dr. Joachim HENTZE
Universitatea Tehnică Braunschweig

1. Sistemul de obiective ale economiei personalului

Multitudinea obiectivelor individuale, ce pot fi stabilite empiric (formal), privind organizarea economică ar putea fi împărțite, după apartenența lor, în trei grupe: obiective economice, obiective sociale şi – ca mărime reziduală – alte obiective (de pildă; religioase, etice) care nu vor fi analizate în continuare, deoarece obiectivele acestei din urmă categorii nu pot fi considerate tipuri pentru organizațiile economice.

Obiectivele economice sunt cele care ocupă primul loc prin dimensiunea lor tehnico-economică în economia întreprinderii; maximizarea profitului şi minimizarea costurilor. Obiectivele economice ale economiei întreprinderii servesc într-o ordine economică de piață liberă interesului proprietarilor întreprinderii de a obține venituri şi chiar obiectivelor individuale ale celor „însărcinați“ cu conducerea întreprinderii „Manager”, care se deosebesc foarte puțin de cele ale proprietarilor. Dacă aceştia sunt instituții publice, de exemplu, instituții regionale (bund, land-uri, comune) sau întreprinderile sunt „proprietate comună”, atunci obiectivele economice pot include şi unele cerințe ale populației. Generalizând la nivel macroeconomic, urmărirea strictă a realizării obiectivelor economice la nivelul fiecărei întreprinderi favorizează realizarea obiectivelor sociale privind întreaga colectivitate.

Prin **obiective sociale**, trebuie înțelese aici, aspirațiile, nevoile, interesele şi cerințele membrilor organizației, adică obiectivele individuale pe care lucrătorii le au în întreprindere sau de care trebuie să ia cunoştință cei care le reprezintă interesele sau alte grupuri răspunzătoare de satisfacerea lor.

Satisfacerea obiectivelor sociale se reflectă în plan individual în **satisfacția muncii** la care contribuie îmbunătățirea generală a condițiilor materiale şi nemateriale de muncă în întreprindere.

Aici trebuie luat în considerare echilibrul de interese dintre diferitele grupe de muncitori. Obiective sociale se formulează pe toate treptele ierarhice în întreprindere, chiar dacă ele au efecte diferite asupra îmbunătățirii generale a condițiilor de muncă ale majorității lucrătorilor.

2. Politica de personal

Formularea politicii de personal poate fi înțeleasă ca un proces de decizie. Ea cuprinde toate interacțiunile, respectiv comportamentele membrilor din sistemul politicii de personal care participă la luarea deciziilor asupra numărului, respectiv, obiectivelor şi principiilor în problemele de personal. Aceste decizii fac parte de fapt dintr-un proces politic. Cei implicați în acest proces constituie nuclee autorizate să ia decizii privind personalul şi să încerce să le prezinte grupelor pe care le vizează prin propuneri de obiective individuale şi colective.

În acest sens mai larg se poate explica integrarea întregii economii de personal în procesul politic. Întotdeauna însă acest proces este contradictoriu în raport cu obiectivele şi pretențiile individuale şi colective formulate şi care ar trebui transformate în decizii. El este, astfel, generator de conflicte, soluționate prin compromisuri. Modul lor de soluționare depinde de structurile de putere, în principal de participanții direcți la procesul politic şi de personal.

Politica de personal se caracterizează atât prin relațiile interne ale întreprinderii, cât şi prin numeroasele legături cu sisteme intermediare conexe.

Deciziile din politica de personal se iau însă şi în cadrul şi în concordanță cu obiectivele sistemului intern. O determinantă o constituie cultura privind întreprinderile sau, mai general, cultura de a organiza.

Un alt factor caracteristic pentru relațiile de reciprocitate ale politicii de personal este identitatea întreprinderii.

Deciziile din politica de personal țin cont, pe lângă evoluțiile externe, şi de cele interne. Ele trebuie privite în contextul întregii politici a întreprinderii, care are la bază o filozofie a întreprinderii. Ea cuprinde obiectivele generale „care privesc pe de o parte valorile şi motivațiile persoanelor, iar pe de altă parte evaluarea posibilităților şi tendințelor de dezvoltare ale întreprinderii şi mediului ei înconjurător”.

Între politica de personal şi etica întreprinderii există multiple relații. Obiectivul **eticii întreprinderii** îl constituie valorile şi normele orientative pentru relațiile interumane, implementarea lor şi efectele rezultante.

Strategic, politica de personal este determinată printr-un sistem de obiective dual; aceasta înseamnă că, pe de o parte, există sistemul de interese ale întreprinderii, economicitate, productivitate, obținere de profit, iar pe de altă parte, politica de personal se orientează spre nevoile, interesele şi valorile-aspirații ale lucrătorilor. O atenție specială trebuie acordată modificării valorilor lucrătorilor privind munca lor concretă.

3. Planificarea personalului

Planificarea personalului este faza din procesul de decizie privind personalul în care se realizează demararea, fundamentarea şi decizia. Ea cuprinde toate etapele parcurse pentru soluționarea problemelor de personal care au legătură cu cele amintite mai sus.

Planificarea şi judecățile privind problemele de personal pot decurge foarte diferit în funcție de obiectivele întreprinderii şi de modul concret în care este concepută planificarea. Pozițiile extreme sunt determinate, pe de o parte, de planificarea personalului orientată în funcție de obiectivele tehnico-economice, iar, pe de altă parte, planificarea personalului orientată în primul rând spre lucrători. Practica se situează undeva între aceste două puncte de vedere. În niciun caz însă latura socială a planificării personalului nu trebuie eludată. Această abordare o exclude şi pe cea potrivit căreia planificarea personalului trebuie privită numai ca o simplă consecință a planificării întreprinderii. O delimitare, dar şi o integrare a planurilor parțiale este nu numai necesară datorită dependențelor între acestea, dar şi pentru reflectarea şi echilibrarea diferitelor obiective (interese) ale celor vizați prin procesul planificării.

4. Relațiile dintre cel care se angajează şi cel care angajează

În general, când se discută aceste relații, pot interveni diferiți parteneri reprezentând purtătorii forței de muncă şi factorul capital. Ei pot fi lucrători individuali, organisme de reprezentare a lucrătorilor (de exemplu, consiliul întreprinderii), sindicate. De cealaltă parte pot fi partenerii sau organismele lor de reprezentare. Se poate vorbi de relații interne şi externe. Aceste relații sunt reglementate juridic. Partenerii încearcă să influențeze cadrul juridic de implementare a acestor relații prin contracte tarifare şi convenții ale întreprinderii.

5. Participarea la luarea deciziilor în întreprindere

„Obiectivul“ participării reflectă, în ultimă instanță, manifestarea individuală şi exprimarea intereselor individuale în procesul luării deciziilor în întreprindere. Într-un sens larg, participarea se referă la orice formă de conlucrare a membrilor organizației (dar şi a participanților) la luarea deciziilor în organizații.

Dacă problema purtătorului de decizie într-un stat de drept cu o economie de piață este rezolvată în favoarea proprietarului de capital, respectiv a celor însărcinați cu acesta, participarea instituționalizată urmăreşte o revizuire a acestei reglementări juridice bazată pe relații de putere prin participarea garantată legal a lucrătorilor sau a reprezentanților lor la procesul decizional. Coparticiparea este importantă îndeosebi la stabilirea obiectivelor, la luarea deciziilor de conducere. Dar şi la stabilirea modalităților de realizare a obiectivelor trebuie luate în considerare, de regulă, anumite interese individuale şi de grup. Participarea, reglementată legal, nu vizează numai interesele grupurilor ce fac parte din organizație, ci ea vizează în mod deosebit conflictul de interese între salariați şi patronat.

În R.F.G., participarea la luarea deciziilor în întreprindere este reglementată legal prin:

– Legea privind participarea salariaților în consilii şi cerințele reprezentative ale întreprinderilor din minerit, industria fierului şi oțelului,

din 21 mai 1951, inclusiv completările aduse Legii din 7 aug. 1956 (modificate ulterior la 18 decembrie 1985);

– Legea privind constituirea întreprinderii, din 11 oct. 1952 (modificată la 21 mai 1979);

– Legea privind participarea salariaților, din 4 mai 1976.

Toate acestea au ca obiect participarea salariaților în consiliul de supraveghere şi în cel de conducere a societăților pe bază de capital.

Participarea în întreprindere este reglementată prin Legea privind constituirea întreprinderii din 15 ian. 1972 (modificată la 20 dec.1988).

Participarea în întreprindere este valabilă pentru lucrătorii din economia privată, forma juridică în care funcționează unitatea economică neavând nici un rol. Ea reglementează raporturile dintre consiliul întreprinderii şi patronat şi precizează sarcinile consiliului. Ca o trăsătură generală, legea nu pune accent pe contradicțiile de interese dintre salariați şi patronat, ci accentuează asupra necesității colaborării.

Pentru sectorul public, această lege nu este valabilă, ci în acest caz se aplică Legea privind reprezentarea personalului din sectorul de stat (federal) din 15 martie 1974 pentru posturile de funcționari de stat (modificată la 13 iulie 1988). Asemenea legi există şi la nivelul landurilor.

Legea privind constituirea întreprinderilor acordă consiliului întreprinderii numeroase drepturi, care pot fi grupate după diferite criterii. Principalele trei complexe sunt: probleme sociale, probleme personale şi probleme economice. În cazul ultimelor, drepturile de participare ale consiliului sunt cele mai slabe.

Drepturile de participare ale consiliului au o sferă de cuprindere diferită. De o coparticipare se poate vorbi de abia atunci când se exprimă o poziție a consiliului față de eficiența unei măsuri a patronului din care au rezultat anumite influențe sau dacă, chiar împotriva voinței patronatului, reprezentanții salariaților pot impune aplicarea unei măsuri. Legea foloseşte noțiunea de coparticipare la decizii atunci când, în cazul unor opinii diferite între patron şi consiliu, se decide asupra unei a treia poziții. În cazul problemelor sociale, aceasta se face de comisia de conciliere (de acord) respectiv poziția tarifară cea mai simplă, iar în cazul problemelor personale intensive atât comisia de conciliere cât şi jurisdicția muncii. Toate celelalte drepturi de participare sunt drepturi de coacțiune (cooperare).

a. drepturi de cooperare

– dreptul la informații. Se referă, în principiu, la toate situațiile din întreprindere care privesc consiliul întreprinderii (de ex.: paragr. 80 alineat 2; 90; 99 alin. 1 din Legea privind constituirea întreprinderii);

– dreptul de a dispune de documentație (de ex.: paragr. 80, alin. a; 92 alin. I din aceeaşi lege);

– dreptul de a interpela. Se precizează legal un termen în care Consiliul întreprinderii trebuie să ia poziție (de ex.: paragr. 102, alin. I, aceeaşi lege);

– dreptul la consultări şi negocieri (de ex.: paragr. 90, 92, cl. I, aceeaşi lege);

– dreptul consiliului de întreprindere să facă propuneri (de ex.: paragr. 92, alin. 2, aceeaşi lege).

b. drepturi de coparticipare la decizie

– dreptul de a contrazice. În lege sunt precizate situațiile (de ex.: paragr. 99, alin. 2, 102, al. 3, aceeaşi lege);

– dreptul de veto. În acest caz, inițiativa aparține patronului. Pentru deciziile pe care acesta vrea să le impună, este nevoie de acordul consiliului întreprinderii (de ex.: paragr. 94, aceeaşi lege);

– dreptul la inițiativă. De acest drept beneficiază şi consiliul de administrație. Pentru propunerile în discuție, poate cere luarea unor măsuri. În acest caz, coparticiparea trebuie înțeleasă ca implicare pe baza inițiativei proprii (de ex.: paragr. 87, aceeaşi lege).

Cea mai importantă instituție a unei întreprinderi este consiliul întreprinderii. Celelalte organisme: comitetul economic, comitetul de întreprindere, comisia de consiliere şi adunarea întreprinderii se află în relații de subordonare față de acesta.

În parag. 87 alin. 1 din Legea privind înființarea întreprinderii sunt precizate următoarele situații din care decurg obligații privind coparticiparea:

1. Probleme de ordine şi de comportament al salariaților în întreprindere:

Aici se au în vedere toate măsurile care se referă la comportamentul salariaților şi care au legătură cu respectarea normelor şi instituirea ordinii în întreprindere. Este vorba de recomandări privind echipamentul, oprirea unor instalații, controlul la poartă ş.a. Sunt incluse aici şi măsuri de disciplină în cadrul întreprinderii (atenționare, mustrare şi amendare).

2. Reglementarea orarului de muncă, a duratei zilnice a muncii, pauzele, repartizarea timpului de lucru săptămânal pe zilele săptămânii. Durata muncii nu este obiect de decizie, ci doar situația concretă privind utilizarea timpului de muncă, în cazul introducerii programului glisant sau a muncii în schimburi.

3. Scurtarea sau prelungirea temporară a timpului de lucru în întreprinderi.

Legea are în vedere atât introducerea cât şi dimensiunile posibile ale scurtării sau prelungirii timpului de lucru.

4. Data, locul şi modalitatea de plată a salariilor. Se referă, îndeosebi, la situațiile în care se trece de la plata *cash* a salariilor la alte forme de plată. Aici intră şi problema trecerii la salariul lunar.

5. Precizarea cadrului general privind concediile şi planificarea concediilor pentru fiecare salariat, dacă între patron şi lucrător nu se realizează un acord.

Întocmirea planului de concediu se face pe baza unor orientări generale de ex.: introducerea concediului la nivelul întregii întreprinderi, repartizarea concediului pe parcursul anului calendaristic. Planul de concedii se consideră realizat dacă se iau în considerare doleanțele lucrătorilor.

6. Introducerea şi utilizarea unor instalații tehnice care servesc supravegherii comportamentului şi muncii salariatului. Aceasta vizează instalarea unor productografe cu ajutorul cărora se controlează funcționarea unei maşini.

Obligativitatea nu se referă şi la camerele de filmat multimoment.

7. Reglementări privind prevenirea accidentelor de muncă şi a bolilor profesionale ca şi asigurarea protecției sănătății lucrătorilor corespunzător dispozițiilor legale.

8. Forma, structura şi administrarea unor dotări sociale în întreprindere, de tipul cantinelor, case de odihnă, case de pensii şi de ajutor ale întreprinderii. Dreptul de participare la decizie nu vizează crearea dotărilor sociale, ci forma, structura şi modul de administrare.

Consiliul întreprinderii are drepturi egale la luarea măsurilor administrative. Modul de administrație se poate hotărî printr-un consens. Se recomandă alegerea unei comisii comune, pe criterii de paritate, formată din reprezentanți ai patronilor şi ai lucrătorilor. În celelalte cazuri patronul administrează aceste dotări având nevoie în cazul fiecărei măsuri administrative de acordul consiliului întreprinderii. Acest consiliu poate prelua însă chiar el în regie proprie administrarea dotărilor sociale.

9. Atribuirea şi retragerea de încăperi de locuit, care se repartizează (închiriază) lucrătorilor în cadrul relațiilor de muncă şi stabilirea condițiilor concrete de folosire a acestora.

Este vorba de aşa-numitele locuințe cu chirie de întreprinderi care pot fi închiriate salariaților. Sunt supuse reglementărilor atribuirea, rezilierea locuințelor, precizarea condițiilor de folosire şi precizările generale pentru stabilirea prețurilor în cadrul resurselor disponibile.

10. Problemele salarizării în întreprindere, îndeosebi a principiilor de salarizare şi introducerea şi aplicarea a noi metode de salarizare ca şi modificarea lor:

Problemele salarizării se referă la stabilirea (evaluarea) mărimii veniturilor în funcție de munca prestată. Nu constituie obiectul deciziei mărimea salariului şi a veniturilor. Principiile salarizării sunt principii generale pe baza cărora se determină salariul orar, salariul în acord, premiile şi veniturile suplimentare. Metodele de salarizare stabilesc modul şi felul în care se aplică aceste principii (de exemplu: metoda de măsurare a muncii).

11. Stabilirea procentelor de acord şi de premiere şi a altor recompense.

Drepturile băneşti în discuție sunt: acordul, premiile şi adaosurile la salariul tarifar. Consiliul de întreprindere are dreptul de a participa la stabilirea mărimii unităților de măsură pentru salariul tarifar. La stabilirea salariului în acord nu este vorba numai de stabilirea mărimii părții în bani, ci şi de măsurarea timpului.

12. Principii asupra modalității de a face propuneri. Coparticiparea se referă numai la principii, punerea în aplicare a propunerilor de îmbunătățire aflându-se în fiecare caz sub incidența libertății de decizie.

Legiuitorul a structurat „problemele personale“ în trei grupe: probleme personale generale (paragr. 92-95 din Legea privind constituirea întreprinderilor), formarea profesională (paragr. 96-98 aceeaşi lege) şi Măsuri personale individuale (paragr. 99-104 aceeaşi lege).

Participarea la problemele economiei este reglementată de aceeaşi lege în paragr. 106-113. Paragrafele 106-110 reglementează înființarea comitetelor economice a căror sarcină constă în a sfătui Consiliul întreprinderii în problemele economice în subordinea căruia funcționează (paragr. 106, alin. I, propoz. 2, Legea întreprinderii).

6. Recrutarea personalului

Recrutarea personalului are ca obiectiv prevenirea unui deficit de personal din punct de vedere numeric (cantitativ) al pregătirii (calitativ), la un moment dat şi într-un anumit loc (teritorial).

Condițiile-cadru legislative pentru recrutarea personalului sunt numeroase. Pe lângă recomandările din Legea privind înființarea întreprinderilor, care reglementează drepturile colective trebuie luate în considerare şi cele individuale. Ele vor fi prezentate foarte pe scurt. O abordare detaliată se va face cu ocazia analizei fiecărui instrument folosit la recrutarea personalului.

Conform legii întreprinderii trebuie luate în considerare următoarele drepturi. În general, patronul are obligația de a informa consiliul întreprinderii, conform paragr. 92, alin. I, asupra planificării personalului, efectele nemijlocite asupra activității. Prin caracterul preventiv al acestei recomandări se conferă transparență deciziilor personale ale patronului. Consiliul întreprinderii intervine numai atunci când sunt lezate interesele salariaților întreprinderii prin măsurile luate. Deci, acestea vizează îndeosebi activitatea internă a întreprinderii. Consiliul întreprinderii îşi exercită însă dreptul în cazul desființării sau creării unor locuri de muncă.

Astfel, conform paragr. 93 al Legii întreprinderii, el poate oferi în cadrul întreprinderii noi locuri de muncă pentru activități generale sau speciale şi să determine şi modul în care va decurge aceasta, înainte ca întreprinderea să aibă dreptul să se adreseze unor solicitanți externi. Prin aceasta se urmăreşte eliminarea frământărilor în rândul personalului care s-ar datora angajării din afară (în condițiile existenței în întreprindere a unui personal calificat).

Conform paragr. 95 alin. 1 (corespunzând paragr. 76 alin. 2 nr. 8 din Legea privind personalul întreprinderii) pentru recrutare, transferuri, regrupări şi concedieri este nevoie de acordul consiliului de întreprindere. În întreprinderile cu mai mult de 1000 lucrători (paragr. 95 al. 2 din Legea întrepr.) Consiliul întreprinderii poate solicita elaborarea unor orientări privind alegerea personalului.

7. Aprecierea personalului

Aprecierea personalului (caracterizarea colaboratorilor) se foloseşte ca noțiune pentru sistemele cu care se apreciază personalitatea, respectiv elementele personalității şi/sau rezultatul capacității de muncă şi organizatorice şi comportamentul social.

După obiectul supus aprecierii se pot folosi sistemele de apreciere a personalității şi sistemele de apreciere a capacității, iar în cazul combinării lor, sisteme mixte. La aprecierea personalității, criteriul capacității de muncă se înlocuieşte prin criteriul caracteristicilor personale, prin aceasta înțelegându-se că potențialul, capacitatea este o funcție a caracteristicilor personale.

Aprecierea personalului poate servi unor scopuri diferite, între care:

– diferențierea salariilor şi a veniturilor;
– îndrumarea colaboratorilor;
– măsuri pentru formare profesională în cadrul întreprinderii (evaluarea necesarului);
– fundamentarea unor decizii privind promovarea, transformarea, concedierea;
– examinarea deciziilor privind selectarea personalului;
– stimularea unor relații de comunicare;
– satisfacerea nevoilor de informare.

În finalul acțiunii de apreciere se poartă o discuție între lucrător şi reprezentantul conducerii. Această discuție se face pe baza recomandărilor din Legea întreprinderii, după care lucrătorul are dreptul să cunoască aprecierea asupra sa, precum şi posibilitățile sale viitoare (paragr. 82, al. 2 din Legea întreprinderii). Ulterior, lucrătorul poate să ia atitudine în scris față de aprecierea făcută, care poate deveni un act personal.

8. Discuția de prezentare

Analiza cererilor celor care solicită să se angajeze în întreprindere se finalizează cu o discuție de prezentare la care este invitat cel care este preselectat pe baza informațiilor culese până în această fază. Această prezentare serveşte cunoaşterii celor două părți. Pe lângă interviul tradițional, în cadrul acestei prezentări se mai pot face discuții de grup, probe de lucru, exerciții de simulare a activităților pe durata unei sau mai multor zile. Cea mai

mare importanță se acordă însă discuției de prezentare. Din punctul de vedere al patronului este important ca acesta să-şi formeze o impresie asupra însuşirilor celui care solicită angajarea. Se urmăreşte capacitatea de integrare a solicitantului în respectiva grupă de lucru, interesele, aşteptările, obiectivele, cunoştințele profesionale şi puterea de muncă. Prin această discuție se pot corecta inadvertențele din informațiile culese din documente. Solicitantul trebuie informat pe larg şi exact asupra organizării întreprinderii, asupra locului de muncă pe care-l va ocupa, cerințele şi condițiile la locul de muncă: ca timpul de muncă, colaboratorii, salariul, servicii suplimentare, posibilitățile de perfecționare profesională şi promovare, metodele de conducere din întreprindere, condițiile contractuale.

9. Perfecționarea personalului

Perfecționarea personalului este o funcție a economiei privind personalul prin care se urmăreşte pe toate treptele ierarhice calificarea salariaților pentru a face față cerințelor prezente şi viitoare. Ea are în vedere stimularea individuală luându-se în considerare modificările ce se preconizează pentru activitățile întreprinderii, precum şi realizarea obiectivelor întreprinderii şi a celor individuale.

Necesitatea perfecționării personalului rezultă din următoarele:

1. Întreprinderea este supusă unor modificări atât în exteriorul ei cât şi din interiorul ei, care influențează structura cerințelor şi face necesară o permanentă adaptare a calificării salariaților.

2. În planificarea necesarului viitor de forță de muncă trebuie luați în considerare nu numai lucrătorii existenți în întreprindere, ci şi cei care sunt la începutul activității. Evoluțiile pe piața externă a muncii au dus pentru anumite calificări la deficite, aşa că asigurarea cu personal este mai lesne de realizat prin piața internă. Acest potențial care să corespundă unor anumite cerințe de calificare trebuie însă creat.

3. Competitivitatea şi posibilitățile de expansiune sunt determinate de calificarea salariaților. Perfecționarea serveşte atât asigurării cât şi creşterii capacității de concurență a întreprinderii.

4. Acțiunea de achiziționare de pe piața externă a muncii este o altă motivație a necesității de perfecționare. Atâta timp cât o organizație oferă posibilitatea de perfecționare a personalului, ea va avea unele avantaje pe piața muncii față de organizațiile care nu posedă asemenea posibilități.

5. Când o organizație practică acțiuni de perfecționare a personalului, atunci ea are şi posibilitatea de a recruta şi solicitanți care nu posedă încă calificarea necesară, dar al cărui potențial evolutiv le permite să obțină calificarea necesară prin măsuri de perfecționare corespunzătoare.

6. Stabilizarea personalului şi stimularea performanțelor, perfecționarea personalului poate fi considerată o problemă de mare importanță.

Perfecționarea personalului nu are numai sarcina de acoperire a necesarului de personal, ci ea trebuie să corespundă aşteptărilor lucrătorilor şi planurilor lor profesionale personale. Perfecționarea profesională este o parte importantă a politicii de motivație.

7. Cheltuielile pentru perfecționare profesională sunt investiții materiale, care favorizează încasări viitoare sau elimină sau diminuează cheltuieli viitoare.

Calificarea personalului reprezintă un activ important, deoarece succesele viitoare ale unei întreprinderi rezultă nu numai din capitalul fix şi circulant, ci şi din potențialul de muncă al lucrătorilor.

8. Unitățile economice şi administrațiile au obligații sociale şi economice în calitatea lor de centre de pregătire profesională. În sistemul dual de pregătire ele au preluat pregătirea profesională practică şi sunt răspunzătoare pentru ea.

9. Poziția omului este determinată în mare măsură de meseria sa. Cine vrea să ocupe un loc în societate trebuie să se adapteze respectiv să învețe o altă meserie în decursul vieții sale active. Astăzi şi-a pierdut valabilitatea teza potrivit căreia cunoştințele odată dobândite, capacitatea şi experiența sunt suficiente pentru o singură activitate profesională desfăşurată pe parcursul vieții. La obținerea unui statut social al omului, perfecționarea individuală poate contribui în mare măsură.

10. Angajarea cadrelor de conducere

Angajarea din afara întreprinderii a cadrelor de conducere este anevoioasă datorită unei lipse de mobilitate, îndeosebi datorită femeilor care lucrează şi care deseori nu sunt dispuse la o schimbare de domiciliu, aşa că deseori această lipsă se poate rezolva numai prin perfecționarea personalului.

Ca metode noi de organizare a muncii se pot enumera:

1. schimbarea locului de muncă (job rotativi)
2. lărgirea competențelor (job enlayement)
3. îmbogățirea conținutului muncii (job emichment)
4. grupele de muncă autonome (parțial autonome).

11. Stabilizarea personalului şi stimularea performanțelor

Stabilizarea personalului cuprinde măsurile (instrumentele) necesare pentru a stabiliza personalul existent în întreprindere şi să prevină intențiile acestuia de a părăsi întreprinderea. Exceptând situațiile de părăsire a întreprinderii din cauze naturale sau legale (de exemplu deces sau

pensionare), nu este indicat să se tindă spre cota 0, ci este indicat să se mențină o anumită rată a concedierilor, la niveluri scăzute însă. Apartenența la o organizație nu înseamnă însă că toți salariații întreprinderii sunt capabili de performanțele scontate.

Stimularea performanțelor cuprinde acele măsuri care asigură acea manifestare a individului prin care aceştia îşi pot pune în valoare capacitatea lor de muncă şi care servesc, de asemenea, potențării acestei capacități.

Stabilizarea personalului şi stimularea performanțelor sunt determinate prin motivația individuală pe de o parte şi prin motivarea performanțelor pe de altă parte.

În psihologia organizării şi mai apoi în disciplina economiei întreprinderii, teoriei motivației i s-a acordat o importanță deosebită. Tema centrală a acestei teorii este autorealizarea.

12. Îndrumarea personalului

Îndrumarea personalului este înțeleasă, în general, ca un proces orientat spre influențarea comportamentului membrilor unui grup de către un altul (sau alții). Îndrumarea are loc întotdeauna prin comunicare şi în interacțiunea dintre condus şi conducător.

O concepție de îndrumare are la bază o anumită imagine despre personalitate. Conform teoriei x şi y a lui Gregor trebuie folosite două imagini contrare ale personalității. *Teoria X* posedă o descriere unilaterală şi incompletă a omului şi stă la baza teoriei clasice de îndrumare.

1. Omul mediu are o repulsie înnăscută față de muncă şi se va eschiva cât poate de la muncă.

2. Din acest motiv, oamenii trebuie siliți să muncească prin măsuri de constrângere, trebuie controlați pentru a se putea realiza obiectivele propuse.

3. Lucrătorul vrea să fie dirijat, el se eschivează de la responsabilități, are puțină ambiție şi doreşte siguranța mai presus de toate.

Teoria Y descrie „noul tip de om“, care realizează o integrare a obiectivelor individuale cu cele ale întreprinderii. Conducerea trebuie să creeze cadrul în care omul care munceşte să-şi realizeze obiectivele personale, în care îşi poate orienta comportamentul de muncă spre obiectivele întreprinderii. Conform acestei teorii:

1. Omul nu refuză munca. Pentru el ea este ceva natural ca jocul şi odihna.

2. Când omul se identifică cu obiectivele, el este capabil de autodisciplină şi autocontrol. Controlul din afară şi amenințarea cu pedepse nu sunt mijloace adecvate.

3. Obligațiile vizavi de obiective sunt o funcție a salarizării.

4. La îndrumare corespunzătoare, omul acceptă chiar responsabilități.

5. Inițiativa şi creativitatea sunt larg răspândite în rândul populației active.

6. Potențialul spiritual este prea puțin activat în viața industrială.

Prin stil de conducere înțelegem un comportament de conducere care are la bază o metodă unitară. Este vorba de prezentarea în fața salariaților a unor modele de comportament ale conducătorilor.

Stilul de conducere autoritar se caracterizează prin următoarele caracteristici:

– are loc o ruptură între decizie, execuție şi control. Numai conducătorul are competență în a decide şi în a da indicații;
– lucrătorul acceptă indicațiile şi le execută numai;
– conducătorul controlează fără să se anunțe, dacă indicațiile sale sunt duse la îndeplinire;
– subordonatul nu are nici un drept de control asupra conducătorului;
– coordonatorul face uz de puterea sa legitimă.

Stilul de conducere cooperant poate fi caracterizat prin următoarele:

– separarea deciziei, execuției şi controlului;
– prin principiul delegării, deciziile sunt luate de cei mai competenți (participarea lucrătorilor);
– salariatul se autocontrolează, excluzând controlul exterior;
– în discuțiile cu lucrătorii, conducătorul stabileşte contacte interpersonale;
– salariatul are drept de control asupra conducătorului;
– conducătorul recurge îndeosebi la puterea experților şi a referenților săi.

13. Reglementări privind timpul de muncă

14. Disponibilizarea personalului

Prin această funcție se elimină o supradotare cu personal (din punct de vedere cantitativ, calitativ, în timp şi teritorial). Disponibilizarea poate avea loc, o dată intern, prin modificarea relațiilor de muncă existente şi extern prin încetarea relațiilor de muncă existente.

1. Scăderea vânzărilor şi a producției ca urmare a dezvoltării economice de ansamblu.

2. Modificări de structură.

3. Oscilații sezoniere ale ocupării.

4. Închiderea întreprinderii, distrugerea întreprinderii, încetarea activității din cauze naturale.

5. Schimbarea amplasamentului.

6. Reorganizare.

7. Mecanizare şi automatizare.

15. Economia informațiilor privind personalul

Aceasta cuprinde partea economiei informațiilor necesară ducerii la îndeplinire a funcțiilor economiei de personal şi care satisface nevoile de informații interne şi externe asupra personalului întreprinderii în limita reglementărilor legale. Este vorba deci de informații pentru sistemul intern şi exterior întreprinderii.

INSTITUTUL NAȚIONAL
DE
CERCETĂRI ECONOMICE

PROBLEME ECONOMICE
NR. 38/1990

- săptămânal de informare economică -

CENTRUL DE INFORMARE
ŞI DOCUMENTARE ECONOMICĂ
BUCUREŞTI

SUMAR

PUNCTE DE VEDERE

„Ce s-a întâmplat în 1989?” (Lybo SIRC).....751

Scrisoare deschisă domnilor Walesa, Menem, Havel, Maiziere şi altor câțiva (Ing.dr. Francis HEKKING).....757

INSTITUTUL DE ECONOMIE NAȚIONALĂ 766

Rolul previziunii pe termen lung în elaborarea politicilor ştiinței şi tehnologiei (dr. Ana Maria SANDI, dr. Camelia CĂMĂŞOIU, dr. Gheorghe ZAMAN, Romeo CONSTANTIN).....766

INSTITUTUL DE ECONOMIE MONDIALĂ 773

Ce este un centru de comerț internațional? (Mihaela ILIE CONSTANTINESCU).....773

CENTRUL DE INFORMARE ŞI DOCUMENTARE ECONOMICĂ

Un pas către o eficiență sporită în economia cehoslovacă – privatizarea (Romanița GÂDINCEANU, Valeriu IOAN-FRANC).....778

„CE S-A ÎNTÂMPLAT ÎN 1989?”

Lybo SIRC

Lybo SIRC este directorul Centrului de Cercetări pentru Economiile Comuniste, înființat la Londra, din inițiativa sa, în 1983. Centrul şi-a propus identificarea cauzelor eşecului economic şi examinarea unor politici alternative care să ofere soluții acestor probleme în țările (foste) comuniste, în scopul nu numai al îmbunătățirii condițiilor de viață în acestea, ci şi al destinderii culturale şi ideologice, care să împiedice confruntarea politică între Est şi Vest. De origine iugoslavă, domnul Lybo Sirc predă, de circa 30 de ani, ştiințe economice în universități scoțiene.

Materialul de față a fost prezentat de domnul Sirc în cadrul ediției din 1990 a „Universității de vară pentru noua economie“ de la Aix – en – Provence (Franța) şi a fost oferit, cu aleasă bunăvoință, spre publicare în România.

Recent am avut onoarea de a participa la o întâlnire la care urma să vorbească şi Cardinalul austriac Koenig. Am luat masa împreună şi m-a întrebat care ar fi, după părerea mea, principala cauză a prăbuşirii comunismului în toamna anului 1989. Am ezitat un moment deoarece credeam că, ar fi cel puțin nepoliticos să oferi o explicație simplă „materialistă“ ca răspuns acestei întrebări pusă de un demnitar spiritual. Dar, înainte ca eu să mă pregătesc de răspuns, Cardinalul însuşi a avansat punctul de vedere conform căruia căderea comunismului s-a datorat eşecului economiei comuniste.

Desigur, sunt de acord cu acest diagnostic şi am această convingere de mult timp. De fapt, îmi amintesc cât de contrariat am fost când eram tânăr, observând introducerea măsurilor economice comuniste în Iugoslavia şi negăsind pe nimeni care să-mi spună, totuşi, de ce nu au succes. Mai târziu, în închisoare, am putut să-mi petrec mult timp încercând să găsesc un răspuns la această problemă. Şi am găsit un răspuns care să satisfacă cel puțin propria mea curiozitate, astfel încât am fost convins de atunci şi până astăzi că până la urmă comunismul se va prăbuşi dacă va fi timp suficient pentru ca toate greşelile din doctrina sa economică să iasă la iveală.

Desigur, mai târziu, mi-am îmbunătățit explicația privind cauza pentru care comunismul este sortit să eşueze, dar nu a fost nevoie să o schimb în esența ei. Ceea ce susțineam era, în esență, faptul că abordarea comunistă a economiei, adică planificarea centralizată şi proprietatea statului sau proprietatea socială (comună, n.t.) asupra mijloacelor de producție nu

funcționează bine deoarece nu are cum să se deplaseze spre echilibru, să coordoneze dezvoltările diverselor părți ale economiei. Aceasta însemna nu numai că oferta de bunuri de consum nu corespunde cererii pentru aceste bunuri – ceea ce deja este destul de rău – dar şi că nu se poate asigura coordonarea între intrări şi ieşiri în cadrul complicatelor interconexiuni ale economiei ca întreg, cu alte cuvinte între cererea şi oferta de bunuri ale producătorului, inclusiv – şi în mod special – bunuri semifinite.

Rezultatul acestei inconsecvențe între diferitele părți ale structurii producției este acela că, pe de o parte, se produc bunuri de care nimeni nu are nevoie – dacă astfel de produse se mai pot numi bunuri – iar pe de altă parte există atât lipsa unor produse, cât şi capacități de producție subutilizate. Problema este aceea că planificatorii centrali nu vor putea afla niciodată ce poate fi produs în fabricile existente, deoarece output-ul acestora poate varia considerabil datorită schimbărilor în hotărârea muncitorilor şi a directorilor de a produce. Cu alte cuvinte, nu există coeficienți tehnici ficşi care să fie introduşi într-o descriere matematică oarecare existentă a economiei. Mai rău decât atât, nu numai că nu există coeficienți tehnici ficşi, dar nu există nici o descriere matematică a economiei, consecventă, în care să poată fi introduşi aceşti coeficienți, deoarece relațiile sunt mult prea complicate. Şi, în sfârşit, chiar dacă planificatorii ar şti ce să comande unităților economice să producă, este imposibil să fie suficient de concreți din punct de vedere tehnic pentru a face aceste comenzi neambigue.

Mergând mai departe, nu este suficient pentru o economie care funcționează să fie consecventă, trebuie să fie optimală, adică ar trebui să producă cele mai bune rezultate cu resursele existente la un moment dat. Desigur, acesta este doar un ideal spre care să se tindă, întrucât resursele disponibile se schimbă şi tehnologia de asemenea se schimbă, astfel încât economia şi părțile ei trebuie să se adapteze în permanență, ceea ce necesită o mare flexibilitate, iar flexibilitatea poate fi cu greu considerată o caracteristică a planificării centralizate. Încercând o rezolvare fără flexibilitate, ar trebui planificate schimbările în disponibilitatea resurselor, în tehnologie şi în cerere, ceea ce nu este plauzibil din moment ce nu s-a reuşit – fiind prea complexă – nici planificarea mai limitată care a fost încercată.

În realitate, echilibrul menționat mai sus este într-o continuă schimbare şi de aceea nu poate fi atins niciodată, devenind un obiectiv în mişcare. Este greu de imaginat modul în care planificatorii ar putea să se descurce cu flexibilitatea obiectului lor, dacă nu prin adaptarea propriei lor flexibilități la aceea a obiectului. Flexibilitatea în timp, dimensiunea temporală a activității economice devine foarte importantă atunci când este vorba despre investiții, care implică alocarea resurselor către o anumită activitate economică pe o anumită perioadă de timp, de exemplu un deceniu. O astfel de alocare, pentru a nu produce pierderi, cere o cunoaştere aprofundată a ramurii în care are loc, o cunoaştere atât de bună încât să poată servi ca bază de estimare a evoluției

fenomenelor în acel domeniu pe durata de viață a echipamentelor în care s-a investit, a modificărilor cererii pentru produsele respective şi, deci, a prețurilor, o estimare a ce se va întâmpla cu soluțiile tehnologice şi cu disponibilitatea resurselor (input-urilor).

La aceste probleme sunt posibile numai răspunsuri aproximative, astfel încât orice decizie necesită asumarea unui risc, ceea ce poate fi făcut numai de indivizi sau grupuri mici. Orice menționare a riscului implică responsabilitate, care necesită răsplată sau pedeapsă pentru cei care îşi asumă riscul. În caz contrar, cei care iau decizii vor acționa fără suficientă grijă, ceea ce planificatorii au făcut adesea. Ei au putut scăpa de răspundere pentru că nu era posibilă nici o verificare finală a ceea ce făceau, în afara ineficienței generale, care a putut fi explicată altfel o lungă perioadă de timp. Orice asumare individuală a riscului în economie se produce natural într-o economie descentralizată, în care piața joacă rolul unui coordonator astfel încât profitul devine criteriul succesului.

După cum s-a putut constata uşor, planificarea nu a funcționat niciodată aşa cum a fost imaginată inițial – nu a creat nici consecvență, nici optimalitate, nu a putut spune fără echivoc unităților economice ce să producă, astfel încât a rămas loc destul pentru decizii luate ad-hoc de către cineva (posibil un secretar al partidului comunist), ca şi pentru negocieri care aproximau o relație de piață între întreprinderi depinzând una de alta. Toate acestea au evoluat spre ceea ce s-ar putea numi „administrare ad-hoc“.

Nu trebuie să mai surprindă, în acest caz, că acest tip de „sistem – de planificare“ fără plan sau alte criterii, nu a funcționat. De fapt, s-a dovedit a fi foarte ineficient, mai ales în utilizarea investițiilor şi a materiilor prime. Acest sistem a necesitat cam de trei ori mai multe investiții – pentru aceeaşi creştere – decât o economie de piață şi, deoarece distorsiunile în economie deveneau mai accentuate, această relație se deteriora continuu.

Ceea ce a făcut să meargă lucrurile şi mai rău era faptul că, aşa-numita „rețea comercială“ care ar fi trebuit să se ocupe cu distribuirea bunurilor produse, funcționa la fel de prost ca şi latura productivă a economiei. Bunurile produse, adesea, nu erau livrate populației.

Încercări de reforme

Nu este deloc surprinzător că, având în vedere starea proastă a economiilor comuniste, au existat încercări de a le face să funcționeze mai bine.

Primii care au abandonat planificarea centralizată au fost comuniştii iugoslavi, care au fost forțați spre reforme de Stalin, prin aceea că i-a expulzat din tabăra comunistă fără un motiv clar. Aceştia au dat, mai întâi, autonomie întreprinderilor în cadrul unui gen de piață şi au transferat luarea deciziilor la nivelul muncitorilor din întreprinderi şi al unor organe alese de aceştia, deşi

partidul şi sindicatele vegheau încă, cu atenție, la ceea ce făceau muncitorii. În 1965, reforma a fost intensificată, dar s-a constatat că muncitorii şi organele lor reprezentative nu erau capabili să administreze unitățile economice în sistem de piață. Consecința: au fost mai multe reforme care, în fapt, au limitat importanța pieței şi, pe total, au făcut economia dependentă de decizii ad-hoc ale partidului, în special la nivelurile inferioare. În ansamblu, Iugoslavia s-a descurcat destul de bine în primul rând datorită subvențiilor considerabile oferite ei de către țările occidentale, subvenții devenite mai târziu enorme împrumuturi.

În Ungaria, o revoluție politică a fost lansată în 1956, suprimată brutal de conducerea sovietică, dar urmată de încercări de a introduce un nou mecanism economic, în mod gradat. Liberalizarea, în măsura în care a existat, a ajutat la îmbunătățirea vieții în Ungaria, într-o oarecare măsură, dar nu se poate spune că a fost ceva spectaculos. Dimpotrivă, frustrarea s-a adâncit, astfel că mie mi s-a relatat pentru prima dată despre impasul comunismului din întreaga lume, de către un economist maghiar. Tot în Ungaria, în 1988, am participat pentru prima dată la o conferință care a discutat în mod critic eşecurile abordării comuniste a economiei.

Comuniştii cehi şi slovaci şi-au dat, de asemenea, seama de necesitatea de a schimba abordarea economiei, dar în 1968 încă aveau multe iluzii despre ceea ce trebuia făcut. Întrebarea este: ce s-ar fi întâmplat dacă trupele sovietice nu le-ar fi împiedicat experimentul? Când am întâlnit din nou economişti cehi după un interval de 20 de ani, în 1988, ei toți afirmau că şi-au dat seama că reformele din 1968 nu ar fi schimbat prea mult situația.

În Polonia, Gomulka şi Gierek au cheltuit împrumuturi străine masive pentru a stimula investițiile, ceea ce nu a ajutat economia, ci dimpotrivă. Investițiile fără criterii clare sunt mai rău decât nimic. Aici s-a manifestat prima ruptură deschisă între opoziție sau, mai bine spus, marea majoritate a poporului polonez organizată ca un sindicat, şi armată, care era tot ce mai rămăsese din partidul comunist. După un an de libertate aproape totală a populației, armata a pregătit o lovitură şi a răsturnat guvernul preluând puterea, fără totuşi să îmbunătățească performanțele economice.

În anii ’60, Uniunea Sovietică a arătat un interes foarte limitat în gândirea reformelor. Numai odată cu venirea la putere a lui Mihail Gorbaciov în 1985 s-au auzit glasuri care să afirme necesitatea îmbunătățirii radicale a performanțelor economice. Gorbaciov însuşi a început prin a combate alcoolismul şi a introduce multă disciplină. Eventual el şi-a dat seama că era nevoie de schimbări mai adânci pentru a aduce economia sovietică pe linia de plutire, dar s-ar putea ca el să nu fi înțeles încă pe deplin cât de radicale trebuie să fie nişte schimbări pentru a duce undeva (spre un scop anumit). Prin contrast, el a înțeles în mod evident că starea catastrofală a economiei sovietice descalifică Uniunea Sovietică în calitatea ei de mare putere şi că, în loc de amenințări militare, bunăstarea popoarelor din interiorul Uniunii Sovietice, şi în primul rând

a ruşilor, cere cooperare cu Europa occidentală şi cu America de Nord şi a învăța din experiența țărilor avansate, în loc de a le califica disprețuitor drept capitaliste.

Dacă se poate învăța ceva din câteva decenii de încercări de reformă în Europa de Est şi parțial în Uniunea Sovietică, este faptul că reformele limitate nu pot duce prea departe. Dimpotrivă, ele fac ca lucrurile să meargă mai rău. Un exemplu: destul de devreme, reformatorii au vorbit despre necesitatea reintroducerii „profitului“ drept criteriu al succesului unităților economice. Totuşi, profiturile nu înseamnă mare lucru dacă prețurile nu sunt libere şi dacă aceste prețuri libere nu se aplică şi factorilor de producție, adică este necesar să existe şi piețe ale capitalului, forței de muncă şi aşa mai departe. În caz contrar, profiturile nominale pot să producă tot atâta rău cât bine.

Un semn al faptului că se înțelege necesitatea nu doar a introducerii unor piețe, ci a unui sistem de piețe dacă se doreşte cu adevărat îmbunătățirea performanțelor economiei, este faptul că mulți economişti est europeni, mai ales polonezii, nu doresc să mai vorbească despre reforme – un cuvânt care a căpătat semnificația unor schimbări minuscule – ci sugerează o transformare a economiei.

Transformare politică

Este posibil ca, discuțiile continue despre reforme din 1960 încoace să fi atras atenția oamenilor din țările cu conducere comunistă către starea jalnică în care se găseau economiile lor naționale. Populația cunoştea situația din proprie experiență, dar frecvența cuvântului „reformă“ o făcea poate să simtă că proasta funcționare nu era numai o problemă de eroare subiectivă, aşa cum au încercat adesea comuniştii să-şi convingă subiecții, ci o eroare a „sistemului”.

Nu numai populația, ci şi membrii de partid au început să-şi piardă încrederea că partidul lor ar mai avea ceva de oferit muncitorilor sau celorlalți. Sloganurile repetate permanent au dus la pierderea oricărui sens posibil. În consecință, chiar puternica hotărâre inițială („de fier“) a nucleului membrilor de partid a început să se clatine. Spiritul comunist era într-o situație critică din cauza eşecului economic. Este important să subliniem aceasta pentru că foarte mulți observatori, mai ales specialişti în ştiințe politice, au susținut multă vreme opinia că economia nu contează, că toată vorbirea despre progres economic era o uriaşă păcăleală a comuniştilor. De aici s-a tras uşor concluzia că, sistemul comunist era în primul rând un sistem care făcea posibilă o perfectă stăpânire a puterii de către conducătorii partidului. Comunismul era desigur şi aceasta, dar apărarea fără scrupule a puterii putea fi menținută numai atâta timp cât exista răspândită convingerea că, comuniştii ştiu cum să guverneze economia mai bine decât oricine altcineva. Această convingere era acum erodată complet.

Armata poloneză a preluat puterea numai sub pretextul că acesta era singurul mod de a ține armata sovietică afară. Nu s-au cheltuit prea multe cuvinte privind modul în care ştiau să conducă economia. Poporul polonez a rămas pe poziția sa, susținut de biserică, şi a ajuns să vadă ziua în care Uniunea Sovietică şi-a pierdut aura mistică de mare putere şi s-a dovedit a fi într-o situație economică atât de grea încât cu greu i-ar mai putea susține puterea militară. Comuniştii din toată lumea şi-au pierdut siguranța de până atunci şi la fel au pățit şi soldații comunişti polonezi care, în final, au decis să împartă puterea cu „Solidaritatea“, ceea ce a dus la alegeri semi-libere care au demonstrat că nu exista nici un sprijin al populației pentru comuniştii polonezi.

Maghiarii au urmat la rând, ajutându-i pe est germani să fugă în Vest prin Ungaria. Cele două severe regimuri comuniste din Europa răsăriteană, cel din RDG şi cel din Cehoslovacia au devenit dintr-o dată caraghioase, iar popoarele lor au ieşit în stradă şi i-au forțat până la urmă pe comunişti să includă dizidenți în guverne şi, în final, să piardă alegerile libere. Evenimente foarte asemănătoare au avut loc în unele părți ale Uniunii Sovietice.

Fără îndoială că în această mişcare, naționalismul a jucat un anumit rol alături de descurajarea comuniştilor. În România, Bulgaria şi, parțial, în Iugoslavia comuniştii au reuşit să manevreze foarte abil, ascunzându-se după noi lozinci şi strângând rândurile, astfel încât au putut rămâne la putere, deşi substanțial slăbiți.

Ce se va întâmpla în continuare?

Este foarte probabil că doamna Thatcher şi preşedintele Ronald Reagan, împreună cu politicile lor liberal conservatoare, pe care au trebuit să le adopte mulți alții, de exemplu guvernul socialist din Franța – cu toate că nu se potrivea deloc cu vederile lui – au jucat un rol în descoperirea încrederii populațiilor anti-comuniste din țările est europene. Dar, oare, aceste popoare chiar doresc să adopte un sistem economic şi politici economice care predomină în occident?

Unii, desigur, nu doresc acest lucru, mai ales dintre economiştii care înțeleg despre ce este vorba: la urma urmelor nu există nici o posibilitate de bunăstare fără piețe, disciplină financiară şi întreprinzători particulari. Dar, undeva, mai în adâncime, există încă o mare reținere de a accepta această concluzie de către toată lumea. Printre mulți intelectuali încă mai există dezgust pentru „materialism“, deşi în acelaşi timp ei susțin că vor ca toată lumea să trăiască bine. Adesea nu este înțeleasă posibilitatea ca oamenii să trăiască bine şi în acelaşi timp să respecte nişte valori spirituale. Populația nu are scrupule privind materialismul, dar mulți ar dori capitalism fără capitalişti şi investiții străine fără străini. Va fi foarte greu să se modifice aceste atitudini într-o perioadă scurtă de timp.

Notă biografică şi sinteză de Valentina Buxar

SCRISOARE DESCHISĂ DOMNILOR WALESA, MENEM, HAVEL, MAIZIERE ŞI ALTOR CÂȚIVA

Ing.dr. Francis HEKKING

Francis Hekking, elev al Şcolii Politehnice (1930) şi diplomat al CPA din Paris (1934). Fost inginer la Manufacturile Statului.

Zece ani în serviciul statului: participă, mai ales în calitate de reporter al Consiliului Național Economic, la aplicarea măsurilor sociale introduse de Frontul Popular în 1936.

Imediat după război este trimis de primul grup francez pentru construcții electrice să propună Pentagonului o serie de materiale sofisticate; apoi, după acceptarea acestora de către forțele armate americane, stabileşte fabricarea lor în SUA.

În 1956, al doilea mare producător american de aramă, dorind să participe la „Transformarea Porto Rico-ului" îl însărcinează să studieze aspectele economice, sociale şi politice ale unei vaste implantări industriale în insulă, la început studiu de fezabilitate; va evolua către realizarea, sub conducerea sa, a propriilor recomandări.

Misiuni analoage în Iran, Pakistan, India şi Japonia. Cunoscând existența mizeriei în atâtea țări ale lumii, punându-şi problema efectelor şi responsabilităților diferitelor sisteme sociale şi politice, concepe o „Nouă posesiune a capitalului productiv" care ar putea slăbi tensiunile sociale.

Devenit preşedinte al unui fond de investiții elvețian, constată că mecanismele juridice şi financiare care să permită realizarea practică a acestei idei există şi funcționează destul de bine. Acest subiect, care constituie preocuparea principală a autorului în ultima perioadă, este prezentat în materialul ce urmează, care a constituit o comunicare la a XIII-a Universitate de Vară „Noua Economie" de la Aix en Provence, Franța, 1990.

Aveți, stimați domni, o şansă neaşteptată: sosiți în momentul în care popoarele dumneavoastră resping ideologia statală pe care predecesorii dv. au încercat-o timp de mai multe decenii şi... au ratat-o.

Pentru a restabili situația în țările dv., vă întoarceți, deci, către o non-ideologie: economia de piață. Aceasta se traduce, de fapt, prin capitalism. „Capitalismul, nu ştim exact ce este... dar ştim că funcționează!" remarca în urmă cu câțiva ani un ministru francez.

Da, capitalismul funcționează – dar nu la fel de bine pentru toată lumea. El funcționează foarte bine pentru cei care au spirit de inițiativă şi pentru cei care posedă capital investit în producție. Capitalul acestora produce „bogății" (bunuri, produse sau servicii) pentru consumul general, în aşa fel încât ei primesc în schimb venituri legitime.

Spre deosebire de aceştia, cei care nu posedă capital productiv nu au decât propria muncă de „oferit pe piață”. Dacă această muncă nu convine sau nu mai convine, pentru un motiv sau altul, omul respectiv nu mai găseşte cumpărător şi devine şomer: nu mai are venituri din care să trăiască. Este dramatic pentru el şi familia lui. Dacă este ajutat prin concetățenii săi contribuabili – aşa cum se procedează în mod normal în țările dezvoltate – devine o adevărată povară pentru economie şi un punct slab pentru sănătatea socială a națiunii.

Or, tocmai acesta este cazul unui mare număr din concetățenii dumneavoastră, deoarece nu posedă capital productiv: principiul marxist (sau peronist, sau socialist) în vigoare până nu demult în țările dv. era acela conform căruia „mijloacele de producție” (capitalul productiv) trebuiau să aparțină statului şi nu particularilor.

În acest fel, veți trăi o perioadă dificilă în fruntea țărilor respective, deoarece aproape întreaga populație va continua să aştepte „să i se dea de lucru” şi nu va resimți, în urma reformelor dv. politice, decât o foarte slabă ameliorare a stării materiale. Mulți dintre ei nu vor înțelege cauzele obiective ale nemulțumirii lor şi vă vor critica. Atunci visul li se va spulbera, ca şi speranțele dv. de a-i da patriei prosperitate în libertate.

*

Este oare posibil să vă apărați de aceste perspective neliniştitoare?

Da!

Dar nu în modul în care credeți acum. Nu pe baza unor împrumuturi sau donații ale țărilor occidentale. Căci aceste fonduri vor hrăni statul şi nu aparatul de producție, deci nu nevoile populației. Şi dacă îmi veți spune că statul dv. va şti să repartizeze judicios subsidiile între întreprinderi, vă voi răspunde că aceasta ar însemna prelungirea dominației statului, din care aveți nevoie să ieşiți. Într-adevăr, atunci când funcționarii de stat, în ministerele lor, vor alege ramurile pe care consideră necesar să le ajute sau să le „protejeze”, alegerea lor se va opri inevitabil asupra celor care ştiu să se facă mai bine auzite de puterea politică (mari efective neproductive, dar bine organizate) şi foarte rar asupra celor care ar putea redeveni prompt producătoare de „bogății“, eficiente şi rentabile. Indiferent de inteligența şi devotamentul lor, funcționarii dv. vor transforma, deci, capitalul trimis de occident în cheltuieli curente pentru personalul neproductiv, şi nu în investiții creatoare de bogății, care să permită relansarea economiei şi creşterea nivelului de trai.

Ce este de făcut?

Este necesară reconstituirea în țările dv. a unei vaste mulțimi de **posesori** de capital productiv. Căci capitalul productiv are două avantaje, atât pentru posesorul lui, cât şi pentru țară:

– în primul rând, proprietarul capitalului productiv poate să aştepte: el are un **venit** independent de slujba sa (sau lipsa acesteia);

– în al doilea rând, el nu-şi plasează capitalul **SĂU** oriunde, în orice caz nu într-o întreprindere politizată ca acelea pe care funcționarii de stat – care, să ne amintim, nu-şi riscă banii proprii – au tendința să le favorizeze în numele a ceea ce politicienii numesc „interesul general". Proprietarul unui capital nu-şi plasează capitalul **său** decât în întreprinderi **rentabile**; el nu îl plasează în întreprinderi despre care crede că vor deveni rentabile. La scară națională aceasta este garanția că disponibilul de capital va fi utilizat în modul cel mai eficient pentru a produce şi a ridica nivelul de viață al tuturor.

Dar cum să creezi într-o țară cu o situație economică slabă o astfel de mulțime de proprietari de capital productiv?

Pentru a ilustra metoda, să luăm un exemplu:

*

Telefoanele din Buenos Aires sunt, se pare, într-o stare deplorabilă.

Înlocuiți Administrația ineficientă printr-o SA (Societate Anonimă) ale cărei acțiuni vor fi date – cu anumite condiții şi în anumite proporții –fiecăruia din angajații neproductivi (care sunt în număr excesiv şi trebuie concediați cât mai repede în scopul restabilirii condițiilor de eficiență şi rentabilitate), în **schimbul** unei recunoaşteri a datoriei față de băncile (străine) care asediază în acest moment statul argentinian.

Această operațiune este cunoscută în tehnica financiară sub numele de „swap". Swap-ul este cu atât mai uşor de realizat, cu cât **toate** părțile participante la operațiune au un interes. Astfel:

Societatea Anonimă de Telefoane poate să se modernizeze şi să obțină beneficii – după exemplul societăților de telefoane din toate țările – prin renunțarea la povara personalului aflat în număr mai mare decât necesar şi a cheltuielilor aferente acestuia.

Foştii salariați (care urmează să fie concediați) **posedă** acum acțiuni la o întreprindere care va deveni rentabilă şi le va distribui în curând **venituri** (dividende) de dimensiunile salariilor de până acum.

(O paranteză care să explice termenul „în curând". Foştii salariați trebuie să intre în posesia veniturilor nu „în curând" ci imediat în acest scop, puterea politică ar trebui să-i invite (nu e nevoie să-i forțeze) să-şi schimbe noile acțiuni pe părți ale unor firme ca „SICAN", „Fonduri comune de investiții", „Mutual Funds" şi alte organisme de plasamente colective ale fondurilor, existente în Occident. Aceste instituții funcționează în regim de croazieră (normal – n.t.) de mult timp şi pot să plătească veniturile încă din prima lună. Vor accepta oare să aibă în portofoliul lor acțiuni ale noii Societăți Anonime a Telefoanelor Argentiniene? Desigur, deoarece meseria lor este tocmai aceea de a căuta acțiuni ale întreprinderilor unde au loc schimbări de natură să le crească valoarea).

Statul argentinian, mulțumită „swap”-ului, îşi micşorează datoria, deoarece datoria pe care o contractase pentru a susține vechea Administrație a Telefoanelor este acum purtată de mai multe zeci de mii de noi „capitalişti”.

În ceea ce priveşte băncile (străine) care au acordat cândva împrumuturi statului argentinian, nu-şi pot dori altceva mai bun decât înlocuirea cu noi debitori a unui stat neproductiv, incapabil să ramburseze creanțele altfel decât încărcând cu impozite o economie care nu mai rezistă într-adevăr, fiecare din aceşti capitalişti modeşti are acum posibilitatea de a rambursa datoria (acțiuni valabile sau părți ale SICAN occidentale). Ei sunt foarte mulți, ceea ce diminuează, din punct de vedere statistic, riscul nerambursării. De altfel, ei nu au cum să se sustragă rambursării sau să „uite” deoarece titlurile lor (din care ei nu se pot atinge de partea principală, ci doar de dividend) sunt depuse – obligatoriu – la o bancă pe care o pot alege şi care în fiecare lună prelevă automat o fracțiune din venituri, determinată prin contract, pentru rambursarea datoriei într-un interval de timp rezonabil.

Gândiți-vă acum că nu numai o întreprindere de telefoane poate fi tratată printr-un „swap”; organizând în acelaşi mod în ramuri industriale, milioane de cetățeni pot beneficia de această „Nouă posesiune a capitalului productiv”. Deci: mai multe milioane care nu vor mai fi obsedați de şomaj şi mizerie; mai multe milioane de oameni dispuşi să aştepte redresarea economiei; mai multe milioane de oameni deveniți liberi să-şi **aleagă** o ocupație – lucrativă sau nu (deoarece au venituri independente din care să trăiască), liberi să-şi conducă viața şi nu numai să-şi câştige traiul.

Pe de altă parte, vor fi atâtea întreprinderi întinerite, modernizate rentabile deoarece s-au debarasat de lucrătorii neproductivi şi de poverile financiare.

În sfârşit, un stat care a scăpat de datorie, care nu va mai trebui să-şi strivească populația sub „rigoarea” onorării obligațiilor.

*

Din punct de vedere tehnic, nu veți avea mari dificultăți: fiecare din mecanismele economice sau financiare folosite este cunoscut şi practicat în țările cu economie de piață. Ceea ce contribuie la succesul social şi politic este **combinația** lor în folosul unui **număr foarte mare** de cetățeni.

Dificultatea provine din altă parte: popoarele dumneavoastră nu mai ştiu să trăiască în economia de piață; predecesorii dv. la putere le-au făcut să piardă sensul responsabilității personale, gustul riscului, spiritul întreprinzător.

Într-adevăr, pentru aceşti ideologi, statul trebuia să fie singurul proprietar al „mijloacelor de producție” – dogmă marxistă – în scopul de a împiedica anumite persoane ca, prin profiturile realizate, să dăuneze „egalității” economice. Meschinărie puerilă, desigur, dar eficientă politic pentru că masele primesc bine întotdeauna un apel la invidie. Astfel, în numele „egalitarismului“, ei au putut să retragă masele de la posesia capitalului, nelăsându-le pentru a

supraviețui decât salarii fixate de sus de vreun minister sau Birou al Planului – fără legătură prea mare cu contribuția efectivă a fiecăruia la producție. În concluzie, întreaga populație a fost redusă la a aştepta să i se dea de lucru. Astăzi, pentru reconstruirea economiilor țărilor dv., nu aveți ce să faceți cu oamenii care aşteaptă. Aveți nevoie de oameni întreprinzători.

*

Această constatare care ține de domeniul evidenței este etalată în toate ziarele noastre şi, probabil, şi ale dumneavoastră. În schimb, propunerile de remedii sunt mai puține. Sunteți lăsați singuri în fața propunerilor, pentru ca mai târziu să fiți criticați dacă nu veți reuşi să le rezolvați. Sau vi se adresează îndemnuri la austeritate şi alte rețete politico-economice bine cunoscute de guvernele care caută să reanimeze „marile echilibre" macroeconomice în țările lor: rate ale dobânzii, devalorizare, balanța comercială, masa monetară etc. Aceste guverne speră, încă, să obțină printr-o „conjunctură mai bine orientată" către „creştere", stimularea „şefilor de întreprinderi de a investi" ... cu speranța că aceştia vor angaja personal. Dar, rezultatele sunt rareori bune pentru că macro-mecanismele îi distrug pe cei mai mulți – care sunt şi cei mai slabi.

Să notăm în treacăt că, chiar dacă acest lung lanț de cauze şi efecte ar acționa în sens bun, soarta poporului dv. nu va fi deloc ameliorată prin aceasta: desigur, ar fi mai puțini şomeri, dar vor exista încă „salariați", adică: suspendați pentru a trăi de o slujbă aleatoare – câştigând prin aceasta (datorită concurenței şi prețului de revenire) doar atât cât să supraviețuiască – ducând astfel o viață neliniştită şi fără speranță de mai bine.

Care este cauza faptului că aceste îndemnuri la austeritate şi manipulările etatiste ale macro-economiei au rezultate atât de triste? Cum se face că ele nu sunt capabile să vă rezolve problema?

Cauza este faptul că nu țin cont de structura „moleculară" a mediului social în care se trăieşte viața economică.

Într-o anumită țară, zece, treizeci, cincizeci de milioane de locuitori îşi petrec timpul cumpărând sau vânzând, producând sau consumând, investind sau retrăgându-se dintr-o afacere, împrumutând sau restituind etc., mii de tranzacții independente în fiecare clipă, între milioane de actori economici care acționează în funcție de ceea ce cunosc: propriul lor interes. Cum ne-am putea imagina în mod responsabil că nişte funcționari isteți pot (şi trebuie) să dirijeze aceste scânteieri vitale sau măcar să le „încadreze" în scopul de „a pune ordine în toate acestea" – subînțelegând: a-i împiedica pe unii să câştige mai mult decât alții.

Şi totuşi, predecesorii dv. au gândit aşa. Şi au reuşit atât de bine să dirijeze, să încadreze, să canalizeze, să reglementeze, să controleze încât dv. vă găsiți acum în fața unei ciudate paste umane amorfă şi sterilă din punct de vedere economic, contrariul unui teren propriu economiei de piață.

*

Dar, dacă „terenul sărăcit” pe care îl moşteniţi este atât de impropriu creşterii economice cu atât de puţine şanse să-l îmbunătăţească, ce puteţi face astăzi dv., pentru a vă reforma populaţia în spiritul economiei de piaţă? Şi asta cât mai repede, căci concetăţenii dv. vă acordă bunăvoinţa lor pentru o perioadă foarte scurtă de timp.

Răspuns: Să instituiţi imediat „swap”-uri ca cel de mai sus în mai multe ramuri de activitate de stat, pentru a institui o Nouă Posesie a Capitalului Productiv (NPCP) pe un front larg. În câteva săptămâni veţi fi scos astfel din platitudinea vieţii etatizate mai multe milioane de indivizi care vă vor fi recunoscători. Într-adevăr, ei vor câştiga de la o zi la alta o **sursă** de venituri independente de slujba lor (sau lipsa lor de slujbă), ceea ce constituie cel mai bun mijloc de a aştepta viitorul fără nelinişte şi de a privi acţiunile dv. cu ochii unor prieteni.

În orice caz, ei pot face asta cu conştiinţa liniştită, căci nu mai sunt „asistaţi”: NPCP a făcut din ei **producători** eficienţi (prin capitalul pe care îl posedă de acum înainte şi nu numai prin biata lor muncă – ce era, înainte de concedierea lor, neproductivă).

Observaţi, de altfel, că NPCP realizează astfel visul socialismului generos: ameliorează soarta persoanelor din categoria celor mai numeroşi şi mai săraci.

Din ce cauză reuşeşte atât de bine NPCP acolo unde puterea statului şi forţa legii eşuează? Deoarece punctul său de aplicare nu stă în „marile echilibre” ale economiei, ci în „molecula” mediului socio-economic: individul. Individul pe care îl tratează ca **persoană** umană, mizând pe instinctele de conservare (a veniturilor!) şi de proprietate (un adevărat patrimoniu!) ascunse în forul interior al fiecăruia din noi.

Să mai adăugăm faptul că NPCP acţionează fără a **leza** pe nimeni: fără impozite, taxe, cotizaţii sau alte prelevări obligatorii, fără apeluri grandilocvente la „solidaritatea naţională”, fără a invoca „dreptatea socială”. NPCP constă doar în a extinde **drepturile de proprietate** asupra unor bani, la oameni care nu au posedat niciodată capital.

În acest fel, iradiind moleculele mediului socio-economic, NPCP pregăteşte „terenul” pentru ca micile vise ale spiritului întreprinzător să poată să încolţească şi să crească.

Printre milioanele de oameni pe care i-aţi scos din industria de stat şi cărora NPCP le-a adus venituri independente, mulţi nu se vor mulţumi cu pasivitatea deplină: aşteptarea morţii nu este o activitate chiar atât de satisfăcătoare. Unii vor descoperi că este nevoie doar de o cutie cu unelte pentru a merge să repare instalaţiile vecinilor, să monteze o lampă, să repare ferestrele prin care trece frigul... şi să obţină venituri suplimentare. Mica întreprindere de instalaţii sanitare, electricitate sau tâmplărie nu este departe. Va urma atelierul sau magazinul şi, pentru cei mai întreprinzători, mica unitate capabilă deja să

răspundă cererilor de pe şantierele regiunii. Toţi aceşti oameni vor privi în jurul lor. Ei vor zări alte „vârfuri”, la care funcţionarii cei mai zeloşi ai ministerelor capitalei nu s-ar fi putut gândi niciodată. În toate alveolele ţesăturii sociale va răsări o producţie de bunuri sau servicii care va duce la ridicarea nivelului de bunăstare a populaţiei.

La sate, NPCP va înviora acea parte a populaţiei care este, în general, uitată de progresul social: agricultorii. Nu „împărţiţi” între ei terenurile în mod egal; şi mai ales nu le „daţi” gratuit. Prin intermediul „swap”-ului, ţăranii să câştige o parte de capital productiv (prin acţiuni ale ramurilor de stat privatizate ca mai sus, apoi SICAN occidentale) **plus** o bucată de pământ la alegere, decupată din fermele de stat actuale.

Vor fi unii mai ambiţioşi în cererile lor. Este cu atât mai bine dacă vor reuşi. Cei care şi-au supraestimat forţele proprii vor putea oricând să revândă vecinilor o parte din exploatare pe care nu pot s-o ducă la bun sfârşit. Aceasta nu va însemna un eşec sau un faliment, deoarece ei vor avea în continuare venitul independent din care să trăiască; va fi doar o ajustare.

Din aproape în aproape, agricultura ţării dv. se va adapta astfel pieţei. Cei mai modeşti sau cei mai în vârstă nu vor cumpăra decât o grădină. Foarte bine: în acest fel vor avea şi ei venituri independente din care să trăiască liniştiţi fără a se forţa să producă excedente agricole care să nu aibă vânzare.

Deci, peste tot unde etatismul se estompează, prosperitatea renaşte.

Încercaţi să nu împiedicaţi aceşti primi paşi ai economiei de piaţă, Feriţi-vă să legiferaţi, să reglementaţi, să încadraţi, să coordonaţi, să controlaţi, să taxaţi.

Şi încercaţi să înţelegeţi că, datorită NPCP, concetăţenii dv. sunt pe cale de a învăţa două libertăţi noi pentru ei: aceea de a nu-ţi mai fi teamă de şomaj (desfiinţarea unor locuri de muncă este inevitabilă când vrei să modernizezi o industrie) şi aceea de a putea să „faci” un pic din ceea ce-ţi doreşti, cu ceea ce ai, deoarece ei au pentru prima oară în viaţă ceva al lor, valabil din punct de vedere economic, performant şi care se poate multiplica.

Şi pentru că nimic nu este mai entuziasmant şi mai contagios pentru o mulţime decât o nouă libertate, NPCP va antrena ca un bulgăre de zăpadă care creşte toate sectoarele economiei dv., începând cu primii voluntari din primele „swap”-uri pe care le-aţi organizat.

*

Dar **cum** se va face trecerea la o viteză superioară, la acea constelaţie de „mari industrii” cu care visaţi să vă dotaţi ţara?

Nu vă temeţi: trecerea se face la timpul potrivit: printre aceste mii de mici întreprinzători, vor exista, fără îndoială, unii care să redescopere forţa pe care o dă, în abordarea anumitor proiecte, gruparea voluntară a talentelor şi a banilor într-o „societate”. Lăsaţi-i să vină singuri. Dacă economiile lor nu le ajung, vor căuta capitaluri. Dacă se adresează guvernului, nu pierdeţi ocazia

de a le vinde printr-o operație similară NPCP-ului, adică: încercând să lărgiți cercul posesorilor de capital-productiv. Vom reveni asupra acestui gen de operațiuni.

Dar încă nu a venit momentul. Nu grăbiți mişcarea către „marea industrie": experiența a dovedit în numeroase țări că solidaritatea unei populații este mai bine asigurată printr-un ansamblu dat de întreprinderi mici şi mijlocii decât de câteva industrii mari.

*

Ştiu ce vreți să-mi spuneți: acest entuziasm în libertate va duce la „jungla" „capitalismului sălbatic", în care „cei mari îi mănâncă pe cei mici" etc.

Dar aceste temeri nu sunt serioase deoarece se bazează pe o confuzie regretabilă, foarte răspândită în mediile etatiste/dirijiste, între două noțiuni foarte diferite: „regula jocului" şi „legislație/reglementare".

Este evident că este nevoie de reguli ale jocului în economia de piață ca în... sport. Doar o reglementare – lucru pe care un stat ştie să-l producă foarte uşor – nu este o regulă a jocului; căci un stat este întotdeauna prea sus şi prea departe de teren pentru a putea concepe o regulă a jocului. Observați, de altfel, că nici un stat nu a încercat niciodată să stabilească, nici să impună, reguli de joc în fotbal sau tenis. Cu toate acestea, regulile respective sunt universal respectate de către jucătorii din toate țările, capitaliste sau socialiste. Cauza constă în faptul că regulile de joc **eliberează** inițiativa şi talentul jucătorilor permițându-le să dea acestor sporturi o varietate şi o bogăție de culoare care le explică succesul popular – împiedicând în acelaşi timp pe cei mai puternici să-i masacreze pe cei mai slabi. În timp ce o reglementare „încadrează" subiecții, canalizează, limitează, restrânge efortul lor şi spiritul de inițiativă – fără a putea împiedica loviturile rele ale celor mai puțini scrupuloşi.

Problema dv. este că țara dv. nu mai cunoaşte regulile jocului pentru economia de piață, deoarece, de numeroase decenii, predecesorii dv. le-au sufocat prin reglementări peste reglementări, legislație peste legislație, toate îndoite de povara ideologiei etatiste. Trebuie deci să vă asigurați că aceste groase sedimente paralizante nu vor sufoca o economie de piață în formare şi nu vor bloca bulgărele de zăpadă să devină NPCP.

*

În loc să numiți una sau mai multe comisii care să raționalizeze harababura de legi, reglementări, hotărâri etc., pe care ați moştenit-o din perioada etatistă, gândiți-vă mai degrabă să procedați în felul următor – eficace, deşi surprinzător:

- După traducerea în limba țării dv. a „Codului obligațiilor" elvețian, decretați ca acesta să devină cadrul juridic al tranzacțiilor **economice** din țara dv.
- Acest cod elvețian – nu are mai mult de câteva zeci de pagini – este regula jocului în afaceri şi nu se suprapune de loc cu sistemul politic

care vă interesează. El a permis Elveției să dezvolte o economie de piață cu succesul pe care îl cunoaşte toată lumea.

- Se va adapta el „mentalității argentiniene (poloneze, ungare, române etc.)”? Desigur, el orchestrează viața economică a unei confederații formate din 23 de republici distincte (23 de sisteme fiscale, 23 de sisteme de drept civil etc.) cu 4 limbi naționale, 3 mari religii şi populații geloase pe diferențele proprii, pe care le cultivă şi le apără de 700 de ani!

Notă biografică şi sinteză de Valentina Buxar

INSTITUTUL DE ECONOMIE NAȚIONALĂ

ROLUL PREVIZIUNII PE TERMEN LUNG ÎN ELABORAREA POLITICILOR ŞTIINȚEI ŞI TEHNOLOGIEI

dr. Ana Maria SANDI,
dr. Camelia CĂMĂŞOIU,
dr. Gheorghe ZAMAN,
Romeo CONSTANTIN

La Praga între 8-12 octombrie 1990, a avut loc seminarul privând „Rolul previziunii pe termen lung în elaborarea politicilor ştiinței şi tehnologiei", organizat conform deciziei luate de către consiliile guvernamentale ale țărilor membre ale Comisiei Economice pentru Europa (CEE) în problemele ştiinței şi tehnologiei, adoptată la sesiunea din septembrie 1989. Obiectivul seminarului l-a constituit crearea unui cadru de facilitare a schimbului de informații, opinii şi experiențe între diferiții factori responsabili în elaborarea politicilor din domeniile ştiinței şi tehnologiei, practicieni ai prognozei pe termen lung, consilieri guvernamentali, reprezentanți ai mediilor de afaceri şi ai industriei.

La seminar au participat reprezentanți din 18 țări: Albania, Austria, Cehia, Danemarca, Filipine, Finlanda, Franța, Germania, Grecia, Italia, Iugoslavia, Japonia, Norvegia, Olanda, România, RSS Ucraina, Ungaria, URSS. De asemenea, au fost reprezentate organizațiile interguvernamentale: Comunitățile Europene (CE), CAER, OECD, IIASA (Institutul Internațional pentru Analiza Sistemelor Aplicate).

Lucrările seminarului au fost concentrate pe trei teme majore:

Tema A: Influența directă şi indirectă a previziunii pe termen lung asupra politicii ştiinței şi tehnologiei.

Tema B: Concepte, metode şi experiențe în folosirea previziunii pe termen lung în ştiință şi tehnologie.

Tema C: Experiențe internaționale şi considerații generale.

În cadrul problematicii la tema A, comunicările prezentate au fost axate pe aspecte privind dezvoltarea ştiințifică şi tehnologică şi previziunea pe termen lung, tendințele în procesul de previziune a ştiinței şi tehnologiei, aspecte referitoare la economiile în tranziție şi cadrul instituțional al procesului de prognozare a ştiinței şi tehnologiei. În acest context s-a subliniat că, pe viitor, este necesară accentuarea mai puternică a rolului tehnologiei ca factor

central în prognozele dezvoltării. Participanții au reliefat necesitatea lărgirii orizontului în timp şi spațiu la elaborarea prognozelor şi a politicii ştiinței şi tehnologiei, acordării unei importanțe şi mai mari aspectelor sociale, umane şi ale mediului înconjurător, scenariile alternative în condiții de incertitudine căpătând o însemnătate crescândă.

S-a subliniat că previziunea pe termen lung şi elaborarea politicii, dezvoltate într-un context național, necesită evidențierea mai pregnantă a tendințelor ce se manifestă la nivel subregional şi global. Totodată s-a relevat că intercondiționarea complexă între ştiință şi tehnologie, între dezvoltările sectoriale – mai ales cele afectând industria şi energia – şi prioritățile globale legate de mediul înconjurător solicită abordări interdisciplinare în procesul de previzionare pe termen lung şi în elaborarea politicii ştiinței şi tehnologiei.

Mai multe comunicări au avut ca subiect principalele schimbări ce s-au petrecut în țările din centrul şi estul Europei, inclusiv URSS. S-a arătat că aceste schimbări şi nevoile urgente ale tranziției la economia de piață ridică numeroase probleme, care trebuie să-şi găsească locul în procesul de previzionare şi elaborare a politicilor. Aceste probleme afectează atât țările direct implicate, cât şi pe cele din vestul Europei, America de Nord şi restul lumii. Un alt factor ce va influența procesul de previziune pe termen lung şi luarea deciziilor se referă le efectele Pieței unice ce se preconizează a fi creată începând cu anul 1992, în cadrul Comunității Economice Europene şi la schimbările ce le va implica aceasta în relațiile dintre țările membre ale Comunității şi celelalte țări din Europa şi America de Nord.

Unii participanți s-au referit le necesitatea implicării mai active a diferitelor grupuri de interese, respectiv ale comunității ştiințifice şi ale sectoarelor publice. S-a pledat pentru sporirea gradului de confidențialitate şi dezirabilitate în separarea responsabilității celor implicați în procesul de previziune şi elaborare a politicilor, pe de o parte, şi organele guvernamentale responsabile cu decizia politică, pe de altă parte.

În discuție au fost incluse şi aspecte legate de „brain-drain”, de necesitatea evaluării factorului natural şi importanței sale în elaborarea politicilor cu scopul minimizării efectelor negative. Având în vedere că noile ştiințe şi tehnologii depind de existența unui câmp larg al cunoaşterii, s-a accentuat nevoia de anticipare şi atragere a tinerilor oameni de ştiință la procesul de generare a cunoştințelor ştiințifice într-un stadiu timpuriu al carierei lor.

O idee comună mai multor comunicări a fost cea referitoare la cooperarea internațională. S-a apreciat că, în prezent, comunitatea internațională păşeşte spre facilitatea schimbului de informații şi experiențe, promovând cooperarea la nivel regional în procesul de previzionare pe termen lung şi elaborarea politicilor.

Comunicările şi discuțiile la tema B au fost dedicate, în principal, analizelor unor studii de caz referitoare la experiențele de previzionare în

diferite ţări şi consideraţii generale privind: consecinţele noilor tehnologii asupra ocupării forţei de muncă; analizele pe termen lung ale resurselor mondiale de energie şi restricţiile impuse de anumite scenarii; studii de caz referitoare la transporturi, industria chimică şi industria farmaceutică.

În timpul discuţiilor, accentul a fost pus pe necesitatea abordărilor sistemice, în mai multe variante, care să ţină seama de interdependenţa dintre aspectele socio-economice şi cele ştiinţifico-tehnologice, precum şi de condiţiile specifice locale ale diferitelor ţări şi regiuni. S-a subliniat faptul că în elaborarea prognozelor, o atenţie specială trebuie să se acorde factorilor ecologici, mai ales efectelor negative ale anumitor dezvoltări tehnologice asupra mediului. De asemenea, s-a arătat că este necesară o abordare flexibilă a alegerii orizontului de timp, în funcţie de tipul previziunii. Mai mulţi participanţi au fost de acord cu combinarea previziunilor pe termen lung cu cele pe termen scurt şi mediu.

A fost subliniată necesitatea elaborării şi folosirii de noi metode şi modele de prognoză, inclusiv a modelelor economico-matematice care să ia în consideraţie previziunile teoriei ciclului de dezvoltare, ca şi a modelelor structurale care prezintă difuzarea purităţii ecologice şi a tehnologiei de vârf. Mai mulţi vorbitori şi-au exprimat opinia după care, în viitorul foarte apropiat, trebuie intensificată cooperarea creativă dintre oamenii de ştiinţă din diferite ţări pentru elaborarea prognozelor regionale, naţionale sau internaţionale.

În acelaşi timp a fost relevată importanţa tendinţelor şi învăţămintelor ce se desprind din experienţele de previzionare din alte ţări, chiar dacă este dificil de a da asemenea lecţii. Aplicarea unei prognoze, în condiţii specifice de nivel industrial şi structură socială, poate avea rezultate diferite de la o ţară la alta. De aceea s-a considerat că definirea unui spaţiu de referinţă (local, naţional sau mondial), ca şi a unui anumit orizont de timp sunt cruciale în alegerea prognozei ce urmează a fi aplicată şi în interpretarea rezultatelor. Participanţii au fost de acord că în procesul de previziune şi elaborarea politicilor este esenţial să se ţină seama de contextul naţional, social, politic şi economic în care acesta are loc.

Dezbaterile în cadrul temei C a seminarului au creat posibilitatea organizării unei mese rotunde având ca scop principal schimbul de opinii şi informaţii privind cooperarea între ţări pe plan regional în domeniul previziunii şi al elaborării politicilor ştiinţei şi tehnologiei. La început au fost prezentate activităţile relevante ale diferitelor organizaţii internaţionale, cum sunt: activităţile Comunităţilor Economice Europene privind desfăşurarea programelor de cercetare MONITOR, SAST, FAST, SPEAR, ISPRA ş.a.; activităţile Fundaţiei Europene a Ştiinţei în cadrul programului EUREKA; activităţile Consiliului Europei pentru programul Estului. Reprezentantul secretariatului CAER, a relatat asupra cooperării între ţările membre în domeniul prognozei şi dezvoltării ştiinţei şi tehnologiei în cadrul Programului Complex al Progresului Ştiinţific şi Tehnologic.

La discuțiile în jurul mesei rotunde s-a insistat asupra rolului guvernelor în previzionarea şi politica ştiinței şi tehnologiei, ca şi în cooperarea internațională. Unii participanți au considerat că guvernele s-ar putea baza mai mult pe sistemul de prețuri şi pe forțele de piață în impulsionarea dezvoltării ştiinței şi tehnologiei. Alții, dimpotrivă, au arătat că guvernele ar trebui să joace un rol mai important în dinamizarea procesului de cunoaştere, în special în domeniile neconcurențiale cu sectorul privat şi de unde nu se poate aştepta un profit de pe urma investițiilor în sfera cercetării-dezvoltării.

O deosebită atenție a concentrat problema pârghiilor economice care ar putea încuraja inovația tehnologică, mai ales în țările aflate în tranziția la economia de piață. Referitor la transferul de tehnologie, discuțiile s-au axat pe nivelul fluxurilor şi modalităților ce trebuie folosite pentru a le încuraja. La acest aspect delegația română şi-a adus contribuții concrete, o serie de propuneri fiind însuşite în documentul final al seminarului.

Printre concluziile principale ale întrunirii internaționale s-au aflat următoarele:

– fiecare dintre cele două categorii de specialişti – respectiv cei care elaborează prognozele pe termen lung şi cei care fac politica ştiinței – au un limbaj şi o metodologie proprie; seminarul a contribuit la introducerea unui dialog în favoarea înțelegerii mai bune dintre ei;
– majoritatea specialiştilor din Europa de Est şi-au exprimat preocuparea privind incertitudinea politicii naționale în domeniul ştiinței şi tehnologiei în perioada tranziției țărilor lor spre sistemul economiei de piață;
– complexitatea crescândă a mediilor socio-economic şi ecologic şi impactul imprevizibil al schimbărilor tehnologice asupra acestor condiții reclamă un domeniu mai larg de cercetare şi previziune pe termen lung a ramurilor individuale ale ştiinței şi tehnologiei;
– este de dorit dezvoltarea unor prognoze complexe pe arii separate ale ştiinței şi tehnologiei şi elaborare a unor studii viitoare asupra sistemului tehnic în totalitatea sa;
– varietatea tehnicilor de prognoză în diferitele domenii ale ştiinței şi tehnologiei permite selecția şi folosirea celor mai adecvate metode; indiferent de metoda folosită este important să se ia în considerație toți factorii interni şi externi (de exemplu, situația ecologică, obiectivele sociale, nivelul dezvoltării economice, mecanismul economic al implementării, rolul guvernului, cooperarea internațională etc.);
– o condiție importantă pentru eficiența prognozei este organizarea cercetării ştiințifice în domeniul previziunii pe termen lung şi stabilirea unei baze informaționale necesare şi credibile.

În încheierea lucrărilor s-au făcut următoarele recomandări:

a) Specialiştii din domeniul prognozei trebuie să analizeze mai profund condițiile sociale, umane şi ale mediului înconjurător şi impactul avansurilor

tehnologice şi să folosească abordarea interdisciplinară în procesul de elaborare a prognozelor. Incertitudinea cere formularea unor scenarii alternative ceea ce solicită cooperarea internațională incluzând schimbul de cunoştințe şi informații.

b) Specialiştii care elaborează politicile vor trebui să coopereze cu specialiştii prognozişti şi cu factorii deciziilor finale publice, urmând să ia în seamă considerațiile regionale şi globale în scopul reducerii incertitudinii.

c) Conştiința publică asupra aspectelor dezvoltării sociale trebuie să fie considerată şi stimulată de către cei ce elaborează politica. Publicul trebuie să dispună de informații suficiente despre perspectivele de viitor şi procesul de luare a deciziilor.

d) CEE să formeze un grup internațional de lucru pe problemele schimburilor metodologice şi informaționale în analizele prognozelor pe termen lung cu accentul particular asupra relațiilor est-vest.

e) CEE în cooperare cu alte organizații interesate să convină asupra înființării unui laborator pe problemele legate de „brain-drain“ în ştiință şi tehnologie şi să facă recomandări în ce direcții să fie îndreptate studiile.

f) în contextul activităților organizațiilor internaționale cu o experiență îndelungată şi interes în cooperarea est-vest, în special CEE, IIASA şi OECD, să-şi unească eforturile pentru:

- stabilirea unui program de cooperare internațională care să se ocupe cu cercetarea şi dezvoltarea metodologiei de previziune şi dezvoltarea modelelor matematice care să poată fi folosite la elaborarea politicilor;
- dezvoltarea metodelor care ar putea fi folosite în scopul introducerii externalităților negative, ca cele legate de mediu înconjurător, poluare şi încălzirea globală în modelele de prognoză;
- stabilirea unei societăți europene de prognoză cu scopul de a încuraja schimbul de informații şi cooperare intraregională şi de a forma o rețea paneuropeană de cercetări în domeniul prognozei pe termen lung şi elaborarea politicii ştiinței şi tehnologiei;
- dezvoltarea scenariilor alternative care să poate fi folosite în aprecierea formelor sub care va apare în viitor „Casa Comună Europeană“.

Concluzii şi propuneri pentru România

În urma participării delegației române la lucrările seminarului privind „Rolul prognozei pe termen lung în elaborarea politicii ştiinței şi tehnologiei”, s-au desprins câteva concluzii şi sugestii vizând țara noastră:

1. Pentru ca ştiința şi tehnologia să aibă o contribuție efectivă la dezvoltarea unei țări este necesară o politică a ştiinței şi tehnologiei. Ea trebuie orientată pe baza unor **studii asupra viitorului pe termen lung**. Aceste studii trebuie scoase de sub imperiul îngust al prognozelor şi realizate conform metodologiilor moderne ce accentuează rolul prospectivei şi al activității de

previzionare. De aici rezultă necesitatea creării şi în țara noastră a unui cadru organizatoric care să permită oamenilor politici să coopereze cu specialişti care elaborează studiile pe termen lung în domeniul ştiinței şi tehnologiei.

2. Un rol deosebit în formularea politicii ştiinței şi tehnologiei trebuie să-l aibă evaluarea impactului social, ecologic etc. al ştiinței şi tehnologiei. Efectele complexe ale noilor tehnologii se cer analizate şi evaluate în scopul identificării celor mai bune strategii de utilizare a tehnologiilor. Domeniul cunoscut sub diverse denumiri: „technology assessment“, „maîtrise sociale de la technologie“, studii de impact sau evaluare a impactului tehnologic se cere dezvoltat şi în țara noastră. În condițiile trecerii la economia de piață, societatea trebuie ferită de efectele secundare, neintenționate, ce pot apărea odată cu folosirea rezultatelor ştiințifice şi tehnologice.

În țările occidentale s-au creat organisme specifice pe lângă parlamente sau guverne care realizează astfel de studii. În România ar trebui continuate şi dezvoltate preocupările existente privind studiile de impact.

3. Țările din centrul şi estul Europei, aflate în perioada tranziției către economia de piață, sunt confruntate cu probleme specifice. În scopul creşterii eficienței activității ştiințifice şi al atragerii tinerilor, s-a recomandat dezvoltarea centrelor ştiințifice şi tehnologice „universitare”.

4. O altă recomandare se referă la orientarea mai susținută către **inovarea de produs** şi nu numai către inovarea de proces. În condițiile descentralizării şi ale economiei de piață, vor dispărea barierele din calea inovării de produs (teama de risc, lipsa feed-back-ului etc.) care este un adevărat motor al dezvoltării economice.

5. Rolul guvernelor în domeniul ştiinței şi tehnologiei este foarte important. În țările dezvoltate acestea finanțează o mare parte a activității de cercetare ştiințifică şi dezvoltare tehnologică, sprijinind totodată şi unitățile private de cercetare-dezvoltare care desfăşoară activități utile întregii societăți.

În elaborarea politicii ştiinței se impun demersuri „de sus în jos” de către instituții guvernamentale, cât şi demersul „de jos în sus”, pe baza instituirii unor mecanisme şi rețele democratice (consilii pe subdomenii, dezbateri publice etc.).

Într-o serie de țări europene, politica în domeniul ştiinței şi cercetării este coordonată de un organism guvernamental, ca de exemplu: în Franța – Ministerul Cercetării şi Tehnologiei şi Centrul Național al Cercetării Ştiințifice, în Germania – Ministerul Federal pentru Ştiință şi Tehnologie, în Austria – Ministerul Federal pentru Ştiință şi Cercetare etc.

6. Realizarea studiilor pe termen lung în domeniul ştiinței şi tehnologiei este costisitoare. Țările mici pot coopera cu organismele care realizează astfel de studii, adoptând apoi informațiile obținute propriilor contexte economice şi sociale.

Este utilă analizarea posibilităților cercetătorilor români de a avea acces la rezultatele obținute în cadrul programelor MONITOR şi în special FAST.

7. Toți participanții au subliniat necesitatea continuării activității inițiate în cadrul CEE-ONU. S-au recomandat organizarea unui nou seminar, cooperarea pe linie metodologică, realizarea unor bănci de date.

Antrenarea cercetătorilor români la aceste acțiuni s-ar putea face pornind de la nucleele existente în cadrul Institutului de Economie Națională, precum şi în cadrul Centrului Internațional de Metodologie a Studiilor asupra Viitorului şi Dezvoltării, afiliat Federației Mondiale de Studii asupra Viitorului şi funcționând în cadrul Institutului de Ştiințe ale Educației.

INSTITUTUL DE ECONOMIE MONDIALĂ

CE ESTE UN CENTRU DE COMERȚ INTERNAȚIONAL?

Mihaela ILIE CONSTANTINESCU

Multe metropole ale lumii au un centru de comerț internațional care oferă servicii în mod centralizat şi civilizat, în cadrul unei singure clădiri, pentru realizarea activităților comerciale internaționale.

Scopul CCI: crearea unui centru vital pentru cumpărători şi vânzători, cu servicii adiționale aferente, pentru promovarea comerțului şi a colaborării internaționale.

Condițiile avute în vedere la proiectarea şi amplasarea unui asemenea centru sunt:

– situarea într-un loc central al oraşului;
– accesibilitate uşoară la mijloacele de transport publice şi private;
– acces uşor la aeroport, gară, port;
– distanță mică față de cartierul sau zona unde se desfăşoară activitățile comerciale, față de întreprinderile publice comerciale sau față de forurile care se ocupă şi coordonează activitatea comercială.

Componența sau structura pe care trebuie să o aibă un asemenea centru de comerț internațional:

– agenții economice (oficiale);
– întreprinderi sau agenții comerciale interne şi internaționale;
– birouri de consilieri comerciali şi economici;
– birouri de import şi export;
– asociații industriale şi comerciale;
– birouri sau oficii de navlosiri sau brokeraj;
– birouri vamale;
– birouri ale unei bănci internaționale;
– asociații de finanțare a comerțului;
– firme de asigurări maritime, terestre, aeriene;
– firme de cărăuşi internaționali;
– firme de consultanță;
– firme de marketing şi reclamă publicitară;
– firme de arbitraj;

– firme de turism şi agenție de bilete pentru călătorii interne şi/sau internaționale.

Serviciile oferite celor care lucrează în cadrul său cât şi partenerilor de afaceri:

– săli de conferințe;
– săli de proiecție;
– posibilități de cazare;
– restaurante;
– un departament de informații tip „public relations”
– servicii de secretariat: – dactilografie;
– stenografie;
– traducere;
– dictări prin telefon;
– ghizi interpreți care însoțesc partenerii de afaceri;
– un centru de informare şi documentare asupra situației de pe piețele externe, a oportunităților comerciale şi reglementărilor comerciale, de transport şi vamale interne şi internaționale;
– servicii de poştă şi comunicații internaționale;
– echipament de telex;
– acces la un serviciu central de informații şi comunicări pe bază de calculator.

Centrele de comerț internațional sunt **finanțate** de către guvern sau în mod privat de către diferite asociații sau autorități private.

Ex. la Paris CCI este finanțat de: – 19 bănci;
– 3 companii de asigurări;
– 14 companii comerciale;
– 13 companii de transport;

la Amsterdam, CCI este finanțat de Camera de comerț şi industrie, autoritatea municipală a Amsterdamului;

la Tokio, CCI este finanțat de Camera de comerț şi industrie japoneză, alte organizații de comerț şi industrie locale.

Furnizarea de informații necesare bunei desfăşurări a activității comerciale se efectuează cu ajutorul existenței unei/unui:

- biblioteci de referință complexă – în mod clasic;
- Departament de Dezvoltare a Comerțului care deține un fişier complex de firme comerciale de export, import cu atribuții de prospectare a pieței şi descoperire de clienți potențiali;
- un fişier de date de format internațional, care să cuprindă date referitoare la accesul şi prelucrarea datelor, informații referitoare la client, pe regiuni şi domenii de activitate, la prețuri, şi fluxul de mărfuri, cu posibilități de integrare pe calculator a tuturor centrelor

comerciale internaționale existente pe plan internațional (ex. Interfile – New York);

Centrul de Comerț Internațional – trebuie să publice un magazin lunar, bi-lunar, trimestrial pe probleme de comerț. Ex. Newsletter – buletin al CCI al Japoniei.

World Traders – magazin/publicație trimestrială a Asociației centrelor de Comerț Internațional.

– trebuie să dispună de un **personal de cercetători** care să răspundă necesităților şi problemelor urgente care se pot ivi, pentru realizarea de proiecte speciale, într-un timp record;

– să pună la dispoziția funcționarilor şi partenerilor comerciali sălile de conferințe, de expoziții, echipamentele de telex sau teleprinter când aceştia le solicită;

– să organizeze cursuri şi seminarii de comerț internațional în limbi străine pe probleme de mare actualitate şi necesitate, cu aplicabilitate practică;

– să coordoneze simpozioanele care au ca scop dezbateri pe teme de comerț de importanță deosebită şi găsirea de soluții fezabile la care iau parte conducători de firme, organizații internaționale şi reprezentanți guvernamentali.

Cluburile de export şi cluburile de comerț internațional

Trăsăturile caracteristice ale cluburilor de export şi de comerț internațional sunt:

– caracterul lor neoficial;

– reprezintă un forum pentru schimbul de idei şi experiență comercială;

– se diferențiază între ele prin Statutul de înființare şi funcționare.

Membrii acestor cluburi pot fi:

– comercianți cu experiență recunoscută în comerțul internațional;

– conducătorii de firme sau directori;

– specialişti în domeniul comerțului exterior.

Ca regulă generală cluburile pot fi frecventate de orice exportator solvabil şi de încredere, care cere să devină membru.

Admiterea în club se face **în unele cazuri** prin consensul unanim al celorlalți membri. Uneori, o condiție esențială de a deveni membru este aceea de a fi o persoană care călătoreşte mult şi poate să-şi aducă aportul prin experiența practică avută, la buna desfăşurare a întâlnirilor membrilor clubului. Sunt admişi de asemenea: experți în asigurări, în intermedieri de mărfuri şi servicii, în transporturi, persoane cu influență în cercuri de oameni de afaceri, consilieri.

Numărul membrilor unui club este între 25 şi 300 persoane (rare excepții 1000).

Numărul membrilor cluburilor nu trebuie să fie prea mare deoarece micşorează posibilitatea de cunoaştere şi încredere a membrilor între ei, reprezentând un factor de stress pentru o bună colaborare între ei. Unele cluburi au şi o secție de tineret (ex: Munich Export Club), iar în altele, membrii acestora sunt persoane juridice (firme) şi nu persoane fizice (ex.: Marea Britanie).

Bugetul cluburilor este relativ scăzut.

În multe cazuri Camerele de comerț tutelează aceste cluburi şi asigură cadrul ideal pentru discuțiile neoficiale, punând la dispoziție personalul necesar întâlnirilor, primirii şi transmiterii corespondenței.

În unele cluburi, o bancă, membră a clubului, joacă rol de trezorier, iar munca de secretariat este asigurată de către unul din specialiştii de comerț exterior, membru al clubului.

Activitatea desfăşurată în cadrul acestor cluburi, constă în:

– schimbul de informații şi experiență prin întâlniri periodice;

– conferințe conduse de membri în urma unor deplasări în străinătate;

– proiecții de filme asupra unor piețe de mărfuri sau practici de marketing;

– deținerea şi împrospătarea listei cu membrii activi ai clubului şi domeniile de activitate ale acestora, a piețelor pe care aceştia acționează şi a dificultăților sau problemelor expuse de aceştia şi care îşi găsesc rezolvarea prin discuții şi schimburi de idei şi experiență.

– organizarea de mese, sau dineuri unde pot fi dezbătute probleme comerciale, economice sau politice, cu luări de cuvânt din partea unor invitați oficiali.

(Ex. Euromarket Club organizează întâlniri de 5-6 ori pe an, discutându-se probleme practice legate de comerțul intereuropean).

Publicații:

– Datorită bugetului relativ restrâns, publicațiile cluburilor se reduc la **buletine sintetice** sau la **fluturaşi** sau **postere** cu adresele şi domeniul de activitate al membrilor clubului care sunt răspândite la alte cluburi sau pe piața internă, care invită persoanele sau organizațiile interesate în activități comerciale să se adreseze clubului emitent pentru facilitatea contactelor comerciale cu cei înscrişi pe listă.

Alte activități:

– vizite la întreprinderi, uzine, fabrici, instalații portuare;

– organizează cursuri de tehnică comercială sau cursuri de limbi străine;

– menține legătura cu universități şi alte organizații pentru furnizarea reciprocă de lectori sau specialişti în prezentarea problemelor economice şi a tehnicilor comerciale;

– face cunoscută activitatea clubului şi îşi oferă serviciile de consultanță pe probleme economice la cerere;

– organizează premieri ale membrilor merituoşi care desfăşoară activitate de cercetare şi promovează activitatea comercială a clubului;

– organizează concursuri cu premii pentru soluționarea unor probleme de interes general pentru club;

– în străinătate, membrii clubului se ocupă de promovarea intereselor tuturor membrilor clubului şi cheltuielile de deplasare pentru cercetare sunt suportate de membrii clubului, iar apoi, în mod direct-proporțional cu rezolvarea problemelor, de către fiecare persoană fizică separat. (ex. Netherlands Export Club);

– uneori cheltuielile de deplasare în străinătate sunt suportate solidar şi de camera de comerț (organul tutelar) şi de alte instituții oficiale în numele cărora membrii clubului acționează (ex. French Club of Exporters).

CENTRUL DE INFORMARE ŞI DOCUMENTARE ECONOMICĂ

UN PAS CĂTRE O EFICIENȚĂ SPORITĂ ÎN ECONOMIA CEHOSLOVACĂ – PRIVATIZAREA

Romanița GÂDINCEANU,
Valeriu IOAN-FRANC

Noțiunea de privatizare trezeşte reacții diferite, de la interes până la respingere totală. În acelaşi timp reiese că, în cele mai multe cazuri, se vorbeşte despre ceva despre care nu există imagini clare şi nici informații suficiente, pentru că proprietatea particulară a mijloacelor de producție, a băncilor, a ziarelor şi a altor forme a reprezentat până nu demult un subiect interzis la noi. Cu toate acestea însă, mai mulți economişti au înclinat către ideea conform căreia, printre cauzele principale ale unui randament şi ale unei eficiențe reduse, la noi, se numără şi forma actuală de proprietate, unde totul aparține tuturor şi de fapt nimănui şi oamenii se comportă față de valori ca atare. Concluziile unui seminar de trei zile cu tema „Capitalul străin şi internaționalizarea întreprinderilor cehe şi slovace" au fost mai mult decât binevenite. Seminarul a avut loc la începutul lunii martie şi a fost organizat de Ministerul industriei din Cehia, firma „Plan Econ" din SUA, precum şi de „Impuls" Praga. La seminar au participat mai mulți invitați din țară şi din străinătate, care au abordat aspecte legate de privatizare.

La dezbaterea referitoare la posibilitățile şi dependențele privatizării în Republica Federativă Cehă şi Slovacă au participat: Dr. Andrew B. Jonas, vicepreşedinte – „Salomon Brothrs International Londra"; doc. ing. Karel Kouba, Institutul de Prognoză al Academiei de Ştiințe din Cehia; ing. Stanislav Nosek, director adjunct economic „Textilana"–Liberec; ing. Jiri Oubrecht, director „Sport" – Praga; Stanislav Rudcenko, vicepreşedinte – „Bankens Trust", Londra; Dr. Jan Svejnor, profesor în economie, Universitatea din Pittsburgh, SUA, Jan Vanous, preşedinte – „Plan Econ.", Washington.

– Sunt destul de mulți specialişti, care critică forma de proprietate existentă în prezent în Cehoslovacia şi cer o privatizare amplă, dacă nu chiar totală. Alți specialişti în domeniu se tem că acesta nu este un fenomen național. Nu trebuie să ne grăbim, a recomandat Lionel Stoleru, secretar de stat pentru problemele planificării de pe lângă Preşedenția guvernului francez, precum şi Pedro Pick, vicepreşedinte al firmei „Arthur D. Little" din SUA.

Rudcenko: Ne preocupă modalitatea prin care putem obține o creştere a eficienței economiei naționale. Şi atunci ne întrebăm care este o altă

alternativă decât privatizarea. Această alternativă este proprietatea socialistă. Numai că, această alternativă nu funcționează, deşi a fost verificată un timp destul de îndelungat, nu numai în țările cu un socialism real, dar şi în țările capitaliste. Peste tot în lume s-a constatat că acolo unde nimeni nu dă nimic nimănui, unde popoarele trebuie să se întrețină singure, unde eficiența nu este o noțiune abstractă, cele mai bune rezultate le obține întreprinderea particulară.

Se pare că privatizarea, acum şi la noi, nu este cea mai plăcută alternativă, dar alta mai practică nu există.

Svejnor: Important este să ne dăm seama că privatizarea se face pentru ca întreprinderea şi întreaga economie să funcționeze mai bine față de sistemul alternativ.

– Cu toate acestea, există o teamă față de privatizare.

Nosek: Sunt convins că trebuie să depăşim o anumită sfială sau temerile poporului nostru față de privatizare. Este logic pentru că oamenii au fost educați în spiritul unor garanții, ştiau că vor avea minimul necesar, dacă se vor strădui „normal”.

– Procesul va fi puțin mai complicat. Oamenii trăiau din ceva. Pentru mulți dintre ei este de neimaginat că întreprinderea „Skoda” va fi întreprindere particulară.

Rudcenko: Aşa a fost şi în Anglia. Când a început privatizarea, când a avut loc revoluția Thatcher, la sfârşitul anilor ’70, pentru cei mai mulți dintre englezi a fost un şoc. Eu şi acum după atâta timp, mă cert cu soția mea. Oamenii ştiau un lucru: aceste întreprinderi trebuie să fie naționalizate, reprezintă o bogăție națională, nu se pot vinde. Ba chiar însăşi fostul preşedinte al conservatorilor a apărut la televiziune şi a spus: „de fapt nu faceți altceva decât să vindeți bijuteriile de argint ale familiei”, ceea ce pentru englezi este de neconceput şi a durat ceva până s-au obişnuit cu gândul. Să luăm de exemplu poşta şi telecomunicațiile. Omul se naşte cu ideea (şi crede în ea) că acestea trebuie să fie ale statului. Dar de exemplu, în Anglia cabinele telefonice erau puține, omul străbătea jumătate de kilometru pentru a găsi o cabină şi apoi constata că telefonul este distrus de vandali. Acum cabinele de telefon sunt particulare şi pot fi întâlnite la tot pasul, pe strada mea sunt şase cabine de telefon.

– Dar ce a făcut societatea particulară (față de alte firme de stat) pentru ca acum, peste tot să fie cabine de telefon?

Rudcenko: Problema cu sectorul de stat în Anglia sau în altă parte constă în faptul că statul s-a amestecat prea mult. Statul nu a dat managerilor posibilitatea de a decide. De cele mai multe ori veniturile întreprinderilor au devenit o parte a bugetului de stat. Şi unii politicieni nu au în vedere decât perioade scurte de timp. Limitează, cu foarte mult calm, investițiile, de exemplu, în domeniul comunicațiilor. Pe o perioadă scurtă de timp, acest fapt

nu doare pe nimeni şi ei devin populari, pentru că nu trebuie să limiteze cheltuielile, acolo unde se cunoaşte imediat. Dar după 10 sau 15 ani vor constata, dintr-o dată, că nu s-a investit nimic şi totul este anulat. O organizație privatizată nu poate gândi astfel, pentru că nu are altă posibilitate. Regulamentul de funcționare este determinat de interesele pe termen scurt ale politicienilor. Parțial, acest fenomen are o tentă ideologică, dar după părerea mea, principal este dacă ceva funcționează sau nu.

Kouba: La noi, despre privatizare a început să se vorbească de curând şi se amestecă prea mult cu discuțiile ideologice. Prin aceasta se învăluie în ceață motivul pentru care vrem să introducem privatizarea. Din păcate, publicului nostru şi grupării economice le-a scăpat înțelegerea procesului greu al privatizării în lume la răspântia anilor ’70-80, proces legat direct de lipsa de eficiență a formei sociale de proprietate. Greutățile au apărut mai ales în cadrul economiilor de piață, unde sectorul public de stat este cu mult mai redus decât la noi.

– Sunt convins că aceste temeri se manifestă față de capitalul străin, să nu aibă loc „o vânzare a țării noastre“.

Aubrecht: După toate discuțiile pe care le-am avut cu firmele străine, astfel de temeri am şi eu, mai ales că aici se desfăşoară foarte rapid. Nu am însă temeri față de capitalul străin, ci numai față de unele firme din străinătate; cu cât înaintăm mai mult în acest domeniu, cu atât firmele cu care am stabilit contacte mi se par mai neserioase.

Vanous: Cred că, cel mai mult sperie ideea că Cehoslovacia va fi cumpărată. De altfel, acest proces va fi foarte lent. Dacă privatizăm întreprinderile, care sunt într-o stare critică, nu obținem prea mult pentru ele. Dacă însă întreprinderea se reconstruieşte parțial şi situația ei se ameliorează, se poate obține un preț mai bun. Dar rămâne la latitudinea statului, în ce măsură doreşte să privatizeze şi ce doreşte să privatizeze. Acest proces nu se desfăşoară aşa cum se spune, sau cum se crede în popor, că vin străinii şi cumpără tot de la stânga la dreapta.

Kouba: În aplicațiile practice pot fi motive diferite pentru ce se privatizează o întreprindere sau alta. O întreprindere concretă îşi poate analiza situația şi apoi să hotărască, dacă are nevoie de privatizare şi în ce direcții. Şi chiar dacă ideea dominantă este administrarea eficientă a proprietății, ca oamenii să fie legați de proprietate, unele întreprinderi pot fi privatizate şi pentru faptul că nu au capital suficient. Şi atunci eliberează o serie de acțiuni adiționale, suplimentare, sau se va găsi un partener extern. Aş dori să subliniem: întreprinderea găseşte parteneri şi alege. Dacă va aştepta, ca din întâmplare să apară un factor străin şi să încheie cu el un contract, atunci rezultatele nu pot fi întotdeauna dintre cele mai bune. Cunosc cazuri, în care întreprinderile noastre procedează rațional. Îşi caută singuri partenerii, singuri fac o cercetare a pieței. Motive concrete pentru privatizare şi participare

externă, pentru o anumită întreprindere, ar trebui să pornească de la situația întreprinderii şi de la strategia ei generală.

– Întreprinderile, după informațiile pe care le dețin eu, doresc să găsească un partener străin, care să le ajute la activitatea de export, cu valută liber convertibilă.

Kouba: Cred că nu îmbracă un interes real ideea conform căreia privatizarea, prin forma participării externe, poate fi o ieşire din situația precară a exportului. Piețele sunt ocupate şi partenerii externi nu vor apela la noi, pentru ca prin intermediul nostru să concureze pe piețele străine deja ocupate. În primul rând trebuie ca, unele întreprinderi să-şi însuşească tehnologii noi, management, o nouă disciplină. Nu este o modă, privatizarea nu este un fenomen ideologic, dar prin excelență este legată de o problemă principală, să modifice tendința nedorită în dezvoltarea economiei noastre şi întoarcem economia cehoslovacă în lume şi pe piețele mondiale, în postura unei economii viitoare prospere.

Nosek: Sunt de acord cu dv., domnule docent, că nu se poate face aceeaşi greşeală pe care am făcut-o în trecut, aceea de a păşi buluc în toate organizațiile, conform unei rețete unice. Acest model nu s-a verificat în practică şi mă tem, că şi în cazul privatizării, să nu se meargă pe un drum asemănător – repede şi conform unui model unic. Organizațiile trebuie să-şi găsească singure partenerii şi să rezolve singure problema privatizării.

Kouba: Privatizarea nu poate fi o campanie, nu poate fi fenomenul unui şablon. În nod natural este un proces care va fi condus de parlament, va fi controlat de guvern, va avea deci un aspect democratic.

Aubrecht: Pentru privatizare, în primul rând, trebuie să ştiu ce se petrece pe piața noastră. În zona bunurilor de consum încep să ne concureze o serie de mici meseriaşi – cu regii mai mici, cu o productivitate a muncii mai mare. Nu ştim să ne orientăm pe piața noastră şi vrem să stabilim contacte cu firme din străinătate. Acest lucru se poate numai prin cooperare şi în acest domeniu avem numai experiențe de început. Numai aşa suntem capabili să atragem capitalul străin în avantajul nostru. Nu avem un material de calitate, dar uneori avem tehnologia optimă. Acest fapt se rezolvă prin aceea că, în prima rundă, acceptăm prestări de activități salarizate cu valută pentru clientul din străinătate. Interesul pentru această formă de colaborare este mai mare la granița cu Austria, unde nu sunt lucrători suficienți. Un exemplu: am cumpărat licența pentru rachetele de tenis „Fischer”. S-a interzis exportul acestor rachete în Vest. După ultimele discuții s-a dat posibilitatea de a fi exportate pe piețele din Vest, prin intermediul firmei mamă. Iernile sunt blânde, se vinde mai ales echipament de sport pentru vară şi noi avem posibilitatea de a ne adapta rapid pentru a înlocui capacitatea care le lipseşte. Avem capacitate de rezervă pentru schimbul trei, cel puțin.

Kouba: Cooperarea se extinde foarte rapid, există peste 600 de contracte de cooperare şi întreprinderile au înregistrat unele succese.

Vanous: Şi încă ceva despre investiţiile străine în privatizare. Bineînţeles că este vorba despre poziţii cheie şi nu este un fenomen unilateral. O parte componentă a privatizării este internaţionalizarea economiei. Nicăieri în lume în afară de statele est-europene şi Uniunea Sovietică statul nu deţine 100% din capitalul ţării respective. Peste tot există conexiuni cu străinătatea. Firmele străine deţin întreprinderi naţionale. Într-o economie mică, cum este economia Belgiei sau cea a Ţărilor de Jos, nici un lucrător nu este preocupat de faptul că fabrica în care lucrează în proporţie de 15% aparţine capitalului francez şi 20% capitalului german. La fel nu este pentru el o surpriză faptul că firma la care lucrează are un proprietar în Elveţia sau în Canada, sau, la rândul ei este proprietar în Canada sau Australia. Singurul lucru care îl ştiu este dacă firma este condusă cu competenţă, dacă li se asigură condiţii de muncă avantajoase, dacă li se oferă o anumită garanţie materială şi perspective bune. În perspectivă trebuie să li se permită întreprinderilor din Cehoslovacia să concureze în străinătate şi să-şi extindă pieţele prin aceea că pot acţiona în străinătate.

Rudcenko: Lucrătorului din Ţările de Jos îi este indiferent dacă acţionarul străin se comportă pe piaţă după aceleaşi principii ca şi cel care este acţionar intern.

Nosek: Eu promit şi o modificare a activaţiei privatizării. Pentru a înlătura faptul că lucrătorilor nu le aparţin mijloacele de producţie şi efectele lor, am conceput modalităţi mai complexe de remunerare cu ajutorul a diferiţi indicatori. Dar, reuşita a fost exact opusul la ceea ce am dorit. Lucrătorul se concentrează asupra unui indicator concret, dar îi scapă sensul acţiunii lui. Nu înţelege faptul, că, dacă nu realizează o sarcină, organizaţia nu-şi creează resursele necesare pentru a-i achita salariul. Acţiunile (nominale) populare şi relaţia directă faţă de rezultatele întreprinderii ar putea contribui la înlăturarea acestui aspect deformat. Dacă organizaţia obţine rezultate bune, este o urmare firească a conlucrării muncitorilor şi invers.

Snejnor: Motivaţia este o problemă foarte importantă. Am elaborat studii ample despre activaţia lucrătorilor în cadrul privatizării. Rezultă că, deţinerea propriu-zisă de acţiuni, de către lucrător nu are un efect deosebit. Dacă însă este însoţită de o participare la luarea deciziei, chiar dacă lucrătorii au un vot minoritar, efectul motivaţional capătă valori pozitive.

Rudcenko: Cea mai bună motivaţie este activitatea în întreprinderea, care câştigă şi poate plăti salarii corespunzătoare. Nu mai este valabil principiul conform căruia pentru aceeaşi profesiune, într-un anumit domeniu, salariile să fie asemănătoare. Întreprinderea care câştigă mai mult va plăti salarii mai mari.

– Până acum nu ne-am referit la ritmurile privatizării. Eu personal nu înclin către ritmuri rapide şi argumentez această părere prin necunoştința noastră sau prin lipsa unor premise instituționale şi a unor alte premise.

Snejnor: Cu cât privatizarea este mai rapidă, cu atât eficiența este mai redusă.

Kouba: Se aud unele voci care susțin necesitatea unei privatizări rapide. Ar trebui să manifestăm un anumit grad de prudență, pentru că ne aflăm în fața unei sarcini fără precedent. Ne aflăm în fața unei economii predominant de stat, ba în cele din urmă chiar cooperativele sunt semicooperative, care suportă o mare presiune din partea statului, sub forma unor măsuri limitative. În lume nu vom găsi experiența în ceea ce priveşte privatizarea unei economii totalitare de stat şi, pe plan mondial, ceea ce s-a făcut foarte repede, mai mult a stricat, decât să rezolve cu succes problemele.

Vanous: Privatizarea rapidă şi după anumite şabloane duce la rezultatul firesc: eşec. Privatizarea conştientă se face treptat. Privatizarea rapidă este posibilă numai în anumite domenii. De exemplu în domeniul serviciilor, privatizarea se desfăşoară mai rapid decât în întreprinderile industriale. În servicii se investeşte mai ales capital uman. Şi cu toate acestea privatizarea se poate desfăşura într-un ritm mediu.

Nosek: Nu am spus nimic despre poziția managerilor noştri. Putem conduce, putem răspunde, dar puterea noastră juridică rezultă din faptul că fie am numit pe cineva sau l-am ales. În amândouă cazurile putem apela la orice mijloc de concepție, pe care am început să-l constituim şi care în faza inițială poate îmbrăca un caracter nepopular. Dumneavoastră, în străinătate, într-o anumită măsură, aveți dreptul de a lua decizii şi împotriva părerilor colaboratorilor şi a subordonaților dv.

... ca să simplificăm, doriți să subliniați că în nici un caz nu sunteți de acord cu alegerile?

Nosek: Sunt de părere că democrația trebuie să se termine în fața porții de intrare în fabrică. În cadrul organizațiilor trebuie să existe o disciplină mai dură, care să nu admită astfel de manifestări.

Vanous: Poate de aceea în societățile holding se aleg consiliile de administrație, unde sunt reprezentanți ai organizațiilor de stat, experți ai băncilor, ai sindicatelor şi lucrători. Consiliile de administrație numesc managerii şi aceştia răspund numai în fața consiliului de administrație. Dacă lucrătorii, de exemplu, cred, că au un director care ruinează întreprinderea, nicăieri în lume ei nu-l pot destitui. Muncitorii îşi prezintă obiecțiile în fața consiliului de administrație şi consiliul de administrație apreciază oportunitatea măsurilor ce vor fi luate. Când se constată că lucrătorii au dreptate, atunci îl destituie pe director.

Aceste principii sunt în legătură şi cu alte aspecte. Încă înainte de a trece la privatizare trebuie să se realizeze societăți comerciale, deci despărțirea

statului de conducerea directă a întreprinderilor. Să luăm de exemplu firma de stat „Renault” din Franța. Funcționează ca o întreprindere comercială. Nimeni nu-şi permite să ridice telefonul şi să-i comande directorului de la „Renault” ce are de făcut. De asemenea, directorul de la „Renault” îşi poate permite numai o dată la câțiva ani să meargă, să zicem, la ministrul de finanțe, în cazul în care are probleme financiare. În prima fază este important ca statul să înceteze să mai conducă direct întreprinderea şi, pentru aceasta, este necesar să se creeze anumite bariere.

Nosek: Mai multe fabrici de la noi au încercat experiența existenței propriu-zise, cu o intervenție minimă din partea statului. Cu cât se vor reduce mai mult barierele, cu atât va creşte numărul întreprinderilor care nu au nevoie de intervenția statului. Nu cred însă, că, am putea chiar azi să înlăturăm toate barierele. Mai există o mulțime de funcționari, care, şi în prezent, îşi câştigă existența prin elaborarea unor măsuri represive, a unor hotărâri şi decrete. De aceea sunt pentru societăți comerciale şi cât mai curând.

Rudcenko: În fond, cele mai importante sunt regulile jocului: cum să se comporte toți şi guvernul să joace numai rolul de reglare. Evoluția şi rezultatele capitalismului, începând din anul 1930, au clarificat lumii regulile jocului. Regulile jocului trebuie să existe şi la dv. cât mai curând şi trebuie să fie clare. Formele şi metodele mecanismelor de piață sunt, într-o anumită măsură, anarhice. Numai că s-a demonstrat că această anarhie a pieței nu este nici pe departe acea anarhie pe care o prezintă manualele clasice de economie politică, pe care le cunoaştem cu toții şi statul nu poate interveni în economie decât pe baza unor reguli.

Kouba: Este un proces căruia, prin reguli precise, îi creăm un spațiu pentru activitatea spontană a subiecților economici în funcție de anumite situații concrete şi de motivația pentru o economie eficientă.

Rudcenko: Da, dar guvernul trebuie numai să regleze. Nu se poate admite ca, din nou un grup oarecare de economişti sau un oarecare partid politic să decidă pentru întreprinderi cum va fi privatizarea, cine va privatiza şi unde. O astfel de încercare nu va avea niciodată succes.

Kouba: Am o experiență de aproape 20 de ani în întreprindere. Bine-înțeles că sunt împotriva ideii ca cineva de la centru să decidă. Vrem să delimităm sfera de acțiune a centrului. Decizia trebuie să se ia la nivelul conducerii întreprinderii. Deocamdată nu puține sunt întreprinderile noastre care trăiesc de pe o zi pe alta.

Aubrecht: Nu este adevărat, întreprinderile au directivele trasate pe termen lung, de la centru trebuie numai să se modifice rapid regulile jocului. Nimeni nu ştie dacă peste o săptămână va mai fi plătit. Ne este clar în ce direcție trebuie să orientăm procesul de înnoire. Şi cu toate acestea, nu putem produce lucruri care să zacă în depozit. Am verificat şi putem echilibra scăderile din iarnă cu sortimentul pentru vară. Foarte repede, mai repede decât

firmele din vest. În aceasta constă forța noastră şi de aceea dorim să evităm automatismele. Deocamdată am reuşit să explicăm oamenilor că întreprinderea îşi poate continua existența. Noi trebuie să ne grăbim cu privatizarea, pentru că în aceste condiții presupunem că, în întreprindere va hotărî consiliul de administrație şi nu ministerul sau un alt organ de resort. Democrația, într-adevăr, trebuie să existe până la poarta întreprinderii.

Snejnor: Pentru că la noi nu există piață asta înseamnă că lipseşte concurența, trebuie să fim atenți cu aplicarea mecanică a diferitelor reguli ale pieților de concurență. Să-ți iei în continuare mâinile de pe privatizare şi să o laşi managerilor este posibil doar în condițiile unei piețe cu o concurență puternică, care duce la disciplină. Dar, în perioada de trecere, economia este destabilizată şi astfel ar fi posibil ca anumiți indivizi sau grupări să-şi însuşească numai pentru ei rente mari. Este un hazard moral. Nu spun că managerii în întreprindere nu ar fi oameni cinstiți. Dar privatizarea spontană din Polonia şi Ungaria arată că aceşti oameni pot influența privatizarea într-un mod care să-i avantajeze pe ei şi nu societatea. Or, privatizarea trebuie să se facă în folosul întregii societăți, pentru că numai astfel putem trece podul care să ne ducă la creşterea eficienței economiei şi a nivelului de trai.

– În condițiile inexistenței pieței este greu să se determine prețurile reale ale întreprinderilor în condițiile privatizării.

Vanous: Privatizarea trebuie să fie transparentă – evidentă, să se desfăşoare sub forma unei licitații. Numai astfel se poate ajunge la ofertă concurentă. Nu statul sau organizațiile de stat se înțeleg cu un manager sau cu un grup de oameni şi realizează privatizarea, fără să ştie nimeni altcineva. Licitația publică este o garanție pentru obținerea celui mai bun preț.

Snejnor: Licitația înlocuieşte piața şi permite ca, la vânzare să se obțină prețuri avantajoase. Este important să ne dăm seama de faptul că, toată situația economică are o mare influență asupra viitoarelor valori. Dacă există o lume politică a guvernului, dacă sunt legi bune, dacă regulamentul jocului este clar, licitația unei întreprinderi aduce o valoare cu mult mai mare decât în condițiile unei nesiguranțe mari sau în condițiile inflației.

Jonas: Cred că nu este simplu să găseşti un preț corect, pentru că în prezent, de facto, piață nu există. Trebuie să se constituie o bursă, să se organizeze forme de asigurare pentru cei care investesc. În acest context este deosebit de important de a obliga întreprinderile să publice informații suficiente despre activitatea lor, pentru ca investorii şi cei care cumpără întreprinderea la licitație să-şi poată face o imagine corectă asupra activității întreprinderii. În prima fază a privatizării este însă vorba despre stabilirea valorii. Nimeni nu poate spune că prețul nu ştiu cărui hotel din Praga este „x”. Stabilirea corectă a prețului se face numai prin licitație, într-un grup de mai multe persoane interesate şi numai astfel se poate determina, cu o oarecare probabilitate, prețul corect.

– Dacă ne gândim astfel la privatizare, în condițiile în care cetățenii Cehoslovaciei ar putea să cumpere acțiuni, nu putem să nu avem în vedere prețurile şi posibilitățile poporului nostru. Valoarea fondurilor de bază depăşeşte suma de trei bilioane coroane, şi în această sumă nu sunt calculate terenurile, în timp ce economiile oamenilor noştri au depăşit 300 miliarde. Mai mult decât această sumă oamenii nu pot investi în acțiuni.

Vanous: Privatizarea îmbracă un aspect natural, numai atunci când întreprinderea se vinde parțial. Dar, privatizarea poate fi şi populară. Se poate spune că, toți oamenii din această țară au un drept (o pretenție) morală față de mijloacele de producție. Asta ar însemna, de exemplu, să întemeiezi 20 de societăți holding. Fiecare societate ar vinde acțiuni şi fiecare cetățean ceh sau slovac ar primi 20 de acțiuni. Bineînțeles că nu se poate privatiza aşa totul. Statul are datorii externe în valută, are nevoie de mijloace pentru îmbunătățirea nivelului de trai, pentru telecomunicații, căi ferate, şosele, spitale şi altele. Este necesar să subliniem că investitorii interni nu ar trebui să plătească imediat. Privatizarea trebuie să se desfăşoare astfel încât o parte simbolică să fie achitată imediat şi restul să fie de fapt credit din partea statului, pe care apoi investitorul să-l poată plăti statului, treptat.

Snejnor: Am spus, că există un capital de 3 bilioane şi economiile oamenilor reprezintă ceva mai mult de 300 miliarde coroane. Prețurile nu joacă un rol deosebit. Prețul acțiunii sau valoarea întreprinderii se stabileşte la nivelul cererii. Dacă s-ar introduce însă capital străin valoarea ar sălta mult, ceea ce se şi intenționează.

Kouba: Sunt convins că împărțirea acțiunilor lucrătorilor întreprinderii nu este singura şi cea mai indicată formă de privatizare eficientă a întreprinderilor noastre. Dacă ar predomina, am fi din nou în situația autoconducerii colective. Această formă este indicată poate pentru unele întreprinderi mai mici. Pentru organizații mai mari, şi acestea predomină la noi, după părerea mea, autoconducerea colectivă nu este indicată, trebuie să încercăm să o evităm. Eu, mai curând, aş susține acea formă de privatizare prin care numai o parte din acțiuni îmbracă un caracter voluntar. Din cauză că la noi oamenii nu au bani mulți de investit nu este exclus să obțină banii necesari pe credit şi numai după ce achită creditul să dispună de beneficii. Emisia majorității acțiunilor însă trebuie să se desfăşoare normal.

Aubrecht: Cred că este nevoie ca poporul nostru să obțină ceva în urma privatizării. Important este să se trezească în rândul lucrătorilor noştri sentimentul că 40 de ani au muncit pentru o avere, care acum le aparține numai parțial. Astfel, faptul că oamenii vor obține acțiuni la propria întreprindere, se va constitui ca o influență motivațională puternică. Astfel trezim interesul oamenilor de a lupta pentru firma lor şi nu numai pentru propria existență. Astăzi nu ştim cum să explicăm oamenilor, că într-adevăr vor trebui „să muncească în stil capitalist, pentru a putea trăi ca în capitalism“. Mai mulți oameni cred că vom obține rezultate numai dacă vom munci ca până acum, în

acelaşi ritm şi atitudinea față de muncă nu se modifică sau se modifică foarte puțin. Cred că, în noile condiții, oamenii se vor preocupa cu mult mai mult de dezvoltarea firmei, atunci când ei vor deține o anumită pondere în conducerea firmei, prin acțiunile lor. Ar trezi în ei sentimentul de proprietate şi ei ar veni cu propuneri în ce direcție să se orienteze firma, fapt care acum este realizat numai de un grup restrâns de oameni. Nucleul, în jurul căruia să apară ideile, în prezent nu există.

Nosek: Pentru că privatizarea trezeşte oamenilor noştri temeri, sunt de părere că din punct de vedere psihologic este bine să ne gândim la asigurarea unor acțiuni – chiar cu împrumut sau altfel – în primul rând lucrătorilor noştri.

Snejnor: Dacă lucrătorii îşi investesc o mare parte din economiile lor în acțiunile întreprinderilor sunt expuşi unui mare risc. Dacă întreprinderea dă faliment, îşi pierd nu numai veniturile zilnice, dar şi economiile lor. De aceea propun la fel ca şi dl. Vanous să distribuim acțiunile tuturor oamenilor, nu numai celor din întreprinderi. De exemplu, muncitorii din Pensylvania au grupat mai multe întreprinderi falimentare şi şi-au investit toate economiile, uneori şi fondurile lor băneşti. Întreprinderile au dat faliment şi au fost catastrofe umane: chiar dacă au fost intențiile bune, din punct de vedere economic a fost conceput greşit.

– A distribui acțiuni pare, pe de o parte, un fenomen atractiv. Pe de altă parte, a da cuiva ceva gratuit nu este cea mai bună soluție. În cartea „Întreprinzătorul genial”, Tomas Bota, acest industriaş cunoscut spune că nu este bine să trăieşti cu cineva în holport, dacă nu are ce pierde. Deci omul ar trebui să aibă ce să piardă; numai că acțiunea a primit-o gratuit, deci nu are nici acum. Nimic nu se petrece dacă acțiunea îi vine de undeva din senin.

Snejnor: Puteți spune deci, că oamenii acolo unde au lucrat, şi deci prin această distribuție obțin ceva, ceea ce lor, de facto, le aparținea, dar nu aveau acte de proprietate. Desigur, oamenilor li s-a spus de multe ori: este proprietatea noastră. Dar nimeni nu putea dispune de nimic, nimeni nu era răspunzător. Nu vorbesc aici despre distribuirea tuturor acțiunilor, ci numai a unei părți. Sarcina principală a privatizării este ca, pentru un termen de timp îndelungat, să se facă o delimitare clară a proprietății şi ca cel care este proprietarul principal să-şi motiveze acțiunile în fața managerului şi a lucrătorilor din întreprindere. Acest lucru nu-l pot face mii de mici proprietari. Oamenii ar obține o proprietate fărâmițată, pe care apoi vor fi obligați să o vândă şi să investească în altă parte.

Vanous: Eu personal nu am nici un fel de temeri că cineva se va comporta astfel. Recomandăm ca o anumită parte dintre acțiuni să se distribuie, să zicem 10-20% din total. Înainte de a începe piața să funcționeze şi acțiunile să capete un preț real, este important ca în oameni să se trezească sentimentul că au o anumită valoare. Dacă omul va fi conştient că ceea ce a primit are valoarea de 20 mii, să zicem, atunci mă îndoiesc că va merge în cârciumă şi îşi va juca acțiunea la tabinet. S-ar putea să existe şi astfel de

cazuri. Eu, de exemplu, aş recomanda, ca părinții să nu poată folosi acțiunile copiilor.

Jonas: Eu mă tem că pot să apară pierderi mari de partea celor care fac investiții. Omul care a trăit 40 de ani într-un sistem închis nu poate mânui rațional acțiunile pe care le primeşte. Ieri am vorbit cu o doctoriță. Mi-a spus că ar fi dezorientată, că nu ar şti ce să facă cu ele, că mai bine le-ar vinde cu orice preț, ca să nu fie preocupată tot timpul de gândul ce să facă cu acțiunile.

Snejnor: Ar trebui ca ministrul finanțelor să explice la televizor, că pentru orfani şi văduve, acțiunile nu reprezintă nimic.

Vanous: Eu m-aş întoarce la problema, dacă este bine să se distribuie acțiuni în întreprindere. Dacă s-ar distribui într-o măsură mai mare oamenilor în întreprinderile unde aceştia lucrează, mai ales în cazurile când nu este vorba de cumpărare, ar fi un sistem complet irațional. Cum să-i explici unui miner, că o oarecare mină are, de facto, o valoare negativă şi el primeşte acțiuni pentru mina respectivă? Pe de altă parte sunt uzine unde, oamenii au pur şi simplu noroc şi fabrica are dotări moderne cu tehnică din vest. Această acțiune ar fi finanțată de stat şi oamenii ar primi acțiuni cu o valoare imensă. De aceea este important ca acțiunile să nu fie gratuite, ci plătite de fiecare lucrător în fiecare caz. Poate fi ca în Vest. Dacă întreprinderea înregistrează o anumită creştere a producției, beneficiului sau la export, acei oameni pot cumpăra acțiuni mai ieftin.

– Însă privatizarea nu se poate organiza de la sine. Lipseşte piața acțiunilor şi o serie de alte lucruri.

Jonas: De privatizare se leagă, de asemenea, şi protecția investitorilor şi ocrotirea integrității întregii piețe, a bursei şi altele. Nu se pot emite acțiuni şi să aştepți ca spontan să apară şi piața acțiunilor. Este o interpretare cel puțin naivă.

Kouba: Privatizarea se constituie ca o parte integrantă a unei deschideri totale către lume. Privatizarea nu este singurul aspect prin care putem realiza o economie de piață eficientă. Vorbim despre o organizare a raporturilor de proprietate, ceea ce de fapt constituie o bază de plecare pentru deschiderea reală a pieței. Acest pas programatic este legat în mod inevitabil de alte măsuri. Pe baza noilor raporturi de proprietate se ascute problema prețurilor. Dacă dorim să stabilim un preț averii şi capitalului nostru, atunci trebuie să rezolvăm problema prețurilor. Mai predomină ideea conform căreia putem ajunge la prețuri raționale prin intermediul unor modificări administrative ale relațiilor de prețuri. Dar relațiile de prețuri sunt un fenomen suveran al pieței. Liberalizarea prețurilor depinde de cursurile reale, cer o demonopolizare şi mai ales o deschidere eficientă către lume. În cadrul acestui concept şi a acestor complexe, pe care din păcate, până acum nici una dintre țările est europene nu le-a străbătut cu succes, trebuie să vedem şi privatizarea.

Rudcenko: Sunt de acord. Liberalizarea preţurilor, convertibilitatea monedei, deschiderea economiei, acestea sunt regulile fundamentale ale jocului, fără de care nu este posibil succesul privatizării şi considerentele care se fac referitoare la privatizare sunt interesante, dar numai teoretic academice.

Jonas: Scopul privatizării nu este de a privatiza, ci de a crea o astfel de economie, care să fie eficientă şi competitivă în lume. Ceea ce este mai rău decât monopolul de stat, este monopolul particular. Chiar dacă privatizăm organizaţiile monopol şi rămâne monopolul, nu văd în asta nici un rezultat deosebit. Înainte de a trece la privatizare trebuie să distrugem monopolul. În modificările economiei privatizarea ocupă o poziţie cheie, dar este în dependenţă cu alţi paşi.

Kouba: În acest context de gândire, după părerea mea, avem nevoie şi de concepţii noi referitoare la strategia întreprinderii. Directorul Aubrecht ne-a prezentat o concepţie proprie. Dar astfel de întreprinderi sunt puţine. În întreprinderi mai curând s-au înregistrat în coloane dinainte trasate sarcinile nerealizate, cât va investi întreprinderea, cum va arăta situaţia financiară, ba în cele din urmă se consemnează şi dobânda pe 10 sau 20 de ani. Aceasta nu este strategie. Strategie înseamnă căutarea unei baze noi de plecare şi, în acelaşi timp, căutarea unei poziţii noi pe piaţa internă şi pe piaţa externă, în strânsă legătură cu forma de proprietate.

Aubrecht: La elaborarea fiecărei perspective a întreprinderii noastre ne-am ciocnit de lipsa de unitate a regulilor economice ale jocului. Ne lipseşte relaţia pe termen lung întreprindere – stat. Avem nevoie ca statul, în măsura în care este posibil, să fi elaborat ieri regulile jocului. O serie de întreprinderi se ridică împotriva acestei idei pentru că nu suntem capabili să suportăm această nesiguranţă. Cum să tratezi cu partenerii străini? Spun: Nu ştim dacă mâine nu vom discuta cu dv. sau cu alţii, dacă mâine nu vom fi divizaţi în două sau în patru sau cum vom arăta, de fapt. Pur şi simplu avem nevoie de legi.

Kouba: Sunt perfect de acord. Această sarcina este valabilă sută la sută. Nu este vorba de nici un fel de garanţii, că nu se va modifica planul sau o serie de indicatori, pe care în general dorim să-l reducem parţial. Este vorba despre regulile care apar pe baza instituţiei economiei de piaţă. Regulile însă nu pot fi valabile o dată pentru totdeauna. Trebuie să se stabilească, cine şi când are dreptul să modifice aceste legi. Trebuie să fie un organ legitim, competent.

Rudcenko: Ne plac simetriile şi clasificările, dar acum este o perioadă a unui haos creativ. De aceea nu se poate aştepta ca toate legile noi să fie perfecte. Trebuie să acceptăm că, dinamica evoluţiei este foarte rapidă, unele lucruri se pot adopta din mers şi problemele se pot rezolva în momentul în care apar. Cred, că nu se pot crea reguli perfecte imediat şi dintr-o dată.

Jonas: Viaţa ne împinge înainte şi, în esenţă, nu există o altă posibilitate, decât să ne mişcăm în spaţiul determinat. Cred că nici astăzi nu

putem renunța la improvizațiile de ultim minut, pentru că, pur şi simplu, situația este aşa cum este. Nu se pot elabora legi de la care să aşteptăm ca ele să surprindă toate eventualitățile.

Nosek: La sfârşit aş vrea să pun şi eu o întrebare. Dacă ați avea de rezolvat problemele noastre, ați încerca singuri sau ați apela la consultanți din sfera întreprinderii?

Snejnor: Managerii şi proprietarii întreprinderilor au o anumită influență asupra acestei politici.

Kouba: Aceasta nu este o întrebare ci un punct de vedere despre situația de astăzi, care nu este bună. Astfel, lipseşte comunicarea guvernului cu întreprinderea. Din nou apare dependența dintre paşii reformei: Cum se privatizează întreprinderea, când – de exemplu – formarea prețurilor nu este cea corespunzătoare? Şi mai mult – dacă nu ştim prea mult despre valoarea şi prețul terenului? De aceea mi se pare că aşteptarea unor regulamente perfecte nu ar trebui să dureze prea mult. Nu ar fi de folos nici o privatizare făcută cu picătura, care ar aduce mai multă pagubă decât folos, dar nu este recomandabilă nici asanarea, mai ales în ceea ce priveşte stabilirea unor reguli. De aceea, considerăm oportun argumentul exprimat în discuție, de a improviza, atunci când viața impune luarea unor hotărâri diferite. Şi în final: în mulți dintre noi sunt ancorate rezerve față de proprietatea privată, în primul rând datorită faptului că asigură o mare putere economică indivizilor. Dar, tocmai din acest motiv nu trebuie să se refuze proprietatea individuală, pentru că spre deosebire de proprietatea socială s-a arătat a fi mai mobilă, mai eficientă şi poate duce la rezultate mai bune în domeniul eficienței. Acest aspect de fapt, ne interesează.

(Dezbatere consemnată de Miroslav Kana,
în „Hospodarske noviay", nr.14, 1990,
Republica Cehă şi Slovacă).
Traducerea Romanița GÂDINCEANU,
prelucrat de Valeriu IOAN-FRANC

INSTITUTUL NAȚIONAL
DE
CERCETĂRI ECONOMICE

PROBLEME ECONOMICE
NR. 39/1990

- săptămânal de informare economică -

CENTRUL DE INFORMARE
ŞI DOCUMENTARE ECONOMICĂ
BUCUREŞTI

SUMAR

ANUL 1992 – ŞI CASA COMUNĂ A EUROPEI

INSTITUTUL DE ECONOMIE MONDIALĂ
Piața unică – efectul asupra lumii din afara Comunității Europene (Ilinca SMIGELSCHI) 795

INSTITUTUL DE PROGNOZĂ ECONOMICĂ
Europa – încotro? (Valentina BUXAR) 799

INSTITUTUL DE ECONOMIE MONDIALĂ 816
Grecia – Dificultăți economice majore în contextul creării pieței europene unice (Florina OLTEANU) 816

ECOMOND DATA NR. 8/1990

CENTRUL DE INFORMARE ŞI DOCUMENTARE ECONOMICĂ
Evoluția cotațiilor de bursă şi a prețurilor de tranzacție ale principalelor mărfuri pe piețele externe 819

INSTITUTUL DE ECONOMIE MONDIALĂ

PIAȚA UNICĂ – EFECTUL ASUPRA LUMII DIN AFARA COMUNITĂȚII EUROPENE

Ilinca SMIGELSCHI

Anul 1992 – simbolul realizării unuia din cele mai importante deziderate ale integrării europene: „piața internă unică" a statelor membre ale Comunității – este privit cu interes de toate țările lumii.

Pornindu-se de la ideea că realizarea unei „piețe unice" pentru cele 12 state europene poate avea, într-o măsură mai mare sau mai mică, un impact şi asupra altor state ale lumii, examinarea efectelor posibile ale anului 1992 pentru țările nemembre ale Comunității este un subiect actual.

O asemenea temă a fost introdusă (în perioada 11-23 martie 1990) şi pe agenda seminarului de la Salzburg. Acesta din urmă este o organizație americană independentă de educație din Massachussetts care îşi propune abordarea la un nivel academic cât mai înalt a unor probleme contemporane globale. „Salzburg Seminar" este apreciat ca fiind un centru internațional de educație multiculturală şi interdisciplinară al cărui obiectiv principal este îmbogățirea intelectuală, socială şi culturală a participanților din diferite zone ale lumii. Ținând cont de acest profil al Seminarului trebuie subliniat încă de la început faptul că spiritul discuțiilor purtate şi la această sesiune (281) a avut un caracter general în ce priveşte tema menționată, fără a se lua angajamente concrete sau a se exprima poziții oficiale ale unor guverne.

Modalitatea de lucru în cadrul Sesiunii a fost prezentarea de către personalități de seamă, experți, membri sau foşti membri ai unor instituții comunitare şi profesori universitari americani sau europeni a unor prelegeri, îmbogățite apoi cu discuții generale cu toți participanții şi cu discuții pe grupe mai restrânse.

Preşedintele care a condus Sesiunea a fost Lincoln Bloomfield, profesor de ştiințe politice la „Massachussetts Institute of Technology" iar dintre invitații mai importanți au fost: Michael Carlingaert, director al operațiunilor europene al „Pharmaceutical Manufactures Association"; Lord Cockfield, membru în Camera Lorzilor şi fost vicepreşedinte al Comisiei Europene; Willy de Clercq, membru al Parlamentului European şi preşedinte al Comitetului de Relații Economice Externe al acestuia, fost membru al Comisiei Europeane; Vaclav Klaus, ministru de finanțe al Cehoslovaciei; Debra Miller, coordonator în problemele CE-1992 în departamentul de comerț al „U.S. Office of International

Trade"; Robert O'Neill, profesor de istorie a războiului, la Oxford „All Souls College", Marea Britanie şi fost director al Institutului Internaţional de Studii Strategice de la Londra; Jacques Pelkmans, cercetător la „Centre for European Policy Studies" din Bruxelles; Hans Wuttke, fost director executiv şi preşedinte al „International Finance Corporation – World Bank Group", Washington D.C. şi alţii.

La Sesiune au luat parte şi 51 de participanţi din aproximativ 30 de ţări, între care şi România.

S-a pornit deci de la ideea că anul 1992 – termenul stabilit pentru „desăvârşirea pieţei interne unice" – va însemna de fapt o sporire a coeziunii Comunităţii şi că acest lucru poate avea unele implicaţii externe de natură economică şi geopolitică asupra statelor nemembre.

Faptul că după 1992 se pune problema unei „noi Europe" este un lucru evident. Cum va arăta această nouă Europă, ce putere va avea şi ce rol va juca în lume nu este încă foarte clar.

Se ridică întrebarea dacă această „Europă" a anilor 1992 poate influenţa într-o măsură mai mare stabilitatea (sau instabilitatea) internaţională. Pe de o parte, prin însăşi calitatea de membre ale Comunităţii, precum şi prin adâncirea relaţiilor dintre ele, ţările integrate în Comunitatea Europeană suferă un proces de erodare a suveranităţii lor. Pe de altă parte, în afară de interconexiunea care se stabileşte între aceste ţări şi funcţionarea sistemelor lor economice, apar şi probleme care depăşesc aceste legături, cum ar fi: problemele etnice, cele legate de mediul înconjurător, de circulaţia informaţiei, precum şi o serie de aspecte umane şi culturale. Toate acestea arată că, prin simpla ei existenţă, Comunitatea Europeană nu poate asigura stabilitate, dar, prin noua ei structură mai puternică, poate avea un rol important în managementul (în sensul limitării) instabilităţii internaţionale, şi anume prin asigurarea unei creşteri economice sporite a ţărilor membre.

„Comunitatea Europeană 1992", prin funcţionarea efectivă a pieţei sale interne, generează o modificare în structura Europei, apropierea tuturor ţărilor europene de Comunitate devenind un imperativ. După opinia lui Lord Cockfield acest lucru este inevitabil, însă, în acelaşi timp, el arată că se exclude posibilitatea ca toate aceste ţări să devină membre ale Comunităţii Europene. În lumina „teoriei" apropierii de Comunitate a restului Europei, un accent deosebit se pune pe zona est-europeană. Această parte a Europei devine un punct de atenţie maximă şi ea ocupă un loc de frunte în perspectiva noilor relaţii europene. Vorbitorii prezenţi la Seminar au susţinut posibilitatea negocierii unei zone de liber schimb între ţările est-europene şi Comunitate şi posibila asociere a lor la CE. Pentru moment, acestea par a fi singurele soluţii care se întrevăd şi care pot oferi ţărilor est-europene o „intrare" în Europa. Acest lucru poate fi realizat însă, după părerea tuturor, numai cu condiţia creării şi funcţionării unei „economii de piaţă" în fiecare din aceste ţări.

Transformările recente din țările Europei de Est determină şi inițierea unei noi politici a Comunității față de aceste țări, politică ce trebuie să cuprindă două aspecte: normalizarea (crearea unor relații cu toate țările est-europene) şi specificitatea (crearea unor relații cu fiecare țară în parte). Concretizarea acestei politici comunitare trebuie realizată prin: ajutoare specifice coordonate de Comisie, negocierea şi semnarea unor acorduri de cooperare cu aceste țări, programe de educație şi pregătire profesională, împrumuturi pentru asistență financiară, crearea băncii de reconstrucție şi ajutor ş.a.). Responsabilitatea nouă care revine Comunității Europene față de țările Europei de Est necesită însă şi o sporire a propriei lor integrări; în prezent, importanța unei țări nu mai depinde în aceeaşi măsură ca în trecut de puterea militară, ci mai mult de cea economică. Deci o Comunitate Europeană mai puternică va putea oferi un ajutor sporit țărilor est-europene.

„Arhitectura" Europei după 1992 ia în considerare şi o eventuală cooperare sau chiar uniune politică a țărilor membre, de fapt scopul final al Comunității Europene stipulat încă în Tratatul de la Roma. În prezent însă, Comunitatea Europeană este, aşa cum o caracterizează Willy de Clercq, un „gigant economic, dar un pitic politic".

Modificarea în structura Europei pe care o poate aduce realizarea obiectivului propus pentru 1992 este şi o modificare a „arhitecturii militare". Această schimbare este însă influențată nu numai de „'92", ci şi de noile evenimente ce au avut loc în Estul Europei şi URSS. Este greu de făcut o previziune în momentul de față referitor la poziția strategică şi militară a Europei. Trebuie ținut cont de faptul că pot apărea modificări în însăşi existența sau păstrarea naturii actualelor pacte militare: NATO şi Pactul de la Varşovia.

Revenind la impactul pe care obiectivul „'92" îl poate avea asupra lumii din afara Comunității trebuie accentuat interesul cu care SUA urmăresc aceste evenimente europene. Astfel, „'92" poate reprezenta pentru acestea fie o amenințare, fie, dimpotrivă, o nouă oportunitate. În general, concluzia este că trebuie abandonată ideea inițială potrivit căreia anul 1992 va transforma bătrânul continent într-o „fortăreață". Realizarea pieței unice a CE poate deschide noi perspective în favoarea dezvoltării activității economice a Statelor Unite în Europa, ca urmare a îmbunătățirii climatului macroeconomic general. „Europa '92" poate crea, în opinia americană, un asemenea spațiu economic în care să acționeze forțele libere ale pieței, devenind cea mai vastă piață pe plan internațional, acest lucru fiind un stimulent pentru progresul general. Cu toate limitele care persistă în „deschiderea" pieței unice europene (mai există sectoare care continuă să fie subvenționate de guverne şi să păstreze un monopol al producătorilor, fără deci a fi deschise cu adevărat concurenței), Statele Unite apreciază că programul conceput a fi realizat în 1992 arată noua orientare a CE de creare a unui sistem mult mai deschis. Ceea ce este însă important în acest proces este implementarea efectivă a programului de către toate statele membre.

În afară de SUA, țările est-europene reprezintă o altă zonă interesantă din punct de vedere al posibilelor implicații care decurg din crearea pieței unice în 1992.

În cadrul Seminarului a fost prezentată opinia ministrului de finanțe ai Cehoslovaciei potrivit căreia, în momentul de față însă, impactul anului '92 asupra țării sale poate fi apreciat ca neglijabil. Această apreciere a lui V. Klaus, care în primul moment a stârnit nedumerire în rândul participanților la Seminar, a fost explicată prin două precizări. Pe de o parte, a pornit de la ideea că „Europa '92" este de fapt o variabilă, că se cunoaşte cu exactitate reala sa configurație şi că există încă o distanță apreciabilă între retorică şi realizare. Pe de altă parte, ministrul de finanțe cehoslovac a arătat că principala întrebare pentru Cehoslovacia în prezent este dacă până în 1992 țările din estul Europei vor fi capabile (referindu-se în particular la țara sa) să-şi reglementeze situația lor economică internă. Aşadar, în opinia lui V. Klaus, este necesară întâi crearea şi funcționarea unei economii de piață în aceste țări, prin corecta succesiune a măsurilor de reformă care se întreprind şi abia apoi îndreptarea atenției către eventualele consecințe pe care „noua Europă" le vor avea asupra lor.

În cadrul acestei Sesiuni a Seminarului s-au pus întrebări, s-au dat răspunsuri, dar s-au ridicat şi foarte multe probleme fără răspunsuri posibile în acest moment, referitor la noua configurație a Europei de astăzi. Opinia generală a fost aceea că realizarea unei adevărate piețe interne unice în cadrul CE este un eveniment pozitiv care nu va închide porțile cooperării şi dezvoltării relațiilor țărilor membre cu restul lumii, ci, dimpotrivă, va permite o întrepătrundere mai adâncă a acestor legături. Ceea ce este foarte important este faptul că preocuparea esențială în această încercare de a schița noua formă şi putere a Europei s-a dovedit a fi aceea privind modul şi locul în care țările din estul Europei se vor situa în această nouă structură. Concluzia generală a discuțiilor avute în cadrul Seminarului este aceea că, atât pentru Comunitatea Europeană în noua sa structură, după 1992, cât şi pentru SUA şi restul lumii, Europa de Est reprezintă un punct de interes major. Este o nouă piață potențială, este, în acelaşi timp, încă o necunoscută care trebuie luată în considerare în prefigurarea noii „arhitecturi a lumii" şi este o zonă de interes pe plan cultural, umanitar şi social. Cu toate că, aşa cum am arătat, spiritul dezbaterilor a avut un caracter general, fără a se face referiri sau angajamente concrete, relevant este interesul manifestat față de țările est-europene, precum şi consensul general în ce priveşte ajutorul pe care acestea trebuie să-l primească în domenii diferite de la CE, în primul rând. Astfel, „noua Europă 1992" este Europa din care face parte şi Europa de Est.

INSTITUTUL DE PROGNOZĂ ECONOMICĂ

EUROPA – ÎNCOTRO?

Valentina BUXAR

Europa diversă, europa comună

Europenii se găsesc atât la Est, cât şi la Vest, dar aceştia nu sunt câtuşi de puțin omogeni. Europenii trebuie să facă deci eforturi pentru a-şi cunoaşte diversitatea: niveluri de dezvoltare diferite, industrializare inegală, tradiție comercială sau financiară, populație puternic sau slab motivată. În plus, prioritățile europene se degajă foarte greu. Trebuie oare reconvertite complet economiile care până acum au fost socialiste? Trebuie socializate economiile de piață? Cum să fie repartizate forța de muncă şi capitalul? Astăzi există mai multe alegeri posibile, iar europenii sunt divizați în fața lor.

Pentru a învinge diversitatea, pentru a sesiza prioritățile, putem, în mod evident, să avem încredere într-o administrație europeană, care ar putea fi emanația guvernelor ce au acceptat cooperarea. Dar se ştie deja că o astfel de soluție ar fi în acelaşi timp nerealistă – deoarece nu ar putea fi găsit un consens durabil între circa 20 de guverne, şi periculoasă – deoarece ne-ar duce spre o tehnocrație europeană.

Atunci, în aceste condiții, de ce să au acordăm încrederea noastră pieței? Prin calitățile sale, aceasta este capabilă să armonizeze şi să coordoneze. Ea poate permite descoperirea priorităților acceptabile pentru toți.

PIAȚA, PROCEDEU DE COORDONARE

Este marele merit al economistului Frederik Hayek de a fi redescoperit la Adam Smith această teorie a „mâinii invizibile”: piața este un procedeu de coordonare greu de sesizat, dar care se înscrie într-o ordine socială benefică.

Piața va permite ca interese total opuse, puncte de vedere foarte diferite să se întâlnească.

Cu cât diversitatea este mai mare, cu atât cunoaşterea şi informația sunt mai dinamice, cu atât devine inevitabilă recurgerea la mecanismele pieței, în timp ce guvernarea centralizată devine impracticabilă. Astfel, piața devine răspunsul la complexitate. Să examinăm în continuare provocările pe care complexitatea europeană le lansează pieței şi care sunt motivele ce ne fac să credem că aceste provocări vor primi un răspuns pe măsură.

MOZAICUL MONETAR

Este cel care face foarte dificile relațiile comerciale şi financiare între europeni. Chiar şi în interiorul sistemului monetar european, coordonarea n-a fost niciodată posibilă, în ciuda intenției CEE de a păstra o disciplină strictă. Cele două monede care par să fie cel mai strâns legate, francul francez şi marca vest-germană, au fost în continuă divergență, deoarece băncile centrale respective duc politici monetare diferite.

Problema este şi mai gravă în cazul monedelor Europei de Est, adesea neconvertibile, dacă nu de drept, cel puțin în fapt. Germanii au rezolvat problema armonizării monetare integrând pe germanii din Est în zona mărcii vest-germane, ei au acceptat să garanteze circulația monetară pe ansamblul teritoriului economic german unificat. Dar cine poate imita această soluție, şi, de altfel, cine ar vrea s-o facă?

CEE vizează încă să creeze un „Ecu", monedă comună celor 12, care ar fi girată de un sistem bancar federal. Dar nu se ştie nimic despre modul în care ar putea fi organizată această putere monetară supranațională, nici despre politica pe care acest sistem federal ar putea să o promoveze.

Astfel, soluția cea mai probabilă ar fi aceea de a lăsa pur şi simplu ca fiecare monedă europeană să circule liber pe ansamblul teritoriului european. Băncile centrale incapabile să gireze corect propria monedă vor dispărea, cel puțin de pe scena internațională.

Concurența monedelor şi jocul pieței schimburilor ar fi deci suficiente pentru rezolvarea problemei monetare europene.

LABIRINTUL FISCAL

La mozaicul monetar se adaugă labirintul fiscal. Este uşor să te pierzi în meandrele diverselor legislații fiscale. În Europa de Vest, taxele pe valoarea adăugată nu sunt uniforme, în cea mai mare parte a țărilor din Est taxa pe valoarea adăugată este ignorată.

Rețetele fiscale sunt diverse, ca şi repartiția între impozite directe şi indirecte.

Într-o parte fiscalitatea este redistributivă, în alta ea se vrea cea mai neutră posibil; într-o parte bogații care reuşesc în afaceri sunt penalizați, în altă parte sunt încurajați. La această diversitate de fiscalități naționale se adaugă cea provenită din fiscalitățile locale.

Cum să ne imaginăm că guvernele ar putea ajunge la un acord în 12, cu atât mai puțin în 18 sau 26?

Şi aici, singurul mod de a apropia sistemele fiscale este efectul de contagiune, provocat prin concurența între sistemele fiscale. Aceasta presupune, desigur, o totală libertate de implantare a întreprinderilor şi a particularilor, o liberă circulație a capitalurilor.

AMENINȚĂRI PENTRU LOCURILE DE MUNCĂ

Fiscalitatea are consecințe profunde asupra ocupării forței de muncă. Dar aceasta din urmă depinde şi de nivelul salariilor şi facilitățile mai mari sau mai mici oferite întreprinderilor în diverse locuri.

Venirea în număr mare a muncitorilor din Est în concertul european pune deja numeroase probleme. În mod sigur, nivelul productivității muncii acestora este mai slab. Dar remunerațiile sunt atât de mici în regimurile (foste) socialiste (sub pretextul că un număr de servicii sunt gratuite) încât riscul şomajului pare să fi crescut, cel puțin în Vest. Sindicatele vest-germane, de altfel, au reacționat deja, căutând să închidă piața muncii „lor" pentru forța de muncă imigrată. În Est, şomajul nu este exclus, deoarece reorganizarea economiei va face să iasă în evidență locurile de muncă (activitățile) inutile, care vor trebui suprimate sau diminuate.

Cum să se găsească o soluție acestui flagel al şomajului? Simplu, aşa cum s-a procedat în SUA şi Japonia în anii '80, prin a se permite în mod liber să se creeze noi întreprinderi, ceea ce presupune o uşurare a fiscalității şi a reglementărilor legale. Cât despre nivelul remunerațiilor, el va putea să crească sau să scadă în funcție de indicațiile pieței. Aceste adaptări sunt în mod evident de negândit în contextul „drepturilor câştigate" în care sindicatele şi firmele nu acceptă să repună în cauză contracte de muncă şi remunerațiile existente.

DUMPING SOCIAL

Acestor adaptări prin intermediul pieței muncii li se va putea aduce obiecția că această piață este departe de a fi omogenă din moment ce legislația muncii şi nivelul de protecție socială diferă de la o țară la alta. În aceste condiții, nu trebuie oare să ne temem că avantajul va fi de partea țărilor care asigură cele mai puține avantaje şi cea mai mică protecție socială lucrătorilor lor? Riscul „dumpingului social" a fost deja evocat de mai multe ori de Jacques Delors, care a propus drept răspuns o cartă socială.

Dar, dacă ideea cartei a fost acceptată, modalitățile de realizare a acesteia nu sunt încă convenite.

Într-adevăr, nici un guvern nu va accepta să repună în discuție în mod fundamental politica sa socială. Lucrurile se complică şi mai mult odată cu apariția țărilor din Est: aici producția socială este foarte dezvoltată în principiu şi foarte elementară în fapt. În realitate va trebui să ne îndreptăm spre formele de protecție socială uşoară, combinată cu o protecție individuală întărită prin jocul asigurărilor.

MEDIU ŞI PROSPERITATE

Mediul este, de asemenea, o preocupare a tuturor europenilor. Se constată de altfel că poluarea şi distrugerea resurselor şi zonelor naturale sunt

mult mai pronunțate în Est decât în Vest; un anumit număr de degradări ale naturii sunt venite din Est spre Vest. Şi aici, guvernele europene tind să impună soluții comune; dar, desigur, se lovesc de reaua voință suverană a unora asupra altora.

Singurul mod eficace de a proteja mediul înconjurător este acela de a dezvolta drepturile de proprietate individuală. De cele mai multe ori, cei care aduc prejudicii mediului au o conduită iresponsabilă, deoarece nu sunt proprietarii acestuia. Proprietatea publică a pădurilor, zonelor, resurselor naturale este un profund stimulent al poluării. Deci se poate spera ca anumite flagele resimțite la nivel european (din punct de vedere al poluării mediului) vor fi combătute eficient nu prin creşterea intervenției statului, ci prin dezvoltarea procedeelor pieței.

PIAȚA – PROCEDEU DE INTEGRARE

Piața nu este numai răspunsul tehnic la majoritatea problemelor născute din diversitatea europeană, ci un mijloc formidabil de schimbare a comportamentelor individuale şi de apropiere a unor oameni până nu demult separați, dacă nu chiar aflați pe poziții opuse.

Niciodată nu va putea fi suficient subliniată această calitate de integrare a pieței. Un exemplu bun este dat de reunificarea celor două Germanii. Dacă, în împrejurările date, s-ar fi adoptat procedeul clasic ce trece prin constituirea unui nou stat german şi definirea competențelor la diferite niveluri şi ținând cont de problema atât de delicată a apărării comune (în contextul celor două blocuri), ar fi fost necesare mai multe luni, dacă nu chiar mai mulți ani pentru reunificarea germanilor.

Cancelarul KOHL a adoptat un alt demers, eliminând etapele unificării economice. El a pus în funcțiune instituțiile de natură să creeze imediat o piață liberă şi unică, o monedă comună, o liberă circulație a produselor şi a oamenilor. În aceste condiții, reunificarea a fost un fapt împlinit în mai puțin de 1 an. Nu s-au reunificat statele germane, ci s-au reunificat germanii înşişi: oare nu era acest lucru cel mai important?

LIBERUL SCHIMB ŞTERGE DIFERENȚELE

Ceea ce au cunoscut germanii acordând încrederea lor pieței nu este decât consecința unui mare principiu: liberul schimb şterge diferențele. Acest lucru este valabil la nivelul indivizilor. Este mult mai uşor persoanelor sau familiilor izolate să se integreze într-o societate bazată pe principiile pieței decât într-o societate administrată; aici, instalarea şi supraviețuirea depind de afilierea la grup, de recunoaştere şi relații. Într-o economie de piață intră în joc numai meritul şi performanțele individuale; oamenii nu sunt judecați nici după origine, nici după rasă, nici după convingeri. Acest lucru este valabil şi la nivelul națiunilor. Temerile şi opozițiile ancestrale între națiuni provin adesea

din neînțelegeri şi sunt accentuate de politicile statelor-națiuni. Liberul schimb permite europenilor de naționalități diferite să învețe să se întâlnească, să se stimeze, să-şi respecte reciproc diferențele. Aici diferența nu mai este sursă de animozitate, ci sursă de complementaritate.

ACCEPTAREA CONCURENȚEI

Evident, pentru ca toate aceste calități ale pieței să se poată dezvolta, mai este necesar ca funcționarea pieței să nu fie deloc împiedicată.

S-a evocat deja pericolul protecționismului şi al naționalismului care creează un climat de „război economic" şi care nu va rezolva nici una din problemele europene.

Aceasta este valabil nu numai între țările Europei de Vest şi cele ale Europei de Est, cât şi în privința țărilor terțe.

Iată de ce se va renunța atât la ideea unei integrări „progresive" a Europei de Est în cercul schimburilor occidentale (nefiind decât un pretext pentru a se proteja împotriva concurenței din diverse domenii), cât şi la ideea apărării comune a spațiului european împotriva agresiunilor exterioare. Prin acceptarea acestor idei s-ar considera că Europa este o rezervație a europenilor şi ar fi privați chiar aceşti europeni de efectele binefăcătoare ale concurenței mondiale.

PRIVATIZARE TOTALĂ

De asemenea, trebuie realizată complet privatizarea. Dacă în Occident ea a progresat foarte repede (în afară de Franța, unde deocamdată este blocată), în Est ea apare încă timidă. Absența unei piețe a capitalurilor deschise, mai ales pentru investitorii străini, contribuie în mare măsură la această situație. Cu toate acestea, este singura modalitate de a modifica rapid comportamentele în întreprinderi, cât şi de a utiliza la timp oportunitățile economice.

În Vest şi în Est, privatizările trebuie să fie prilejul unui recul generalizat al statului. Frontierele „serviciului public" trebuie să fie împinse înapoi, iar misiunile statelor şi ale administrațiilor locale trebuie reduse la cea mai simplă expresie. Acumularea obstacolelor în calea privatizării constituie o greşeală. Pe piața capitalurilor vor exista întotdeauna ocazii de a vinde şi de a cumpăra întreprinderi cu niveluri de rentabilitate foarte variabile. Contrar opiniei generale, privatizările nu epuizează procesul de economisire la nivel național, şi mai degrabă au tendința de a-l stimula.

În sfârşit, privatizarea este cel mai bun mod de a se pune capăt privilegiilor şi de a se regla drepturile câştigate fără prea multe nemulțumiri.

LIBERA INIȚIATIVĂ

În sfârşit, calitățile pieței constau în a lăsa oamenii să se exprime complet.

Tocmai această dinamică a efortului şi a iniţiativei individuale sunt factorii care asigură succesul economiei de piaţă. Dar acesta nu este singurul avantaj. A le reda oamenilor libertatea de a fi întreprinzători, de a schimba, de a progresa înseamnă a le reda toată acea parte a demnităţii pe care o pierduseră într-un regim conceput pentru subordonare, asistenţă şi aservire.

Piaţa nu instaurează legea junglei sau domnia celui mal tare. Aceasta este rezervată regimurilor dictatoriale care consacră definitiv puterea câtorva asupra unei mase de sclavi. Piaţa instaurează legea meritului şi a efortului, ca şi reuşita celor mai buni.

Viitorul aparţine pieţei. Este adevărat pentru întreaga lume, este, de asemenea, adevărat pentru europeni.

EST: SENSUL UNEI REVOLUŢII

Ce s-a întâmplat în 1989?

Care sunt aspiraţiile europenilor din Est?

REVOLUŢIA DIN 1989

În momentul în care francezii sărbătoreau bicentenarul căderii Bastiliei, un vânt de libertate sufla în Europa.

Între cele două fenomene nu era nicio legătură. Revoluţia franceză n-a adus decât dictatură şi arbitrar, în numele mitului suveranităţii populare. Popoarele Europei Centrale au vrut, dimpotrivă, să sfârşească cu „democraţia populară”.

La fel de inevitabilă pe cât de imprevizibilă, revoluţia din Europa de Est ne preocupă prin întrebarea: care au fost cauzele, care îi este viitorul?

EŞECUL ECONOMIC

Opinia curentă face o apropiere între revoluţia din Est şi eşecul economiei planificate.

Eşecul nu poate fi contestat. Semnul său cel mai uşor de sesizat pentru populaţii este penuria alimentară, dar şi lipsa totală a tuturor produselor de primă necesitate. Industria, operă a planificării, este în totală dezorganizare.

Dar acest eşec fusese constatat de mai bine de 30 de ani, iar proiectele de reformă a planificării se multiplicaseră, inclusiv în Uniunea Sovietică. Unele dintre tarele economiei planificate fuseseră relevate: centralizarea, birocraţia, lipsa de motivaţie individuală, absenţa comerţului, ignorarea profitului. Dacă eşecul economic a explicat o parte a nemulţumirilor şi a demonstrat incapacitatea sistemului de a evolua, el nu a fost încă suficient pentru a produce această accelerare a istoriei în 1989.

TREZIREA NAȚIONALITĂȚILOR

În 1989 a avut loc o ruptură a consensului politic obținut până atunci cu mijloace discutabile, desigur, care era acoperit cu numele de „centralism democratic”.

Pentru prima oară din 1921 încoace, partidul comunist şi-a pierdut prestigiul şi s-a instalat contestația politică.

Fără îndoială, sentimentele naționaliste au cântărit greu în această evoluție. Mai întâi în Polonia, apoi în țările Europei Centrale şi în cele din urmă chiar în interiorul URSS, europenii au suportat din ce în ce mai greu deciziile şi autoritatea puterii politice centrale şi ale conducătorilor comunişti. Descompunerea economică se prelungea astfel prin descompunerea statului.

LIBERTATEA POLITICĂ

În acest context, Mihail Gorbaciov a apărut pentru un moment ca marele eliberator.

De altfel, el nu avea de ales. Pe de o parte, pierduse mijloacele de a recupera, pe de altă parte, îşi afirma puterea împotriva conservatorilor. Dar, mai ales, strategia sa permitea păstrarea situațiilor câştigate de către majoritatea conducătorilor comunişti: pentru a rămâne pe locurile lor, era mai bine să preia conducerea revoluției.

Acest calcul a fost pierdut în câteva țări. Odată revenit gustul libertății politice, este greu să împiedici cetățenii, în sfârşit liberi să se exprime, de a-şi spune nemulțumirile şi aspirațiile.

Conducătorii comunişti subestimează însă dinamica libertății.

SPERANȚA RENAŞTE

Comunismul şi economia planificată reduseseră oamenii la disperare.

Desigur, penuriile sunt insuportabile, dar cel mai puțin suportabil este sentimentul că soarta fiecăruia nu va putea fi niciodată îmbunătățită, că se va duce o existență fără perspective de progres, fără proiecte personale.

Or, iată că aceste popoare îşi regăsesc sufletul, rădăcinile istorice. Această regăsire a spiritualității contrastează uneori cu pierderea valorilor spirituale şi morale în Occident.

Adesea, bisericile, templele, bazilicile au fost locul din care-au plecat mişcările contestatare. Biserica din Nowa Hutta, simbolul rezistenței poloneze, a fost primul act de nesupunere față de comunismul sovietic.

NU O EVOLUȚIE, CI O RUPTURĂ

Este important să ne amintim exact toate dimensiunile evenimentelor din 1989 pentru a nu falsifica sensul lor.

Popoarele care s-au ridicat nu aşteaptă o reformă economică şi câteva retuşuri ale sistemului care le-ar permite să-şi facă situația suportabilă. Ele nu au nevoie de un ajutor străin pentru a depăşi o criză deosebit de gravă.

Ele vor să rupă definitiv cu o societate pe care o resping în întregime, şi căreia i-au înțeles pe deplin viciile fundamentale: abuzul statului, disprețul față de persoana umană, suficiența intelectuală, imperialismul cultural.

Toate aceste trăsături caracteristice ale societăților totalitare erau deja conținute în filosofia marxistă.

TRECEREA SPRE LIBERTATE

Dacă este uşor de înțeles voința de a rupe cu socialismul, nu este evidentă reuşita trecerii spre libertate. Trebuie mai întâi reglate conturile cu forțele conservatoare. De o jumătate de secol, o vastă rețea de influențe, de privilegii, a fost organizată în favoarea nomenclaturii şi a aparatului de partid. În cea mai mare parte a țărilor din Est, nu este foarte realist să se spere într-o pierdere rapidă a acestor drepturi deja câştigate.

INDIVIDUALITATEA STRIVITĂ

Pe de altă parte, nu trebuie subestimată influența celor 50 de ani de regim colectivist asupra comportamentelor individuale.

Inițiativele individuale au fost înăbuşite, cea mai mare parte a oamenilor au căpătat obiceiul de a se pierde în masă şi de a evita să iasă din anonimat. Aceste reflexe nu sunt deloc propice economiei de piață, care se bazează pe interesele personale şi pe voința individuală de a progresa.

Capitalismul nu are la bază solidaritatea, ci libertatea. Solidare pentru a-şi cuceri libertatea, popoarele din Est vor fi oare destul de libere pentru a admite concurența şi reuşita?

Voința de „a merge toți în acelaşi pas” poate fi o frână puternică în calea schimbării economice şi politice. A merge în acelaşi pas înseamnă a merge foarte încet (la pas).

INDEPENDENȚĂ ŞI AUTARHIE

În sfârşit, pentru popoarele care şi-au recâştigat recent independența, pericolul este acela de a confunda independența cu autarhia.

Perioada rezistenței a făcut să se nască o suspiciune legitimă față de străinătate, căci străinătatea era KREMLINUL şi conducătorii lui.

Dar astăzi mândria națională nu trebuie să împingă la autarhie. Ca toate popoarele lumii, şi acestea au nevoie de schimburi externe, de investiții şi de capitaluri străine.

Este o eroare să vrei să reduci relațiile cu celelalte țări la un simplu ajutor financiar, care se reduce în cele din urmă la relații între guverne.

INSTITUȚIILE LIBERTĂȚII

Va trebui deci ca țările din Est să facă mari eforturi pentru a uita moştenirea economiei socialiste: conservatorism, colectivism, protecționism.

În acelaşi timp, va trebui să fie înființate instituțiile libertății.

O economie de piață nu funcționează ca un „stat natural". Ea presupune, dimpotrivă, reguli extrem de precise. Dintre acestea, pe primul plan se situează recunoaşterea şi respectarea drepturilor de proprietate individuală. De asemenea, contractele presupun garanții, o responsabilitate, o putere judiciară.

LEGEA BANULUI

Va trebui, de asemenea, să ne supunem legii banului, adică să învățăm sau să reînvățăm să ne servim de monedă şi să admitem arbitraje financiare.

Marx ar fi vrut sa-şi imagineze economia fără monedă şi prima planificare socialistă, între 1918 şi 1921, s-a făcut fără calcul monetar. Nu există nici o economie liberă fără monodă şi este necesar să cunoaştem calitățile, dar şi exigențele monedei, ca şi semnificația prețurilor, salariilor şi dobânzii. De exemplu, nu poate exista o afectare (repartizare) a resurselor productive fără o piață liberă a muncii şi a capitalului.

REVOLUȚIA TREBUIE CONTINUATĂ

Drumul către libertate nu s-a încheiat, ci abia a început. Nu trebuie uitat că anumite țări nu au avut decât o liberalizare de fațadă. Occidentul se înşeală adesea, considerând că problema este rezolvată în aceste țări, când de fapt totul rămâne încă de făcut.

Pe de altă parte, nu trebuie uitat că Europa de Est nu va reuşi în marşul său către libertate decât în măsura în care Europa de Vest va juca o carte liberală, ceea ce nu este sigur că se va întâmpla. Popoarele din Est şi-au făcut revoluția, le rămâne să o perfecționeze.

Dar, în ciuda acestor imperfecțiuni, a acestor dificultăți, putem saluta ca pe o mare cotitură a istoriei acest moment în care milioane de europeni au putut părăsi drumul servituții.

FEDERALISM ŞI NAȚIONALISM

CEE constituie oare o soluție?

Este necesară o constituție europeană?

Națiune europeană, suveranități naționale sau stat de drept.

STATELE UNITE ALE EUROPEI?

Este cunoscut faimosul dialog între Margaret Thatcher şi Michel Rocard.

Primului-ministru francez, în timp ce o întreba pe Doamna de Fier despre perspectivele Statelor Unite ale Europei, i s-ar fi răspuns:

„Statele Unite ale Europei? Poate peste 1000 ani”... Iar Michel Rocard, foarte satisfăcut, ar fi spus: „Ea a spus nu”!

Într-adevăr, dezbaterea este deschisă între federalişti şi ceilalți. Dar cine nu este federalist? Sunt numeroşi aceia care resping federalismul în numele naționalismului. Poate că, în parte, aceasta este şi poziția Doamnei Thatcher.

Dar federalismul poate fi respins şi în numele drepturilor individuale. Această poziție, mai conformă cu liberalismul, vede în federalism o nouă ocazie de a strivi cetățeanul mult mai tare decât o poate face statul–națiune.

AMERICA – 1787 – EUROPA 1990

Deoarece este pusă în discuție ideea federalismului, să urmăm sfatul lui James Buchanan şi să încercăm să extragem, ca el, lecții din istoria americană. James Buchanan arată cum părintele Constituției americane, James Madison, a căzut în capcana federalismului.

Federația americană este, desigur, un succes economic, permițând crearea unui mare spațiu de schimb liber, fără ca statele să poată pune obstacole liberei inițiative a cetățenilor.

Dar Constituția americană nu a reuşit să apere cu adevărat drepturile individuale, contrar dorinței lui Madison. Acesta subestimase într-adevăr aptitudinea statului federal de a-şi asuma noi puteri. Or, Constituția americană nu proclamase o idee prețuită de Madison: dreptul la secesiune (separare).

Nefiind organizat prin Constituție, acest drept nu poate să joace niciun rol atunci când americanii vor să se opună amestecului puterii federale din ce în ce mai mare în domeniul economic. Oare europenii vor astăzi să ajungă la acelaşi rezultat?

CEE – organ supranațional

Nu lipsesc avocații unei Comunități Europene dotate cu puteri supranaționale. Printre aceştia se numără, desigur, actualii conducători şi administratori ai Comunității, care visează să-şi vadă prerogativele sporite în detrimentul celor deținute de statele membre. Dar există, de asemenea, şi un număr de oameni politici care visează să doteze parlamentul european cu o veritabilă putere legislativă.

Şi unii, şi alții conduc Europa pe calea centralizării.

A da parlamentului prerogative sporite sub pretext că este ales de popor nu constituie o garanție pentru democrație, dimpotrivă, înseamnă a-i da o putere fără un control veritabil. În sfârşit, nu este clar cum vor accepta statele să renunțe la suveranitatea lor şi să se predea în mâna unui executiv şi a unui legislativ asupra cărora nu vor avea niciun mijloc de control.

Proiectul de supranaționalitate nu este deci numai periculos, el este, de asemenea, nerealist.

O CONSTITUȚIE EUROPEANĂ, PENTRU CE?

Se pune, de altfel, problema mai generală a sensului acordat unei Constituții.

În concepția franceză, Constituția este un mod esențial de a organiza puterile politice. Sub influența lui Montesquieu, există convingerea că o bună distribuire şi definire a acestor puteri este o condiție suficientă pentru a proteja drepturile individuale.

Astfel, Constituția europeană ar avea drept scop repartizarea competențelor între statele membre şi organele federale. În cea mai mare măsură sunt interesate de aceasta guvernele diverselor țări. O astfel de Constituție nu ar putea constitui decât un ajutor mediocru pentru cetățenii înşişi ai Europei. Ea ar lăsa, dimpotrivă, câmp liber de acțiune grupurilor de presiune, care ar găsi la organele federale o înțelegere mai mare şi mijloace mai întinse decât la nivel național, aşa cum de altfel o dovedeşte experiența americană.

O DECLARAȚIE A DREPTURILOR EUROPENILOR

Celălalt mod de a vedea Constituția este de a face din ea o cartă a drepturilor individuale în Europa. În aceasta, europenii şi-ar vedea recunoscute o serie de drepturi (care, evident, nu ar fi nici economice şi nici sociale, ci drepturi civile, legate de persoană).

Europa ar deveni atunci mijlocul de a obține ceea ce statele-națiuni refuză cetățenilor lor.

O astfel de Constituție nu este făcută pentru state, ci împotriva lor.

STAT DE DREPT ŞI ECONOMIE DE PIAȚĂ

În fond, dacă se exclude ideea unei organizări politice a Europei în jurul unei puteri federale, singurul lucru de care ar avea nevoie europenii ar fi de a dispune de drepturi individuale necesare fără frontiere.

Această situație a existat în Europa în sec. al XII-lea şi al XIII-lea. În acel timp, nici o putere de stat națională nu era destul de întărită pentru a impune propriile reguli şi a le face respectate într-un spațiu mai larg. Europenii acelei epoci au luat obiceiul de a-şi da minimul de reguli care erau justificate pentru schimburile comerciale şi contribuiau la raporturi paşnice. Lumea afacerilor dispunea, de asemenea, de un stat de drept care era suficient pentru a practica liberul schimb.

O economie de piață nu cere deci o ordine juridică amănunțită şi uniformizată, ci, dimpotrivă, reguli juridice accesibile tuturor, a căror selecție se face prin utilizare.

O NAȚIUNE EUROPEANĂ

Poate că partizanii unei națiuni europene au în vedere o idee asemănătoare celei de mai sus. Conceptul este seducător dacă semnificația lui este aceea a unui spațiu de etică comună, bazată pe libertate.

Exigențele şi perspectivele libertății se racordează la o cultură pe care europenii o vor accepta cu uşurință: respectul persoanei umane, respectul comunităților naturale liber consimțite, respectul dreptului şi mai ales al dreptului de proprietate. În acest sens, există, desigur, o națiune europeană şi ea îşi împinge rădăcinile foarte departe în istorie – fără îndoială în Grecia, în Roma şi în creştinătate. Este Europa benedictinilor, a pelerinajelor şi a păcii lui Dumnezeu.

Dar dacă națiunea europeană implică un fel de cetățenie superioară garantată de un stat european, se recade în mitul „supranațional" care, de la Jean Monnet la Jacques Delors conduce la dictatură politică. La urma urmelor, națiunea europeană a fost revendicată în aceeaşi măsură de Robespierre, Napoleon, Hitler, Musolini şi alți câțiva.

NAȚIUNEA AMBIGUĂ

Este adevărat că, în general, conceptul de națiune este ambiguu. El este aşa şi pentru că națiunea a fost victima unei recuperări politice.

O primă recuperare a fost făcută în momentul revoluției, atunci când puterea de stat a fost legitimizată prin „suveranitatea națiunii", ceea ce i-a autorizat pe oamenii din Convenție nu numai să elimine duşmanii „interni" ai națiunii, adică opozanții regimului, dar şi să poarte război peste tot în Europa pentru a mări națiunea franceză, care era națiunea libertății şi a Drepturilor Omului, mesaj universal care putea fi impus, evident, prin forță.

O a doua recuperare s-a produs în sec. al XIX-lea prin „principiul naționalităților", care a constituit pentru unele state (ca Prusia) mijlocul de a se consolida în detrimentul altora (ca Imperiul Austro-Ungar). Principiul naționalităților, care a triumfat odată cu tratatele de la Versailles şi Sèvres, a fost o sursă permanentă de conflicte în Europa şi fără îndoială a pregătit în mod eficace al doilea război mondial.

NAȚIONALITATE, NAȚIONALISM

Dacă este deci legitimă recunoaşterea existenței națiunilor, care sunt entități culturale, istorice şi reprezintă o versiune lărgită a oraşului, comunitate aleasă de indivizi, este însă periculoasă alunecarea pe panta naționalismului.

Naționalismul procedează, într-adevăr, la o sacralizare a națiunii şi dă un conținut politic unei Națiuni care devine repede periculoasă, deoarece se afirmă în detrimentul altora.

Astfel, naționalismul european vrea să se afirme împotriva „agresiunilor" asiaticilor, africanilor sau americanilor. Astfel, unele naționalisme regionale nu au decât un conținut politic, în serviciul puterilor străine.

NAȚIONALISM ŞI PROTECȚIONISM

Astăzi naționalismul este adesea utilizat de către statele-națiuni pentru a-şi justifica protecționismul. Sub pretextul apărării intereselor economice,

sociale sau culturale ale naţiunii, se organizează respingerea a tot ceea ce este străin şi se ridică popoarele unele împotriva altora.

Naţionalismul a condus întotdeauna la neînţelegere şi la conflict.

NAŢIONALISM ŞI DEMOCRAŢIE

Prin efectele sale externe, naţionalismul este la fel de distrugător şi pentru democraţia internă. Într-adevăr, doctrina naţionalistă, în numele suveranităţii naţionale, impune supremaţia colectivului asupra individualului. Naţiunea devine atunci pretextul unei reduceri a libertăţilor individuale şi al unei atingeri a drepturilor de proprietate. Este negarea suveranităţii individuale. Sub pretextul că se înscrie într-o tradiţie naţională, individul pierde exerciţiul libertăţii sale de a accepta sau de a refuza naţiunea. Naţiunea este impusă tuturor.

Astfel, acest drept fundamental care este dreptul de secesiune – pentru că el garantează contractul implicit care creează naţiunea – este uitat.

EUROPA, CONTESTAREA STATELOR

Un spaţiu economic european deschis, în interiorul căruia oamenii, produsele şi ideile să circule liber, ar fi o ocazie formidabilă de a contesta statul–naţiune.

Aceasta nu ar determina în nici un fel dispariţia adevăratelor entităţi naţionale, care sunt fructul unor tradiţii recunoscute şi acceptate în mod liber. Dar aceasta ar permite cetăţenilor europeni să-şi conteste propriul stat, pentru a recunoaşte un stat de drept mai cuprinzător şi pentru a obţine garanţii legate de persoană.

În acest joc, statele ar fi obligate, mai devreme sau mai târziu să-şi trateze naţionalii cu menajamente, cu riscul de a-şi pierde clientela, contribuabilii, producătorii şi consumatorii.

În final, preferinţa europenilor s-ar îndrepta către statele cu cel mai mare respect pentru individ.

NE TREBUIE UN MADISON

În aceste condiţii este de înţeles poziţia lui James Buchanan care indică europenilor că „au nevoie de un Madison”. Adică au nevoie de un om politic sau un partid politic care să aibă simţ ascuţit al apărării drepturilor individuale, un profund respect pentru persoane şi o mare neîncredere la adresa statului.

Este sigur că astăzi europenii sunt foarte sceptici cu privire la stat. La Est, ca şi la Vest şi adesea din aceleaşi cauze, oamenii de stat nu mai inspiră nicio încredere. Europenii nu au nevoie să se împovăreze cu o maşinărie administrativă şi politică ce s-ar grăbi să reinventeze frontiere, ocazii de conflict şi ar stimula naţionalismul. Europenii au nevoie să fie lăsaţi să se cunoască, să se înţeleagă şi să se aprecieze. Ei au nevoie de o Europă deschisă.

ETICA EUROPEI

Europa comercianților, Europa întreprinderilor: convergență sau divergență cu valorile etice ale Europei?

EUROPA COMERCIANȚILOR

A asimila Europa cu o mare piață înseamnă oare a o reduce în singura sa dimensiune economică?

Fără îndoială, bunăstarea şi prosperitatea materială sunt apreciabile, dar ce devine această căutare a performanței economice fără valorile morale şi spirituale care caracterizează, de asemenea, Europa?

Pentru a câştiga bani, Europa trebuie oare să-şi piardă sufletul?

ETICĂ ŞI ECONOMIE

Într-adevăr, dezbaterea relațiilor între etică şt economie nu este nouă.

Oare nu chiar Adam Smith, autorul „Sentimentelor Morale", a lăsat de-o parte pasiunile şi credințele oamenilor pentru a reține în „Avuția națiunilor" numai calculul economic şi jocul intereselor personale?

Sunt numeroşi aceia care condamnă progresul economic în numele moralei sau invers – şterg orice referință etică, sacrificând-o eficienței economice.

O formă modernă a acestei dialectici se naşte din apropierea între Est şi Vest. Vestul este cupiditatea, dar şi reuşita. Estul este solidaritatea, dar şi eşecul. Putem imagina o Europă echilibrată şi liniştită în aceste condiții?

UMANISM ŞI LIBERALISM

Aceste abordări pesimiste ale eticii şi economiei europene ignoră faptul că liberalismul şi piața sunt nu numai rețete de eficiență, ci şi – mai ales – forme superioare de umanism.

Prin modul în care concep persoana umană, ca şi legăturile între oameni, liberalismul şi piața sunt în armonie necesară cu etica ce a marcat civilizația europeană.

RESPECTUL INDIVIDULUI

Etica europeană este în primul rând dominată de respectul individului. Demnitatea persoanei umane, apărută în oraşele greceşti, a fost pe deplin recunoscută în tradiția creştină. Colectivismul este străin Europei: iată de ce regimurile în care omul este supus societății au fost accidente în istoria Europei. Ultimul accident a fost comunismul; era un atentat la etica Europei.

LIBERTATE ŞI RESPONSABILITATEA ALEGERII

Economia de piață este înainte de orice un sistem descentralizat, lăsând individului totala libertate – dar şi totală responsabilitate – a alegerilor sale. Economia de piață pleacă de la bază, ea se sprijină pe inițiative individuale.

Astfel, omul este instalat pe deplin în demnitatea sa. El are un rol de jucat în progresul său şi în progresul general. Sistemul liberal permite fiecăruia să-şi dezvolte cât mai mult personalitatea.

Dimpotrivă, într-o economie socializată, alegerile colective se impun majorității, considerată ca o masă amorfă, iresponsabilă şi supravegheată.

DESCHIDERE ŞI COMUNICARE

Etica Europei constă, de asemenea, în spiritul de deschidere, dorința de comunicare şi înțelegere.

Toate marile perioade de progres european au fost cele ale păcii, ale întâlnirii între popoare.

Pacifismul european contrastează cu violența.

Dorința de comunicare contrastează cu închistarea şi izolarea societăților tribale.

Europa este căutare, Europa este primire.

CATALAXIA PIEȚEI

În domeniul economic, spiritul de deschidere se traduce prin voințe de a face schimburi (economice).

Mai bine spus: prin voința de a descoperi prin intermediul schimbului, datorită schimbului. Acest procedeu de informare reciprocă este denumit de liberali „catalaxie”.

Piața este în primul rând descoperirea altora şi, prin intermediul acestora, descoperirea de sine. Economia de piață este plasată nu sub semnul rivalității, ci sub cel al complementarității. Rivalitatea este situația inițială într-o lume cu resurse rare; datorită pieței, rivalitatea se transformă în complementaritate: avem interesul de a negocia, de a ne uni eforturile mai degrabă decât de a-i strivi pe ceilalți.

Iată de ce economia de piață este în corespondență cu pacea popoarelor. A schimba, a munci împreună, a negocia; iată ceea ce permite diferitelor persoane să se cunoască, să-şi învingă teama de celălalt, să dezamorseze agresivitatea.

PROPRIETATE ŞI PERSONALITATE

În fine, etica Europei este aceea care recunoaşte aspirația naturală a oamenilor de a poseda, de a se simți responsabili de ceva, de a avea ceva în proprietate. Proprietatea este prelungirea personalității.

Fiecare vrea să-şi semneze opera, fiecare vrea să-şi vadă recunoscute capacitățile sale specifice.

La început definită şi departajată prost, proprietatea privată va fi un progres decisiv al civilizației medievale. Viața comunitară a mânăstirilor va face

loc responsabilității individuale a țăranilor eliberați. Proprietatea feudală, de esență politică, este contestată de proprietatea individuală.

PREVIZIUNE ŞI CAPITALISM

Tot aici se află şi adevărata semnificație a capitalismului. Fiecăruia i se oferă mijlocul de a capitaliza, adică de a integra în calculul său timpul, de a gestiona o viață sau chiar mai multe generații. Spiritul de prevedere este încurajat în acest fel.

Dar, evident, nu se poate prevedea şi specula timpul decât dacă proprietatea este recunoscută şi garantată.

De altfel, acesta este şi motivul pentru care popoarele supuse socialismului cad – mai devreme sau mai târziu – în deznădejde: nu există loc pentru visul individual, nu există progres decât în colectiv. În acest sens, nu există socialism cu fața umană.

OAMENI DREPȚI

Etica Europei s-a îmbogățit, de asemenea, prin mesajul creştin de dreptate şi caritate. Atenția acordată săracilor, celor mai slabi, dorința de a veni în ajutor, preocuparea pentru onestitate – fac parte din tradiția europeană.

Dar, spre deosebire de ceea ce gândesc socialiştii, această justiție la care aspirăm nu ar putea fi o justiție socială. Justiția (dreptatea) socială este un miraj pur, care a fost alibiul întăririi puterilor statului şi înăbuşirii individului de către societate.

În realitate, nu societatea face sau organizează dreptatea, ci oamenii înşişi. Justiția europeană este aceea a oamenilor drepți, care se comportă „în mod just”.

STATUL DE DREPT

Iată ceea ce este la fel de necesar şi economiei de piață. Aceasta se sprijină pe reguli de conduită justă individuală, care constituie statul de drept. Aceste reguli sunt numai fructul tradiției, ele nu sunt dictate de o ordine creată artificial, ci se nasc în acord cu o ordine spontană naturală.

În fond, piața respectă marele mister al vieții în societate, descris de Adam Smith sub numele de „mâna invizibilă”. Aceasta este recunoaşterea faptului că rațiunea noastră umană este inaptă să înțeleagă pe deplin complexitatea societății umane. Este necesar să acceptăm explozia cunoaşterii, a limitelor rațiunii. Este necesar să ne înscriem în tradiție pentru a o continua.

EUROPA, PĂMÂNT AL LIBERTĂȚII

În sfârşit, dacă Europa a fost partea lumii cea mai durabil prosperă, dar şi cea mai apropiată de persoana umană, acesta nu este rezultatul unui miracol.

Mai mult decât atât, în decursul istoriei nu a existat un miracol european, după cum nu a existat nici un miracol german, italian sau japonez.

În toate aceste cazuri a existat înflorirea libertății. Oamenii au avut, într-un moment privilegiat, posibilitatea să-şi exprime geniul creator mai degrabă decât puterea de distrugere. Ei au învățat respectul pentru ceilalți, au dezvoltat gustul efortului, al progresului şi al demnității.

Libertatea este aceea care a asigurat strălucirea eticii europene. Europenii îşi vor relua tradiția spirituală numai când vor găsi şi vor onora libertatea.

INSTITUTUL DE ECONOMIE MONDIALĂ

GRECIA – DIFICULTĂȚI ECONOMICE MAJORE ÎN CONTEXTUL CREĂRII PIEȚEI EUROPENE UNICE

Florina OLTEANU

După 19 ani de la semnarea Tratatului de asociere la Piața Comună, Grecia a devenit al 10-lea membru al acesteia, la 1 ianuarie 1981. Procesul de adaptare la reglementările şi instituțiile comunitare a avut loc în decursul unei perioade de tranziție care s-a încheiat la 1 ianuarie 1986. În decursul acestei perioade a avut loc desființarea totală a taxelor vamale la importul Greciei din celelalte țări membre ale CEE, şi alinierea Greciei la politica comercială a CEE față de țările terțe.

Dificultățile economiei Greciei, aflată în liberă concurență cu puternicele economii vest-europene, s-au resimțit imediat. Astfel, diferențele existente între dezvoltarea economiei greceşti şi a celorlalte state membre ale CEE au forțat Grecia să adreseze la 23 martie 1982 autorităților CEE un **Memorandum** prin care să solicite sprijin economic şi unele derogări de la regulile concurenței comunitare, şi anume: adoptarea unor măsuri suplimentare de dezvoltare economică – respectiv finanțarea în proporție de 80% din fondurile CEE a unor programe economice din zonele insulare muntoase şi de frontieră ale Greciei, protecția provizorie a industriilor nou create, aprobarea unor subvenții pentru export destinate întreprinderilor mici şi mijlocii, înlăturarea restricțiilor impuse unor sectoare neeficiente ale producției.

În perioada de tranziție care s-a scurs de la aderarea Greciei la CEE, autoritățile greceşti au încercat să-şi concerteze politica economică internă cu cea a partenerilor comunitari. Acest obiectiv a fost dificil de realizat, având în vedere decalajul de niveluri de dezvoltare între Grecia şi celelalte țări ale Pieței Comune, ceea ce a făcut ca autoritățile greceşti să solicite permanent exceptări sau amânări de la reglementările comunitare. În prezent, înainte de formarea pieței unice a CEE (1992), economia elenă se prezintă într-o conjunctură nefavorabilă, ceea ce face inoportună integrarea în structurile economice ale viitoarei piețe unice. De asemenea, evenimentele politice din Europa de Est (inclusiv unificarea Germaniei) au dus la polarizarea atenției şi ajutorului economic-financiar al CEE spre aceste țări şi, implicit, la creşterea incertitudinii privind posibilitatea Greciei de a obține noi facilități din partea autorităților comunitare în domeniul investițiilor şi al exporturilor.

În cercurile de specialitate din Grecia se apreciază că cea mai mare parte a declinului economic se datoreşte instabilității politice. În 13 luni au avut loc trei alegeri generale: 10 iunie 1989, noiembrie 1989 şi aprilie 1990, care au dus la constituirea unei largi coaliții guvernamentale care a implicat cheltuieli preelectorale semnificative. Ca rezultat, noi lideri politici instalați la Atena s-au confruntat din start cu dificultăți economice deosebite.

În ceea ce priveşte situația prezentă a economiei, aceasta se aseamănă cu cea din anul 1985, cu un nivel ridicat al inflației (circa 18%) şi cu un deficit semnificativ al balanței de plăți curente (circa 2 miliarde dolari). Continuă să se diminueze veniturile din comerțul invizibil (transport maritim, turism şi veniturile provenite din activitatea muncitorilor greci în străinătate). După un ritm de creştere economică de 4,2% în 1988, s-a înregistrat o încetinire a acestuia la 2,5% în 1989 şi se estimează că el nu va depăşi 1,5% în 1990.

În condițiile în care Grecia va ieşi din impasul politic în care se află în prezent, va fi posibilă implementarea unui nou program economic de austeritate.

Comisia executivă a CEE sugerează, în această direcție, adoptarea de măsuri „severe", menite să asigure economiei elene competitivitatea în exersarea „supraviețuirii" în condițiile pieței comunitare unice. În prezent se remarcă o mare diferență între nivelul de asimilare în dreptul național al Greciei comparativ cu situația din celelalte țări membre ale CEE, a directivelor adoptate de CEE în direcția formării pieței unice. Astfel, în această privință, potrivit unei statistici a Comisiei CEE, Grecia se află pe ultimele locuri, alături de Portugalia.

Reprezentantul permanent al Greciei la OCDE, Dimitris Koulourianos, apreciază că economia elenă trebuie să facă eforturi deosebite pentru a se ridica la standardele şi normele comunitare. Mai întâi, economia elenă trebuie să devină competitivă în special în domeniul producției destinate exportului. În acest context, într-adevăr, în timp ce majoritatea țărilor membre ale CEE sunt puternic ancorate în activitatea de export, Grecia este încă asemănată, în această privință, cu o țară în curs de dezvoltare. De asemenea, economia elenă este structural neechilibrată, cu firme mici cu 10 lucrători sau mai puțin. Circa 65% din produsul intern brut se realizează pe seama sectorului public.

Evoluția indicatorilor macroeconomici ai țării în ultimii ani este cea mai slabă din rândul țărilor comunitare. Economiştii greci apreciază că, pentru a ajunge la standardul de viață înregistrat de CEE, economia elenă are nevoie de un ritm de creştere de 2 ori mai mare decât cel realizat pe ansamblul CEE.

Un alt aspect care afectează activitatea economică este infrastructura de bază a țării. Aceasta se află într-o situație precară. Chiar Cipru – țara vecină – este de departe înaintea Greciei în domeniile telecomunicațiilor şi computerizării. Infrastructura de bază instalată cu 40 de ani în urmă a rămas aproape neschimbată. Mai mult, există numai o singură şosea națională, iar transporturile aeriene şi de cale ferată sunt neadecvate şi necesită investiții

ridicate. Pentru o țară membră a CEE – care nu are granițe cu partenerii săi vest-europeni – aceste insuficiențe devin obstacole evidente în calea progresului economic. La acestea toate, opinează economiştii greci, se adaugă birocrația, care, de asemenea, îngreunează desfăşurarea activității economice în Grecia.

Se aprecia că Grecia poate supraviețui situației critice în care se găseşte, prin dezvoltarea mai accentuată a sectoarelor orientate spre export, a accelerării procesului investițional în industria uşoară şi sectorul serviciilor, domenii în care Grecia are deja unele avantaje.

De asemenea, un rol important în perioada de tranziție spre piața unică îl vor avea investițiile de capital străine.

Potrivit Băncii de Dezvoltare a Industriei Hellenice (ETVA), peste 1000 de firme internaționale au efectuat investiții directe în Grecia, 400 de firme internaționale procură know-how sau drepturi de licență asociaților greceşti, 21 de bănci internaționale de consulting îşi mențin oficii în Grecia, 5000 de firme străine sunt reprezentate de către agenți şi 2500 de firme greceşti exportă în străinătate.

În contextul dificultăților reale cu care se confruntă economia elenă în pragul creării pieței comunitare unice, oficialitățile elene au adoptat în luna mai a.c. un nou program de măsuri, menite să susțină economia, pregătind-o pentru integrarea în noile structuri economice ale Comunității.

Preşedintele Comisiei CEE Jacques Delors, a aprecia! recent că în condițiile în care guvernul grec nu va adopta măsuri „drastice”, economia Greciei îşi va pierde credibilitatea internațională.

CENTRUL DE INFORMARE ŞI DOCUMENTARE ECONOMICĂ

EVOLUȚIA COTAȚIILOR DE BURSĂ ŞI A PREȚURILOR DE TRANZACȚIE ALE PRINCIPALELOR MĂRFURI PE PIEȚELE EXTERNE

DENUMIRE PRODUS		oct. 1990 oct. 1990	nov. 1990 nov.1990	Variație%
C02A COSITOR 99,75% MIN	$/tona	6220,74	6132,86	–1,42
C02G PLUMB 99,97% MIN	$/tona	760,96	702,23	–7,72
C02C CUPRU GRAD A	$/tona	2743,53	2589,81	–5,61
C025 NICHEL	$/tona	9161,96	8583,57	–6,32
CM22 ALUMINIU PRIMOR 99,7%	$/tona	1946,96	1604,48	–17,60
CZ21 ZINC 99,995% MIN	$/tona	1353,43	1277,86	–5,59
CM2R ARGINT	$/kg	141,11	134,29	–4,84
C02M AUR LINGOURI	$/kg	12243,30	12270,39	+0,28
C030 OȚEL BETON	$/tona	0,00	0,00	
C031 OȚEL COMERCIAL	$/tona	346,13	346,13	+0,00
C033 PROFILE IPN UPN SECȚIUNE 600 mm	$/tona	0,00	0,00	
C034 TABLĂ GROASĂ PESTE 10 mm	$/tona	409,50	409,50	+0,00
C035 TABLĂ MEDIE 3-10 mm	$/tona	0,00	0,00	
C036 TABLĂ SUBȚIRE LAMINATĂ LA RECE	$/tona	399,50	399,50	+0,00
C038 BANDĂ LAMINATĂ LA CALD, RULOURI	$/tona	0,00	0,00	
C037 TABLĂ ZINCATĂ 17-20 gr ÎN RULOURI	$/tona	0,00	0,00	
C0MM BENZINĂ CO 98/99, 0,25g/1 Pb	$/tona	380,10	315,73	–16,94
C00F NAFTĂ	$/tona	351,81	308,80	–12,23
C008 MOTORINĂ 53-57 ID	$/tona	315,42	299,50	–5,05
C00B PĂCURĂ 1% SULF	$/tona	151,71	145,22	–4,28
C00D PĂCURĂ 3,5% SULF	$/tona	136,08	135,90	–0,14
C012 CAUCIUC NATURAL R.S.S. NR 1	$/tona	888,37	904,73	+1,84
C017 CAUCIUC NATURAL R.S.S. NR 5	$/tona	783,47	797,06	+1,73
C040 PIEI BRUTE DE BOVINE	$/tona	1835,50	1830,00	–030

DENUMIRE PRODUS		oct. 1990 oct. 1990	nov. 1990 nov.1990	Variație%
INDIGENE 26,3 kg/buc, şi peste				
C043 PIEI BRUTE DE BOVINE INDIGENE 24 kg/buc, şi peste	$/tona	1665,00	1544,00	–7,27
C064 PORUMB AMERICAN GALBEN NR 3	$/tona	115,53	116,60	+0,92
P060 LÂNĂ SPĂLATĂ MERINOS FIN 19 microni	$/tona	10877,69	10499,77	–3,48
P063 LÂNĂ SPĂLATĂ COMEBACK 25 microni	$/tona	4615,96	4448,78	–3,63
C050 LÂNĂ TOPSURI MERINOS 70'S MEDIU	$/tona	10511,25	10069,44	–4,21
C053 LÂNĂ TOPSURI CROSSBRED 58'S SUPER	$/tona	6023,97	5073,62	–2,50
C055 BUMBAC AMERICAN MEMPHIS M 1 3/32 inch	$/tona	1816,73	1819,68	+0,16
C060 GRÂU AMERICAN ROŞU DE IARNĂ NR 2	$/tona	98,35	93,17	–5,27
C063 PORUMB AMERICAN GALBEN NR 2	$/tona	90,46	88,86	–1,77
C090 ZAHĂR DIN TRESTIE, BRUT	$/tona	255,97	259,78	+1,48
C092 ZAHĂR RAFINAT	$/tona	308,53	308,86	+0,10
C101 CAFEA ROBUSTA	$/tona	1128,40	1122,66	–0,51
C103 CACAO ACCRA GHANA	$/tona	1325,75	1326,73	+0,07
C072 ULEI FL. SOARELUI 2% ACIZI GRAŞI, ORICE ORIGINE	$/tona	500,87	498,63	–0,45

SURSA: Banca de date IEM = CIDE, fişier PREX.

EVOLUȚIA INDICILOR PREȚURILOR DE EXPORT AI R.F.G.

A. PRODUSE DIN DOMENIUL INDUSTRIEI CONSTRUCȚIILOR DE MAŞINI			
DENUMIRE PRODUS	iul. 1990 iul.1990	aug. 1990 aug. 1990	Variație%
I003 MAŞINI UNELTE PENTRU PRELUCRAREA METALELOR PRIN AŞCHIERE	124,60	124,70	+0,08
I004 STRUNGURI ŞI STRUNGURI AUTOMATE	127,40	127,40	+0,00
I005 MAŞINI DE FREZAT	119,20	119,20	+0,00
I128 MAŞINI DE ŞLEFUIT, LĂCUIT ŞI POLIZAT	127,40	127,80	+0,31
I022 POMPE HIDRAULICE	115,60	115,60	+0,00

A. PRODUSE DIN DOMENIUL INDUSTRIEI CONSTRUCŢIILOR DE MAŞINI			
DENUMIRE PRODUS	**iul. 1990 iul.1990**	**aug. 1990 aug. 1990**	**Variație%**
I029 MAŞINI AGRICOLE	109,20	109,30	+0,09
I030 TRACTOARE	109,00	109,00	+0,00
I056 ARMĂTURI	109,30	109,60	+0,27
I062 AUTOTURISME	106,50	106,60	+0,09
I063 AUTOTURISME PÂNĂ LA 1,5 L CAPACITATE CILINDRICĂ	105,80	106,70	+0,85
I064 AUTOTURISME PESTE 1,5 L CAPACITATE CILINDRICĂ	106,60	106,60	+0,00
I066 AUTOCAMIOANE FURGONETE	114,10	114,10	+0,00
I073 MOTOARE ŞI GENERATOARE ELECTRICE	116,10	117,90	+1,55
I079 CABLURI	115,40	115,50	+0,08
I088 FRIGIDERE	102,30	102,20	–0,10
I097 APARATE RADIO	93,10	93,20	+0,10
I098 TELEVIZOARE	86,40	85,80	–0,70
I091 CORPURI ELECTRICE DE ILUMINAT	118,40	118,40	+0,00
I093 LĂMPI DE DESCĂRCARE	95,40	95,40	+0,00
B. PRODUSE DIN DOMENIUL INDUSTRIEI CHIMICE			
I501 ANVELOPE	95,70	95,50	–0,21
I502 PRODUSE ANORGANICE	89,30	89,20	–0,12
I503 PRODUSE ORGANICE	85,30	85,50	+0,23
I504 MATERIALE PLASTICE ŞI CAUCIUC SINTETIC	95,90	95,70	–0,21
C. PRODUSE DIN DOMENIUL INDUSTRIEI TEXTILE ŞI CONFECŢIILOR			
I546 FIRE TEXTILE	93,50	92,50	–0,75
I547 Filament celulozice şi sintetice	93,80	93,40	–0,43
I549 Fire de lână	99,60	97,60	–2,01
I550 Fire de bumbac	86,60	85,60	–1,16
I553 Ţesături din fibre chimice	102,80	102,80	+0,00
I554 Ţesături din fire filament sintetice şi celulozice	104,20	104,00	–0,20
I555 Ţesături din lână	104,10	104,10	+0,00
I556 Ţesături din bumbac	114,30	114,30	+0,00
I558 Tricoturi din fibre şi filamente sintetice	103,40	103,50	+0,09
I559 Tricoturi din bumbac şi lână	103,10	103,20	+0,09
I566 Îmbrăcăminte exterioară, din tricot	113,60	113,10	–0,45
I567 Îmbrăcăminte ext., tricot din fibre chimice	111,30	110,30	–0,90
I569 Îmbrăcăminte ext., tricot din bumbac	116,20	116,20	+0,00
I572 Lenjerie tricotată	109,20	109,40	+0,18
I573 Covoare şi acoperitori textile	97,40	97,40	+0,00
D. PRODUSE DIN DOMENIUL PIELĂRIEI ŞI ÎNCĂLŢĂMINTEI			
I537 Piei finite	99,10	97,70	–1,42
I538 Articole din piele, incl. confecţii din piele şi	107,20	107,40	+0,18

A. PRODUSE DIN DOMENIUL INDUSTRIEI CONSTRUCŢIILOR DE MAŞINI			
DENUMIRE PRODUS	**iul. 1990 iul.1990**	**aug. 1990 aug. 1990**	**Variaţie%**
încălţăminte			
I539 Articole din piele, exclusiv confecţii din piele	111,90	112,10	+0,17
I540 Încălţăminte	105,10	105,20	+0,09
E. PRODUSE DIN DOMENIUL INDUSTRIEI LEMNULUI			
I577 Cherestea	116,10	115,90	–0,18
I579 Celuloză din lemn	92,40	92,40	+0,00
I583 Hârtie brută sau neînnobilată	103,00	103,40	+0,38
I584 Hârtie de scris şi tipar	101,40	101,20	–0,20
I585 Hârtie kraft şi pentru ambalaje	100,80	99,90	–0,90
I586 Carton brut sau neînnobilat	92,80	92,80	+0,00
I587 Hârtie şi carton cretat, hârtie pergaminată	95,70	95,60	–0,11
I588 Confecţii din hârtie şi carton, tipărituri	104,90	105,00	+0,09
F. PRODUSE DIN DOMENIUL INDUSTRIEI MATERIALELOR DE CONSTRUCŢII			
I609 Ciment şi var	103,80	103,80	+0,00
I610 Ceramică termică şi sanitară	110,30	110,30	+0,00
I611 Plăci ceramice şi ceramică de construcţii	107,20	107,20	+0,00
I612 Sticlă plană	113,20	113,10	–0,09
G. PRODUSE DIN DOMENIUL AGROALIMENTAR			
I509 Animale vii	92,20	85,10	–7,71
I510 Carne şi produse din carne	99,70	98,10	–1,61
I511 Carne de vită, inclusiv preparate	95,80	94,40	–1,47
I512 Carne de porc, inclusiv preparate	112,60	106,90	–5,07
I513 Preparate din peşte	115,90	122,20	+5,43
I514 Lapte, produse lactate, ouă	93,80	94,00	+0,21
I515 Lapte lichid şi praf	90,20	90,40	+0,22
I516 Brânzeturi	103,60	103,60	+0,00
I521 Şroturi	65,80	64,90	–1,37
I522 Preparate furajere	90,40	90,60	+0,22
I526 Legume şi fructe proaspete şi conservate	108,50	107,80	–0,65
I527 Zahăr şi dulciuri	111,90	98,20	–12,25
I528 Băuturi alcoolice	95,00	94,80	–0,22
I531 Vin	83,80	83,80	+0,00
I534 Produse din tutun	122,30	122,50	+0,16

NOTA: Având în vedere că indicii sunt calculaţi pe baza preţurilor exprimate în mărci vest-germane, variaţia preţurilor în dolari SUA se va determina cu ajutorul coeficientului de apreciere sau depreciere a mărcii faţă de dolar în perioada respectivă.

SURSA: Banca de date IEM – CIDE, fişier PREX; date preluate după publicaţia PREISE, Fachserie 17, Statistische Bundesamt Wiesbaden.

EVOLUȚIA MĂRCII VEST-GERMANE FAȚĂ DE DOLARUL SUA

COTAȚII: 1 dolar = n unități naționale			
DENUMIRE VALUTĂ	**iul. 1990 iul. 1990**	**aug. 1990 aug. 1990**	**Variație %**
DMKO MARCĂ VEST-GERMANĂ	1,6375	1,5698	–4,13

Sursa: Banca de date IEM = CIDE, Fişier VALEX.

EVOLUȚIA CURSURILOR VALUTARE
(medii lunare)

BURSA VALUTARĂ DE LA LONDRA

COTAȚII: 1 dolar = n unități naționale			
DENUMIRE VALUTĂ	**oct. 1990 oct. 1990**	**nov. 1990 nov. 1990**	**Variație%**
STGO LIRA STERLINĂ (a)	1,9461	1,9659	–1,01
DMKO MARCĂ VEST-GERMANĂ	1,5241	1,4824	–2,73
SFRO FRANC ELVEȚIAN	1,2810	1,2540	–2,10
DFLO GULDEN OLANDEZ	1,7178	1,6719	–2,67
BFRC FRANC BELGIAN C (b)	31,3600	30,5626	–2,54
BFRF FRANC BELGIAN F (c)	5,8000	0,000	
FFR0 FRANC FRANCEZ	5,1024	4,9906	–2,19
LIT0 LIRA ITALIANĂ	1141,2609	1114,5263	–2,34
YEN0 YEN JAPONEZ	129,6387	128,9000	–0,56
DKR0 COROANĂ DANEZĂ	5,8150	5,6836	–2,25
NKR0 COROANĂ NORVEGIANĂ	5,9126	5,7900	–2,07
SKR0 COROANĂ SUEDEZĂ	5,6358	5,5520	–1,48
SCHA SILING AUSTRIAC	10,7113	10,4253	–2,67
PORT ESCUDO PORTUGHEZ	134,0814	130,2909	–2,82
SPAI PESETA SPANIOLĂ	95,3202	93,5952	–1,80
FINL MARCĂ FINLANDEZĂ	3,6118	3,5522	–1,65
GREE DRAHMA GRECEASCĂ	152,6872	151,9367	–0,49
CANO DOLAR CANADIAN	1,1589	1,1628	+0,33
AUST DOLAR AUSTRALIAN	1,2485	1,2953	+3,74
NEWZ DOLAR NOUA ZEELANDĂ	1,6264	1,6310	+0,28
LIBL LIRA LIBANEZĂ	0,0000	0,0000	
SAAR RYAL ARABIA SAUDITĂ	0,0000	3,7498	
SING DOLAR SINGAPOREZ	1,7223	1,7063	–0,92
MALL RINGGIT MALAYEZIAN	2,6935	2,6887	–0,17
DHKO DOLAR HONG KONG	7,7697	7,8004	+0,39

USOI INDICE DOLAR SUA	96,5000	8,0000	
BURSA VALUTARĂ DE LA NEW YORK			
ARGE AUSTRAL ARGENTINIAN	5532,1364	5241,3158	–5,25
VENE BOLIVAR VENEZUELAN	48,3941	49,3147	+1,90
KUWA DINAR KUWAITIAN	0,0000	0,0000	
INDI RUPIA INDIANĂ	17,9282	17,9586	+0,16
COTAȚII LA MOSCOVA			
ROUB RUBLA	0,5578	0,5502	–1,36
UNITĂȚI MONETARE			
DSTO DREPTURI SPECIALE TRAGERE (a)	1,4278	1,4440	–1,13
UCOO UNITATE DE CONT (a)	1,3523	1,3811	–2,12

NOTĂ: VARIAȚIA se referă la dolarul SUA.
a) Cotația inversă; b) Curs comercial; c) Curs financiar.
Sursa: Banca de date IEM-CIDE, fişier VALEX.

INSTITUTUL NAȚIONAL
DE
CERCETĂRI ECONOMICE

PROBLEME ECONOMICE
NR. 40/1990

- săptămânal de informare economică -

CENTRUL DE INFORMARE
ŞI DOCUMENTARE ECONOMICĂ
BUCUREŞTI

SUMAR

Zonarea turistică a României (dr. Ioan ISTRATE) 829
Introducere 829
Zonarea turistică în literatura română de specialitate 830
Zonele turistice ale României 836
Priorități în dezvoltarea zonelor turistice 848
Dezvoltarea în perspectivă a zonelor turistice 854
Priorități la nivel național 856
În loc de concluzii 858

ZONAREA TURISTICĂ A ROMÂNIEI

dr. Ioan ISTRATE

Introducere

Alături de celelalte sectoare ele vieții economice şi sociale, turismul s-a impus, în special, prin dinamismul său, prin amploarea rapidă pe care a căpătat-o şi prin interesul considerabil de care se bucură în rândul celor mai largi categorii ale populației. Ca activitate complexă, înglobând totodată mişcările migratorii ale turiştilor şi funcționarea întregului mecanism de confecționare şi valorificare a unui produs sui generis, turismul nu putea să rămână în afara preocupărilor urbaniştilor şi sistematizatorilor.

Întrucât turismul a dovedit o capacitate deosebită de a depăşi anumite stări conjuncturale nefavorabile, el înscriindu-se într-o perioadă relativ scurtă printre valorile fundamentale ale omului, este de prevăzut ca, în continuare, să se dezvolte de aşa manieră încât impactul său asupra unei părți însemnate a teritoriului şi a unui mare număr de localități urbane şi rurale să se manifeste cu tărie. În aceste condiții, dirijarea fenomenului turistic cu mijloacele amenajării teritoriului şi localităților turistice se impune cu necesitate.

Amenajarea teritoriului din zonele turistice prezintă anumite particularități, care rezultă din însuşi specificul activității turistice. În primul rând, trebuie avut în vedere faptul că turismul presupune, în foarte multe cazuri, mari concentrații umane pe spații relativ reduse şi în perioade de timp scurte. În al doilea rând, implantările de echipamente pentru turism şi agrement se fac în zonele cu un grad ridicat de atractivitate, care însă, de obicei, sunt totodată situri cu un echilibru ecologic fragil. De aceea, planificarea dezvoltării turismului trebuie să aibă în vedere pericolul ruperii acestui echilibru. De asemenea, prezența masivă a turiştilor, şi în special a turiştilor străini, exercită o influență puternică – economică, socială şi culturală – asupra populației autohtone din zonele receptoare, ceea ce face posibilă apariția fenomenului de poluare culturală sau poate aduce după sine anumite perturbări economice, aşa cum s-a întâmplat, bunăoară, în Cipru sau în Bahamas.

Principala modalitate de educare în stare operațională a ideilor, privind sistematizarea teritoriului şi localităților din zonele cu caracter turistic, este găsirea unor criterii clare de delimitare a zonelor turistice, ierarhizarea lor şi stabilirea priorităților de dezvoltare. Zonarea turistică a teritoriului pune economistului, sistematizatorului şi urbanistului probleme concrete legate de profilul formelor de turism practicate într-o anumită zonă, intensitatea activității turistice

şi perspectivele de dezvoltare. De asemenea, zonarea turistică permite o mai strânsă corelare a turismului cu procesele fundamentale ale societății noastre contemporane.

Zonarea turistică în literatura română de specialitate

Principii şi delimitări. Acțiunea da zonare turistică a teritoriului României a constituit o preocupare permanentă a specialiştilor din țara noastră, fie geografi, fie economişti, sistematizatori etc. Într-un cadru organizat, pentru prima oară, zonarea este abordată la întâiul „Colocviu național de geografia turismului" (1968). Cu această ocazie, prof. dr. Mihai Iancu[1] de la Universitatea din Bucureşti, pornind de la nevoia de clasificare a locurilor şi localităților recunoscute ca având o importantă valoare turistică, stabileşte următoarele tipuri de zone: de interes internațional, național şi regional (local). În categoria **zonelor de interes internațional**, autorul include şapte zone, de interes pentru turiştii străini; pentru ca o zonă să fie considerată de interes internațional, este necesar ca cel puțin 10% din numărul total al turiştilor sosiți în acea zonă să fie turişti străini. Cele şapte zone astfel catalogate sunt următoarele: 1. Litoralul, 2. Bucureşti, 3. Braşov, 4. Bucegi, 5. Someş, 6. Dunărea, 7. Suceava. Alte nouă zone au fost incluse în grupul **zonelor de interes național**: 8. Ceahlău, 9. Făgăraş, 10. Biharia, 11. Banat, 12. Hunedoara, 13. Maramureş, 14. Iaşi, 15. Retezat, 16. Zona subcarpatică olteană. În fine, şapte zone sunt reunite în grupa **zonelor de interes regional** (local): 17. Mureş, 18. Bacău, 19. Bârlad, 20. Vrancea, 21. Bărăgan, 22. Parâng, 23. Oltenia. În continuare, autorul a întreprins o analiză asupra funcției elementelor care au o importanță permanentă în mişcarea turistică sau în perspectivă, pentru a scoate în evidență potențialul turistic al fiecărei zone în parte şi a avea un tablou asupra specificului acestora, care să ajute la dirijarea anumitor fluxuri turistice, eventual la satisfacerea solicitărilor sau pentru diverse amenajări. A rezultat astfel o clasificare a locurilor şi localităților după importanța lor turistică, unele având caractere mixte, iar altele un singur caracter. La stabilirea acestora s-au avut în vedere: calitatea peisajului, valorile istorice, etnografice, folclorice, realizările economice contemporane, starea amenajărilor turistice, căile şi mijloacele de acces. De aici s-a tras concluzia că unele locuri şi localități prezintă condiții dominante pentru odihnă, altele pentru tratament, altele pentru sport, cultură etc. De menționat că în categoria localităților cu caracter dominant cultural au fost incluse acele localități unde obiectivele turistice sunt reprezentate îndeosebi prin monumente şi vestigii istorice, muzee şi case memoriale, mânăstiri, cetăți, elemente etno-folclorice ş.a. La

[1] *Iancu Mihai, Zonarea turistică a României, studiu preliminar, în: „Lucrările Colocviului Național de Geografia Turismului", Bucureşti, 1969.*

clasificarea localităților au fost adoptate criteriile recunoscute şi de alte țări cu practică în mişcarea turistică.[1]

Profesorul Victor Tufescu[2] arată, la acelaşi colocviu, că, pentru stabilirea ordinii de prioritate în valorificarea obiectivelor turistice, se impune o analiză pe categorii a noilor obiective propuse, seriate în raport cu criteriile de depistare a direcțiilor de dezvoltare posibilă şi eficientă. Pentru stabilirea unor priorități, deci pentru selecționarea obiectivelor turistice de mai mare însemnătate, trebuie să se aibă în vedere unele principii: 1. **Îmbinarea pe un anumit areal a unor obiective din categorii diferite** (de exemplu, elemente de peisaj, monumente ale naturii, obiective arheologice, de artă populară etc.). 2. **Depistarea intensității fluxurilor turistice actuale** (prin date statistice sau de anchetă). De asemenea, autorul susține că, pentru stabilirea ordinii de prioritate şi a direcțiilor de dezvoltare a diverselor obiective şi complexe turistice, este necesar a se ține seama de: **criteriul valorii turistice** a obiectivelor turistice propuse, care creşte prin îmbinarea pe acelaşi teritoriu a mai multor elemente izolate; **criteriul economic**, prin care se are în vedere apropierea de căile de comunicație moderne, pentru limitarea investițiilor în amenajarea căilor de acces, precum şi în preferința pentru obiectivele ce pot fi vizitate într-o perioadă cât mai îndelungată, chiar de sezon non-stop, la care investițiile au o mai mare rentabilitate; **indicatorul atracției spontane**, nedirijate, pe care o arată actualele fluxuri turistice spre noile obiective neamenajate încă. În final, Victor Tufescu propune ca, pentru stabilirea priorității în alegerea noilor regiuni turistice, studiile trebuie să reunească geografi, economişti şi sistematizatori, ca şi alți specialişti, după specificul regiunilor luate în studiu.

Pentru stabilirea direcțiilor optime de dezvoltare a turismului, Al. Borza[3] stabileşte următoarele şase categorii de criterii de analiză a atracțiilor turistice:
1. **Criterii de valoare turistică**, în funcție de care evidențiază următoarele trei zone turistice – zona mânăstirilor din Bucovina, Delta Dunării şi zona carstică din Munții Apuseni. Aceste trei zone cuprind numeroase elemente caracteristice originale, de interes internațional permanent, şi, ca atare, prin amenajări ingenioase, pot deveni **zone clasice de turism internațional**. 2. **Criterii de ordin social**, care vizează refacerea capacității de muncă, pe linie de odihnă, tratament şi impun examinarea cu precădere a dezvoltării amenajărilor din zonele de turism preorăşenesc din apropierea marilor

---

[1] *T. Dohnalik, H. Zadworna, Miejscowosci turystyczne w Polsce i ieh kclasifikcja (Localitățile turistice din Polonia şi clasificarea lor), în Revista „Mişcarea turistică" – materiale şi documente, nr. I (26), Warszawa, 1968.*

[2] *V. Tufescu, Principii pentru stabilirea priorității în valorificarea regiunilor turistice din România, în: „Lucrările Colocviului Național de Geografia Turismului", Bucureşti, 1969.*

[3] *Al. Borza, Contribuții la stabilirea direcțiilor de dezvoltare a turismului în România, în: „Lucrările Colocviului Național de Geografia Turismului", Bucureşti, 1969.*

aglomerări urbane. 3. **Criterii de ordin cultural-educativ**, care analizează atracțiile turistice antropice (monumente de artă şi arhitectură, manifestări culturale ş.a.). În cadrul unei ierarhizări a acestor atracții turistice, autorul consideră că locuri de frunte trebuie să ocupe zona mânăstirilor din Bucovina, zona cetăților dacice, Maramureşul istoric ş.a. 4. **Criterii de ordin economic**, sau de eficiență economică a activității de turism, în care pe primul plan este scoasă în evidență eficiența economică a turismului de circulație în lungul principalelor artere de trafic economic care, pornind din Bucureşti, se îndreaptă spre Suceava, Oradea, Arad, Timişoara, Giurgiu şi Constanța. Echiparea acestor trasee se face în cea mai mare măsură prin învestiții cu caracter general economic, care asigură condițiile de circulație pe drumuri cât şi cazarea în hotelurile din oraşe. Pe al doilea plan se situează zonele şi localitățile în care activitatea turistică este condiționată de investiții specific turistice importante; aici, autorul include zona mânăstirilor din Bucovina, Delta Dunării, zona carstică din Munții Apuseni, Valea Prahovei-Bucegi, Ceahlău – Bicaz, Porțile de Fier, Curtea de Argeş-Făgăraş ş.a. Pe al treilea plan, cu o eficiență economică mai redusă se situează zone cu activitate turistică sezonieră, în care este inclus litoralul, zonele de turism preorăşenesc din oraşele de câmpie. 5. **Criterii de conjunctură turistică internațională**. În cadrul acestui criteriu, sunt selecționate acele obiective turistice care au o valoare mare şi sunt solicitate în cea mai mare măsură pe piața turistică internațională. 6. **Criterii specifice**, care se referă la unele aspecte ale dezvoltării economice a țării, cu implicații favorabile în dezvoltarea turismului (construcții şi amenajări hidroenergetice).

Gr. Posea şi colaboratorii[1] stabilesc, în funcție de gruparea obiectivelor turistice în teritoriu, următoarele tipuri de unități taxonomice: zona turistică, centrul turistic, localitatea turistică şi obiectivul sau punctul turistic, trecând apoi la gruparea județelor după potențialul lor turistic; în acest sens, pe harta României s-au putut contura trei mari grupe; 1. **grupa județelor cu potențial turistic ridicat**, care cuprinde 19 județe, desfăşurate în centrul şi nordul țării, axate în general pe arcul carpatic; 2. **grupa județelor cu potențial turistic mediu** cuprinde județele Bistrița-Năsăud, Mureş, Covasna, Bacău, Vrancea şi Tulcea; 3. **grupa județelor cu potențial turistic redus** cuprinde județele Botoşani, Iaşi, Vaslui, Galați, Brăila, Călăraşi, Ialomița, Teleorman, Olt, Dolj, Timiş, Arad, Satu Mare şi Sălaj.

Problemele zonării turistice a țării sunt reluate în cadrul celei de a IV-a sesiuni de comunicări ştiințifice a Institutului de Economia Comerțului Interior şi a Turismului (1976). Cu acest prilej, s-a arătat că amenajarea turistică a întregii țări trebuie să înceapă, în primul rând, printr-o zonare turistică, o împărțire a țării în zone mari, care să prezinte posibilitatea unei organizări integrale şi

---

[1] *Gr. Posea, N. Popescu, M. Ielenicz, Zonarea județelor din România după potențialul turistic, în: „Lucrările Colocviului Național de Geografia Turismului", Bucureşti, 1969.*

armonioase.[1] Iar premisele teoretice ale zonării, izvorâte din principiul de bază, considerat de autor, al optimizării impactului om-peisaj, sunt următoarele:

- zonarea turistică trebuie concepută şi realizată ca un instrument fundamental al amenajării turistice;
- amenajarea turistică presupune o dirijare a fluxului turistic, deci realizarea unei scheme-rețea de variate mijloace de deplasare în jurul unor zone de amplasamente de cazare, care să se suprapună cât mai perfect peste potențialul recreativ al unei zone;
- zonarea turistică trebuie să contureze anumite ansambluri geografico-turistice sau mari zone turistice, între căi principale de acces şi centre de emisie turistică, realizând astfel un inel periferic de acces, în interiorul căruia să se poată dezvolta armonios acel canevas de dotări turistice – baze de cazare şi rețea de drumuri, poteci, mijloace de transport pe cablu, permițând astfel o dirijare conştientă a fluxului turistic;
- zonarea turistică trebuie să țină seama de specificul peisajului românesc;
- conturarea unor zone sau subzone turistice trebuie să aibă în vedere potențialul turistic existent;
- în sistematizarea turistică, accentul trebuie pus nu numai pe valoarea unor obiective turistice, ci şi pe cea a traseelor turistice.

În concepția autorului, zonarea turistică a permis conturarea a patru categorii de zone:

- 17 zone sau complexe geografice-turistice de munte;
- 9 zone turistice de deal;
- 4 zone turistice de câmpie;
- 2 zone turistice de litoral.

În final, se subliniază necesitatea acordării de prioritate absolută unor zone de mare originalitate, de valoare europeană sau chiar mondială, între care: Delta Dunării, zona mânăstirilor din Moldova de Nord, zona Munților Apuseni.

Alți autori[2] consideră zonarea turistică a României, în vederea stabilirii priorităților de valorificare prin turism a diverselor regiuni, ca o etapă importantă pentru elaborarea programului național de dezvoltare a turismului. În viziunea amintită, zonarea implică inventarierea şi clasificarea tuturor resurselor balneo-turistice, determinarea ariilor lor de răspândire, a valorii lor din punctul de vedere al factorilor terapeutici, al atracției turistice şi – în final – ierarhizarea zonelor în raport cu condițiile specifice de valorificare.

---

[1] *Zeno Oarcea, O variantă de zonare turistică a României, în: „Zonarea turistică a României", IECIT, Bucureşti, 1977.*

[2] *M. Possa, Gh. Chiricaş, Zonarea funcțională a teritoriului, element esențial pentru valorificarea optimă a potențialului unei zone turistice – zona de munte dintre Argeş şi Ampoi, în: „Zonarea turistică a României", IECIT, Bucureşti, 1977.*

Din cele prezentate, se poate aprecia că necesitatea zonării turistice s-a dovedit imperioasă, aceasta fiind considerată ca un instrument util în orientarea eforturilor de investiții, în scopul împletirii, în activitatea economică în turism, a criteriilor de eficiență economică, cu cele sociale şi cu protecția mediului înconjurător.

Criteriile zonării turistice. Delimitarea, riguros ştiințifică, din punct de vedere turistic a zonelor turistice s-a dovedit o acțiune dificilă, deoarece încercările de până acum, reduse la număr şi unilaterale, au luat în calcul un număr limitat de factori. Astfel, pornind de la faptul că una din componentele relativ constante ale ofertei turistice, care determină sau influențează atât valoarea turistică a unui teritoriu, cât şi direcțiile, mărimea şi structura activității de turism, M. Grigore şi V. Glăvan[1] stabilesc criteriile de zonare a potențialului natural al turismului pe teritoriul României, în speță al reliefului. O asemenea operație implică stabilirea unui sistem de criterii:

– criterii de ordin general (de bază), care să cuprindă ansamblul potențialului natural;
– criterii specifice (speciale) fiecărui component al peisajului geografic natural.

Criteriile de ordin general (de bază) permit evidențierea valorii turistice a cadrului natural sub aspectul complexității sale globale în ansamblul unui teritoriu.

Criteriile specifice desemnează trăsăturile de potențial la nivelul fiecărei componente peisagistice. La rândul lor, criteriile specifice sunt analizate din punct de vedere calitativ şi cantitativ.

a. Criteriile calitative se referă la:

– treapta de relief şi gradul de complexitate al potențialului pentru turism;
– specificul potențialului oferit în peisajul geomorfologic (glaciar, calcaros, carstic, vulcanic, de litoral);
– valoarea turistică a unor forme de relief originale, cu caracter de unicat;
– accesibilitatea la obiectivele turistice;
– gradul de conservare naturală a reliefului;
– frecvența formelor de relief şi a peisajelor geomorfologice cu potențial turistic.

b. Criteriile cantitative sunt, la rândul lor, conturate pe două direcții:

– criteriul de analiză morfografică, în care se includ: aspectul general al formelor (plate, rotunjite, creste); modul de grupare a acestora;

[1] *M. Grigore, V. Glăvan, Criterii de zonare a potențialului natural al turismului pe teritoriul României cu privire specială asupra reliefului, în: „Zonarea turistică a României", IECIT, Bucureşti, 1977.*

orientarea în spaţiu şi continuitatea; caracterul văilor în profil longitudinal şi transversal (chei, defilee, cascade etc.);

- criteriul de analiză morfometrică se referă la: fragmentarea în suprafaţă a reliefului; fragmentarea pe verticală (energia de relief); categoria hipsometrică; forma şi valoarea pantelor; ritmul fragmentării reliefului pe direcţii.

În abordarea zonării turistice, unii autori[1] au folosit şi **criteriul etnografic**, conturându-se trei categorii de zone turistice:

1. Zone turistice complexe, pe al căror teritoriu se suprapun elemente ale cadrului natural, manifestări ale culturii populare şi folclorului, vestigii istorice, obiective economice etc. (Maramureş, Moldova de Nord, Valea Bistriţei Moldoveneşti, Vrancea, Muscelul, Gorjul, Ţara Oltului, Mărginimea Sibiului ş.a.).

2. Zone turistice pe teritoriul cărora predomină elemente ale cadrului natural cu unele manifestări socioculturale (Carpaţii).

3. Zone cu potenţial turistic, dar puţin valorificate din acest punct de vedere (Bărăgan).

Alţi autori au căutat să depisteze şi indicatorii sintetici care pot orienta această acţiune.[2] Corelând parametrii semnificativi ce caracterizează dezvoltarea turismului (numărul locurilor de cazare, numărul înnoptărilor într-un an dat, populaţia permanentă totală şi suprafaţa unităţii administrative majore), au fost deduşi doi indicatori sintetici:

- densitatea echipării turistice (în două variante); prima variantă a densităţii echipării turistice se exprimă prin raportarea capacităţii de cazare la populaţia totală permanentă (locuri/100 locuitori). A doua variantă se exprimă prin raportarea capacităţii de cazare la suprafaţă (locuri/100 kmp);
- indicatorul intensităţii turismului, ce surprinde situaţii diferenţiate în raport de tipul de activitate turistică, se obţine prin raportarea numărului de înnoptări la populaţia permanentă totală a unui judeţ (înnoptări la mia de locuitori).

La nivel de judeţ a fost propusă şi o ierarhie sub aspectul potenţialului şi infrastructurii turistice şi al valorificării.[3] Pentru aceasta, s-au ales două grupe de indicatori: prima, cuprinde indicatori ce exprimă potenţialul şi infrastructura tehnică: potenţialul natural şi cultural-istoric, baza de cazare, populaţia urbană, densitatea drumurilor modernizate, densitatea căilor ferate; a doua grupă

---

[1] *Silvia Iosipescu, Criteriul etnografic privind zonarea turistică a României, în: „Zonarea turistică a României", IECIT, Bucureşti, 1977.*

[2] *I. Nicolae, St. Fragomirescu, O. Cernea, Indicatori sintetici utilizabili în zonarea turistică, în: „Zonarea turistică a României", IECIT, Bucureşti, 1977.*

[3] *I. Popovici, V. Glăvan, D. Chiriac, Ierarhizarea judeţelor României sub aspectul potenţialului, al infrastructurii turistice şi al valorificării lor, în: „Zonarea turistică a României", IECIT, Bucureşti, 1977.*

cuprinde indicatorii care exprimă valorificarea turistică: numărul total de turişti, numărul turiştilor străini, totalul înnoptărilor, numărul de zile/turist şi volumul de încasări realizate la odihnă şi tratament. Fiecărui indicator i s-a acordat un coeficient de importanță (între 0,5-1), având în vedere că ei nu sunt echiimportanți. S-a putut astfel obține rangul unic parțial (media aritmetică a produselor dintre ranguri şi coeficienții de importanță acordați) al județelor, după fiecare grupă da indicatori, pe baza formulei:

$$\overline{r_i} = \frac{\sum_{1}^{n} r_i j}{n}$$

în care, r = rang; i = numărul de ordine al județului; j = numărul de ordine al indicatorului statistic; n = numărul indicatorilor considerați.

După calcularea rangurilor unice parțiale, s-a calculat rangul unic general (valoarea medie a rangurilor unice parțiale), respectiv:

$$\overline{r_i} = \frac{\sum_{k=1}^{2} rik}{2}$$

în care, k = 1, reprezintă indicele cu care s-au notat potențialul şi infrastructura turistică, iar k = 2 valorificarea turistică.

Trebuie subliniat faptul că, în privința criteriilor şl sistemelor de evaluare a acestora, mai există controverse între specialişti; precizări se pot face în stabilirea **succesiunii etapelor care conduc în final la delimitarea zonelor turistice**.[1]

În viziunea celor mai mulți autori, se pot distinge următoarele etape:

I. Etapa identificării (inventarierii) patrimoniului turistic şi a înregistrării în cadrul celor două categorii de factori (criterii): naturali şi antropici.

II. Etapa analizei şi stabilirii formei de turism dominante (odihnă, tratament, sport etc.).

III. Etapa selecției şi clasificării în funcție de importanța elementelor (turism internațional, turism intern, local etc.).

IV. Etapa delimitării zonelor turistice. De menționat că operațiunea de stabilire a limitelor zonelor turistice presupune actualizări repetate, impuse de mutațiile înregistrate de cadrul natural şi socioeconomic al țării noastre în procesul trecerii spre economia de piață.

Zonele turistice ale României

În țara noastră, zonarea turistică a fost concepută ca modalitate de valorificare superioară şi complexă a resurselor turistice, într-o viziune unitară,

---

[1] *M. Iancu, V. Sultana, Zonarea turistică, mijloc de cunoaştere a țării noastre, în: „Zonarea turistică a României", IECIT, Bucureşti, 1977.*

în vederea exploatării eficiente a patrimoniului turistic. În afară de inventarierea dispunerii resurselor turistice în spațiu, de stringentă actualitate s-a dovedit, în cadrul zonării, cunoaşterea capacităților-limită ale resurselor turistice şi mai ales a celor naturale. Raportată la scara întregii țări, concepând turismul ca sistem, zonarea turistică a urmărit stabilirea unui model de evaluare, ierarhizare, valorificare şi amenajare prioritară a patrimoniului turistic. Prin urmare, studiile şi cercetările efectuate s-au înscris ca o importantă modalitate de analiză unitară a relațiilor existente între turism şi teritoriu, în vederea dezvoltării armonioase, optime, a turismului.

Criterii de delimitare a zonelor turistice. Cercetările complexe prilejuite de elaborarea unui model de zonă turistică au permis precizarea criteriilor de zonare sau de delimitare a zonelor turistice; la baza stabilirii acestora au stat cunoaşterea şi inventarierea tuturor resurselor turistice (naturale sau antropice) de care dispune țara noastră, modul de răspândire şi concentrare a acestora pe teritoriu, posibilitățile folosirii lor complexe, capacitatea de a determina practicarea unei anumite (sau anumitor) forme de turism.

Determinarea valorii diferitelor resurse turistice s-a bazat pe aprecieri complexe de ordin calitativ, cantitativ şi funcțional.

Cele peste 150 de elemente ce caracterizează trăsături cantitative şi calitative ale fenomenelor au fost concentrate în nouă grupe de criterii:

1. resurse turistice naturale; 2. resurse turistice antropice; 3. căi şi mijloace de comunicație; 4. baza tehnico-materială turistică, 5. activitatea turistică; 6. potențial demografic; 7. potențial economic; 8. localități urbane şi rurale; 9. gradul de poluare şi de degradare a mediului.

În timp ce elementele calitative care definesc valoarea resurselor turistice naturale se referă la aspecte deosebite ce determină conturarea unor obiective turistice naturale (ex.: relief carstic, peşteri, păduri, specii rare etc.), parametrii cantitativi definesc unele componente geografice cuantificabile (temperatură, concentrație în săruri, energie de relief etc.). Sinteză a elementelor calitative şi cantitative, criteriile funcționale exprimă funcționalitatea turistică la nivelul componentului sau ansamblului teritorial (ex.: utilizarea apelor minerale în turismul balnear este condiționată atât de elemente cantitative – concentrația în săruri minerale, temperatura apei, debit etc. – cât şi de cele calitative – gust, miros, pretabilitate ş.a.).

Resursele turistice antropice sunt evaluate, calitativ, în funcție de: natură şi specific, perioada când au fost create, starea actuală de conservare şi perspectivele de restaurare, accesibilitate, rol cultural-educativ, notorietate.

Criteriile 3-9 au fost analizate în funcție de câțiva indicatori specifici, în cea mai mare parte cuantificabili (ex.: potențialul demografic).

În concordanță cu complexitatea resurselor turistice şi cu funcționalitatea lor au fost stabilite: conceptul de zonă turistică şi unitățile taxonomice ale

acesteia (subzona sau arealul turistic, centrul turistic, localitatea turistică, obiectivul sau punctul turistic).

Zona turistică a fost definită drept cea mai mare unitate teritorială, conturată prin elementele caracteristice şi unitară în ansamblul general (unitate în diversitate, datorită complexității sale naturale, socio-economice etc.); zona se înscrie ca o omogenitate relativă, elastică a teritoriului, suficientă pentru a impune forma principală sau dominantă de turism şi amenajarea corespunzătoare. Ca unitate de exploatare turistică, ea constituie baza studiilor de sistematizare şi dezvoltare la nivel național.

Subzona turistică sau arealul turistic reprezintă o parte din zona turistică, legată organic de ea (relații de determinare şi funcționale) şi include resurse turistice ce impun practicarea unei anumite forme de turism. Se caracterizează printr-o mare concentrare a resurselor turistice în teritoriu, pretabilă valorificării superioare, amenajării unitare şi eficiente; în acest sens se conturează ca entitate în amenajarea teritoriului.

Centrul turistic este, de regulă, al unei localități urbane cu funcțiuni economico-sociale dezvoltate, care concentrează – singur sau cu aria sa periurbană – o mare varietate de resurse turistice.

Localitatea turistică corespunde unei aşezări urbane sau rurale, cu un număr relativ restrâns de resurse turistice, dar care pot favoriza dezvoltarea unei forme de turism.

Punctul (obiectivul) turistic reprezintă o atracție turistică bine conturată, cu valoare de vizitare, ce se constituie în obiect de amenajare la nivel local.

În funcție de criteriile menționate şi corespunzător unităților taxonomice, pe teritoriul țării noastre au fost delimitate 32 de zone turistice, repartizate în trei grupe (figura nr. 1).

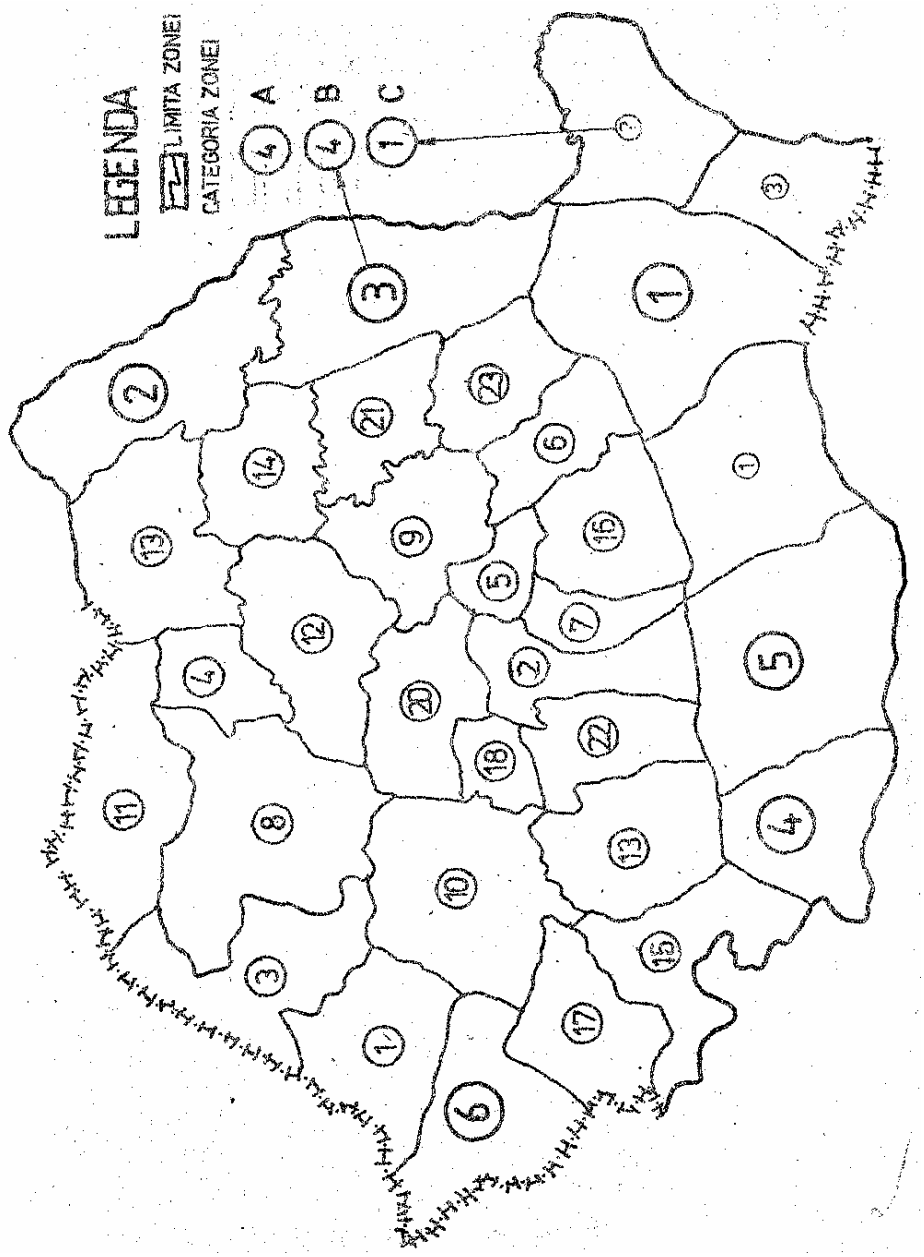
Prin urmare, urmărind figura nr. 1 constatăm prezența unei grupe A care cuprinde zone cu potențial turistic complex, corespunzând lanțului carpatic şi dealurilor limitrofe (23 de zone), situate de o parte şi alta a Carpaților.

Următoarea grupă, respectiv B, reprezintă zonele cu reale resurse turistice, dar nediversificate, în care predomină relieful de şes şi dealurile joase (şase zone), dar cu valoroase atracții turistice antropice.

Şi, în fine, ultima grupă, C, alcătuită din trei zone, şi anume: Bucureşti, Delta Dunării şi litoralul românesc al Mării Negre.

Figura nr. 1

ZONELE TURISTICE ALE ROMÂNIEI



Ierarhizarea zonelor turistice

În procesul de ierarhizare a zonelor turistice în funcție de totalitatea factorilor care le asigură forțe de atracție s-a impus, încă de la început, o clasificare parțială pe baza fiecărei grupe de elemente luate în considerare, începând cu potențialul natural şi cultural-istoric. Desigur, elementele naturale de care s-a ținut seama la ierarhizare au fost: relieful, condițiile climatice, resursele hidrominerale, râurile şi lacurile (naturale şi artificiale), fondul forestier, rezervațiile şi parcurile naturale, fondul cinegetic, peisajul. Totodată, s-a avut în vedere gradul în care sursele de poluare şi de degradare impietează asupra calității resurselor turistice. Sintetic, luând în considerare toate componentele naturale analizate, zonele turistice delimitate se grupează în felul următor:

A. Zone cu potențial turistic complex; o primă categorie cuprinde zonele turistice Vâlcea, Bihor, Argeş-Făgăraş, Porțile de Pier, Prahova-Bucegi, Hațeg-Alba, Semenic şi Sibiu. Acestea se caracterizează printr-o mare varietate şi complexitate a componentelor naturale, ca „materie primă" turistică sau ca factori care condiționează activitatea de turism. Astfel, în cadrul acestor zone se întâlnesc variate forme de relief, peisaje de mare spectaculozitate (peisaje alpine, cu relief glaciar, peisaje carstice, de dealuri subcarpatice), numeroase lacuri glaciare sau artificiale, întinse păduri de conifere sau în amestec cu foioase, rezervații ştiințifice sau parcuri naturale, importante rezerve de ape minerale. Toate aceste elemente conferă zonelor un potențial turistic bogat, apt pentru a fi valorificat în cadrul mai multor forme de turism: odihnă, tratament, sporturi de iarnă, drumeție, alpinism, speoturism, cunoaştere ştiințifică. Aceste forme de turism se pot promova ca atare, dar ele se completează reciproc, permițând desfăşurarea unei activități turistice complexe.

Din a II-a categorie fac parte zonele turistice: Suceava, Neamț, Maramureş, Covasna-Harghita, Cluj-Sălaj, Braşov, Bistrița, Oltenia de Nord, Mureş. Aceste zone dețin importante rezerve de ape minerale (mai puțin zonele Braşov, Oltenia de Nord şi Maramureş), dar sub aspectul cadrului natural nu se mai poate vorbi, în general, de aceeaşi complexitate a reliefului, varietate şi atractivitate peisagistică, specifice primei categorii. Totuşi, patrimoniul turistic natural este destul de variat şi se completează fericit cu atracții turistice cultural-istorice. Ca urmare, formele principale de turism (odihnă şi tratament) se completează cu turismul de drumeție şi circulație. În zonele predominant montane (Braşov, Maramureş), turismul de iarnă şi cel de odihnă dețin o pondere ridicată şi au perspective mari de dezvoltare.

În a III-a categorie intră zonele turistice „Câmpulung-Bran, Buzău, Vrancea şi Trotuş. Zonele cuprinse în această categorie se caracterizează printr-o varietate mai redusă a cadrului natural, o mai redusă atractivitate peisagistică, cu toate că unele sectoare sunt de mare spectaculozitate.

Rezervele de ape minerale sunt mai mici (excepție face zona Trotuş) sau lipsesc, cum este cazul în zona Câmpulung-Bran. De aceea, posibilitățile, de valorificare a acestor zone în turism sunt mai reduse, ele pretându-se la turism de circulație (de cunoaştere) şi drumeție; turismul de odihnă şi cel de tratament cu posibilități limitate de dezvoltare.

Categoria a IV-a cuprinde zonele Arad şi Târnave. În cea mai mare parte, aceste zone dețin resurse turistice naturale într-un evantai restrâns, iar activitatea de turism este dependentă de alte categorii de patrimoniu turistic. Zona Arad are şi anumite rezerve de ape minerale care permit dezvoltarea turismului de tratament.

După potențialul cultural-istoric de care s-a ținut seama la ierarhizarea zonelor turistice sunt constituite din: monumente istorice, monumente de arhitectură şi sculptură, locuri istorice şi vestigii arheologice, muzee, muzee memoriale, arhitectură şi tehnică populară, creație artistică populară, tradiții populare şi folclor etc. În cadrul fiecărei grupe de componente au fost selecționate câte patru elemente reprezentative (de exemplu, în cazul grupei „Monumente de arhitectură şi sculptură monumentală”
s-au avut în vedere: a) sculpturile monumentale; b) palatele şi castelele; c) clădirile – monumente de arhitectură; d) statuile – monumente importante). Dată fiind dificultatea pe care o prezintă stabilirea importanței turistice şi efectuarea de comparații între diferite obiective, s-a apelat (în unele cazuri) şi la numărul de vizitatori înregistrați în decursul unui an.

În funcție de prezența şi valoarea turistică a elementelor din cadrul celor opt grupe de componente ale patrimoniului cultural-istoric, zonele delimitate au fost grupate astfel:

- în prima categorie figurează: Suceava, Hațeg-Alba, Vâlcea, Câmpulung-Bran, Sibiu, Maramureş;
- în categoria a II-a: Argeş-Făgăraş, Cluj-Sălaj, Oltenia de Nord, Bihor, Braşov, Arad;
- în categoria a III-a: Semenic, Târnave, Mureş, Neamț, Porțile de Fier, Prahova-Bucegi, Vrancea, Trotuş;
- pentru categoria a IV-a au fost reținute zonele: Covasna-Harghita, Buzău, Bistrița.

Pornind de la **ierarhizarea zonelor turistice în funcție de cele două grupe de factori** (naturali şi cultural-istorici) şi acordând elementelor naturale un rol preponderent, pentru motivul că acestea sunt fundamentale (ele asigurând reținerea turistului, în zonă, pentru mai mult timp) s-a făcut o ierarhizare având la bază întregul potențial turistic natural şi cultural-istoric. De-oarece aprecierile cu ajutorul punctelor au indicat, pentru câteva zone, locuri mult inferioare poziției ocupate de acestea după ansamblul elementelor naturale, s-a considerat util să se facă unele ajustări legice, în final obținându-se tabelul următor:

Tabelul nr. 1

Ordinea zonelor în funcţie de totalitatea premiselor primare (naturale şi cultural-istorice)

Zonele	Locul ocupat	Zonele	Locul ocupat
Vâlcea	1	Braşov	13
Haţeg-Alba	2	Mureş	14
Suceava	3	Covasna-Harghita [x]	15
Argeş-Făgăraş	4	Porţile de Fier	16
Sibiu	5	Neamţ	17
Bihor	6	Vrancea [x]	18
Maramureş	7	Bistriţa	19
Câmpulung-Bran	8	Târnave	20
Cluj-Sălaj	9	Arad	21
Prahova-Bucegi [x]	10	Trotuş	22
Oltenia de Nord	11	Buzău	23
Semenic	12		

Notă: [x] Locul acestor zone a fost schimbat în sens favorabil (faţă de ceea ce a rezultat din calcul), ţinându-se seama de poziţia pe care o deţin acestea la factorii naturali; în cazul zonei Prahova - Bucegi s-a avut în vedere şi faptul că au fost excluse unele centre urbane cu însemnate obiective culturale, ceea ce a dezavantajat-o la locul ocupat în funcţie de potenţialul cultural-istoric.

Complexitatea elementelor de analiză şi mai ales îmbinarea lor în vederea formulării unei concluzii de ansamblu au constituit dificultăţi mari în stabilirea ordinii de importanţă a zonelor, în special în cazul celor situate pe locuri învecinate, demarcările fiind nete şi clare pentru zonele aflate pe primele şi pe ultimele locuri.

Poziţia fiecărei zone în teritoriu, situarea faţă de principalele fluxuri turistice au reprezentat, de asemenea, un criteriu de clasificare a zonelor, această poziţie având un rol important în valorificarea potenţialului turistic primar. Elementele luate în considerare în aprecierea poziţiei fiecărei zone au fost: fluxurile turistice interne şi internaţionale; marile centre emiţătoare de turişti; punctele de frontieră; drumurile europene şi naţionale; căile ferate magistrale; aeroporturile; marile unităţi de relief şl atracţiile turistice naturale de mare importanţă.

Analizând situaţia în funcţie de aceste elemente, s-a putut observa că poziţia cea mai bună o au zonele: Bihor, Arad, Braşov, Sibiu, Prahova-Bucegi, Porţile de Fier şi altele, iar cea mai puţin favorabilă, zonele: Covasna-Harghita, Bistriţa, Trotuş, Buzău.

Reţeaua de căi de comunicaţie. Întrucât punerea în valoare a posibilităţilor oferite de cadrul natural şi de monumentele culturale şi istorice se

află într-o strânsă dependență de **rețeaua de căi de comunicație**, s-a considerat necesar să se stabilească ordinea zonelor turistice şi în funcție de situația acestei rețele la nivelul ultimului an pentru care existau date în momentul elaborării lucrării.

Ținându-se seama de totalitatea căilor de comunicație şi de „calitatea" lor s-a constatat că (în afară de Bucureşti) rețeaua cea mai densă o are zona Arad, iar cea mai slabă există în zonele Argeş-Făgăraş, Vâlcea, Câmpulung-Bran şi Bistrița.

Oferta de cazare. Rolul similar al bazei de cazare în raport cu activitatea turistică a impus precizarea locului fiecărei zone şi sub aspectul dotării cu spații de cazare. Evantaiul aspectelor luate în considerare pentru o cât mai riguroasă ierarhizare, din acest punct de vedere, a constat din: densitatea capacităților de cazare (număr de locuri pe km^2, locuri la 1.000 de locuitori etc.), calitatea acestor capacități (gradul de confort), ponderea locurilor de cazare existente în fermele principale şi a capacităților destinate turismului internațional.

Analizându-se situația zonelor turistice prin prisma aspectelor enumerate mai sus, s-a constatat că pe primele locuri (în afară de Litoralul Mării Negre şi de Bucureşti) se situează zonele: Braşov, Prahova-Bucegi, Porțile de Fier şi altele, iar pe locurile ultime, zonele: Buzău, Vrancea, Târnave.

Având-se în vedere rolul pe care îl au ultimele trei grupe de factori, respectiv poziția în teritoriu, rețeaua de căi de comunicație şi baza de cazare, în dezvoltarea turismului intern şi internațional din fiecare zonă, s-a considerat util să se facă o ierarhizare a zonelor şi în funcție de totalitatea grupelor de factori menționate mai înainte (vezi tabelul nr. 2).

Tabelul nr. 2

Ordinea zonelor în funcție de aşezarea în teritoriu, de căile de comunicație şi de baza de cazare

Zonele	Locul ocupat	Zonele	Locul ocupat
Braşov	1	Hațeg-Alba	12
Bihor	2	Semenic	13
Prahova - Bucegi	3	Covasna-Harghita	14
Arad	4	Neamț	15
Sibiu	5	Oltenia de Nord	16
Mureş	6	Câmpulung-Bran	17
Suceava	7	Trotuş	18
Porțile de Fier	8	Argeş-Făgăraş	19
Cluj-Sălaj	9	Bistrița	20
Vâlcea	10	Târnave	21
Maramureş	11	Buzău	22
		Vrancea	23

Sub aspectul aşezării în teritoriu şi a echipării fiecărei zone, se remarcă situaţia bună a zonelor Braşov, Bihor, Prahova-Bucegi şi Arad, care, din punctul de vedere al potenţialului natural şi cultural-istoric, luat în ansamblu, se află pe locuri mai puţin avantajoase, respectiv, în ordine, pe locurile 13, 6, 10 şi 22.

Interferenţele pe care turismul le are cu o serie de procese social-economice
i-au determinat pe autori să abordeze problema ierarhizării într-un cadru şi mai complex, luând în considerare activitatea turistică, populaţia zonei şi gradul de urbanizare a populaţiei.

În funcţie de aceste elemente, zonele turistice conturate se ierarhizează astfel:

Tabelul nr. 3

Ordinea zonelor în funcţie de activitatea turistică, de producţia industrială, de populaţie şi de urbanizare

Zonele	Locul ocupat	Zonele	Locul ocupat
Cluj-Sălaj	1	Maramureş	12
Prahova-Bucegi	2	Oltenia de Nord	13
Braşov	3	Neamţ	14
Haţeg-Alba	4	Porţile de Fier	15
Arad	5	Trotuş	16
Bihor	6	Covasna-Harghita	17
Mureş	7	Vâlcea	18
Sibiu	8	Argeş-Făgăraş	19
Târnave	9	Câmpulung-Bran	20
Semenic	10	Buzău	21
Suceava	11	Vrancea	22
		Bistriţa	23

Ordinea în care se prezintă (tabelul nr. 3) zonele turistice evidenţiază faptul că unele, cum sunt Vâlcea, Argeş-Făgăraş, Porţile de Fier, Semenic ş.a., cu potenţial natural bogat, se situează în a doua parte a clasificării, ceea ce arată posibilităţi mari pentru dezvoltarea anumitor activităţi turistice în zonele respective.

Făcând ierarhizarea zonelor turistice prin combinarea grupelor de elemente prezentate, rezultă următoarele:

Tabelul nr. 4

Ordinea zonelor în funcție de totalitatea elementelor de ierarhizare

Zonele	Numărul de ordine al zonei după hartă (fig. 1)	Potențialul natural	Premisele turistice primare	Premisele turistice primare + echiparea turistică	Totalitatea elementelor
Vâlcea	22	1	1	4	9
Bihor	3	2	6	1	1
Argeş-Făgăraş	2	3	4	14	15
Porțile de Fier	15	4	14	9	13
Prahova-Bucegi	16	5	10	3	2
Hațeg-Alba	10	6	2	7	5
Semenic	17	7	12	11	12
Sibiu	18	8	5	6	1
Suceava	19	9	3	5	7
Neamț	14	10	15	16	16
Maramureş	11	11	7	8	11
Covasna-Harghita	9	12	12	18	18
Cluj-Sălaj	8	13	9	10	6
Braşov	5	14	13	2	3
Bistrița	4	15	21	20	21
Oltenia de Nord	13	16	11	15	14
Mureş	12	17	17	12	10
Câmpulung-Bran	7	18	8	17	17
Buzău	6	19	23	23	22
Vrancea	23	20	20	10	23
Trotuş	21	21	22	21	20
Arad	1	22	16	13	8
Târnave	20	23	49	22	19

Concluziile majore care se impun din analiza datelor din tabelul nr. 4, sunt:

1. Zonele: Bihor, Prahova-Bucegi, Sibiu, Hațeg-Alba şi Vâlcea, cu potențial turistic natural foarte bogat se situează pe primele 10 locuri şi la totalitatea elementelor luate în considerare.

2. Altă grupă de zone, deşi cu potențial turistic bogat, ocupă locuri modeste, mult distanțate de locul pe care sunt plasate la factorul natural în clasificarea de ansamblu; bunăoară, zona Argeş-Făgăraş, situată pe locul 3

sub aspectul potențialului natural, fiind defavorizate de situația căilor de comunicație, a bazei materiale şi de activitatea turistică, ocupă locul 16 la totalitatea elementelor. Într-o situație similară se află şi zonele Porțile de Fier şi Semenic.

3. Zone care nu dispun de potențial turistic natural de prim rang se plasează pe unul din primele 10 locuri în clasificarea făcută în funcție de totalitatea elementelor. În această situație se află zonele Braşov, Cluj-Sălaj şi Arad, care se remarcă prin poziția bună față de principalele fluxuri turistice internaționale şi interne, prin densitatea căilor de comunicație şi prin activitatea turistică.

4. Câteva din zonele turistice, şi anume: Bistrița, Buzău, Trotuş, Târnave şi Vrancea, deşi au posibilități pentru dezvoltarea turismului, nu se impun în mod deosebit la niciunul din elementele analizate.

B. Ierarhizarea zonelor cu resurse turistice reduse sau nediversificate[1]

Zonele din această grupă au o trăsătură principală comună şi anume aceea că, având relief puțin variat, au şi limite în diversificarea formelor de turism.

Într-o concepție similară clasificării zonelor cu potențial turistic bogat, ierarhizarea zonelor din această grupă valorică, după ansamblul elementelor, se prezintă astfel (tabelul nr. 5):

[1] *Datorită valorii lor intrinsece, zonele turistice cu specific (grupa C) n-au fost clasificate, neexistând criterii de departajare.*

Tabelul nr. 5

Ierarhizarea zonelor cu resurse turistice reduse

Nr. crt.	Zona turistică	Resurse naturale	Resurse antropice	Căi de comunicație	Baza de cazare	Activitatea turistică	Valoarea producției globale industriale	Populația	Urbanizare	Așezarea în teritoriu	Rang mediu	Ierarhia zonei
1.	TIMIŞ	1	2	1	2	1	4	6	1	1	2,11	1
2.	JIJIA – BAHLUI	2	1	3	4	4	2	2	5	2	2,77	2
3.	OLTENIA DE SUD	3	3	2	6	5	5	5	4	4	4,11	3
4.	OLT-VEDEA	4	4	4	5	6	3	1	6	5	4,22	5
5.	MOLDOVA DE SUD	5	5	5	1	3	6	4	3	3	4,11	4
6.	BĂRĂGAN	6	6	6	3	2	1	3	2	6	4,22	6

Potrivit datelor din tabelul de mai sus, ierarhia celor şase zone, în funcție de totalitatea grupelor de factori, se prezintă astfel: 1. Timiş; 2. Jijia-Bahlui; 3. Oltenia de Sud; 4. Moldova de Sud; 5. Olt-Vedea; 6. Bărăgan.

Priorități în dezvoltarea zonelor turistice

Potrivit datelor rezultate şi comparațiilor făcute în procesele de delimitare şi ierarhizare a zonelor turistice, se constată că diversele categorii de zone din țara noastră au cunoscut nivele diferite de dezvoltare din punct de vedere turistic. Totodată, analiza comparativă evidențiază existența unor disponibilități nevalorificate încă şi care se impun a fi reținute în elaborarea sau reactualizarea schițelor de sistematizare ale localităților şi teritoriului țării.

Având în vedere numărul relativ mare şi varietatea condițiilor valorificabile prin turism, problema stabilirii priorităților se pune, în principal, pentru zonele din prima grupă; compararea şi luarea în considerare a diverselor elemente (în funcție de forța lor de atracție) constituie, în cazul acestei grupe, un imperativ în procesul de stabilire a ordinii în care este necesar să fie orientate eforturile pentru valorificarea turistică a zonelor sau subzonelor.

La zonele cu caracter de „unicat" (Bucureşti, Delta Dunării şi Litoralul Mării Negre), prioritatea nu se stabileşte pentru o zonă în raport cu alta decât în măsura în care cererea turistică se adresează cu precădere ofertei caracteristice uneia sau alteia.

La zonele din ultima grupă valorică, ca urmare a diapazonului relativ îngust de premise turistice, pot constitui obiect al opțiunilor de dezvoltare numai pe porțiuni limitate (centre, localități sau puncte turistice).

La stabilirea priorităților în dezvoltarea zonelor cu potențial turistic complex, ordinea de analiză comparativă s-a stabilit pe baza poziției pe care o ocupă fiecare în funcție de resursele turistice naturale, determinante în adoptarea deciziei de valorificare şi amenajare turistică.

• Zona VÂLCEA este situată pe primul loc la potențialul natural, pe al treilea la resurse antropice şi pe 11 în ansamblul elementelor. Dispune de bogate şi numeroase izvoare de ape minerale (exploatabile în tot cursul anului), ca şi de potențial turistic montan. Ținând seama de faptul că zona prezintă atracție atât pentru turismul intern cât şi pentru cel internațional, se impune dezvoltarea subzonelor **Horezu-Călimăneşti** – pentru tratament şi odihnă, turism cultural, turism la sfârşit de săptămână şi de tranzit – şi **Lotru-Voineasa** – pentru turism montan (sporturi de iarnă), turism de circulație.

• Zona BIHOR ocupă unul din primele locuri la majoritatea elementelor utilizate în clasificare, iar pe ansamblu locul doi. Se impune prin resursele de ape minerale termale, prin potențialul montan (Bihor-Vlădeasa) şi aşezarea în teritoriu pe unul din traseele de mare circulație în turismul internațional al

României. La nivel de subzone, ordinea de prioritate este următoarea: **Oradea-Pădurea Craiului** – tratament şi odihnă, turism la sfârşit de săptămână, tranzit turistic – şi **Bihor** – odihnă şi sporturi de iarnă, drumeție montană, tratament (în perspectivă), turism de cunoaştere.

• Zona ARGEŞ-FĂGĂRAŞ dispune de o ofertă turistică naturală şi antropică relativ limitată (locul 14 în ansamblul elementelor), constând în special în atractivitatea peisagistică a Munților Făgăraşului. Exploatarea zonei este limitată şi de accesibilitatea dificilă. Într-o perspectivă mai largă, se impune subzona **Făgăraş-Vidraru** – sporturi de iarnă, drumeție montană, alpinism, sporturi nautice – şi **Muzeele Argeşului** – turism cultural, turism de circulație, de sfârşit de săptămână, odihnă şi tratament.

• Zona PRAHOVA-BUCEGI este marcată mai ales de existența masivului Bucegi şi a Văii Prahova, precum şi pe unul din traseele de mare circulație turistică, care a permis dezvoltarea unei salbe de stațiuni destinate odihnei şi sporturilor de iarnă; zona se înscrie pe locul 1 în clasificarea de ansamblu. Zona este susceptibilă de dezvoltare datorită condițiilor naturale, poziției sale față de câteva mari aglomerații urbane (ex.: Bucureşti), precum şi căilor de acces existente, încă cu evitarea supraaglomerării. În viitorul apropiat se impun modernizarea bazei materiale şi corelarea acesteia cu dotările pentru sporturi de iarnă. Pe subzone, prioritar se cer dezvoltate **Bucegi-Leaota** – sporturi de iarnă, drumeție montană, alpinism -, **Ciucaş-Zăganu** – odihnă şi tratament, sporturi de iarnă, drumeție, şi **Subcarpatică** – tratament şi odihnă, turism la sfârşit de săptămână.

• Zona PORȚILE DE FIER dispune de un potențial natural bogat şi variat (masive montane şi izvoare de ape minerale termale), dar şi de resurse antropice; este accesibilă turismului internațional. Pe ansamblul elementelor ocupă locul 13. Prioritar, este necesară dezvoltarea subzonei **Valea Cernei-Godeanu** – tratament şi odihnă, turism montan, iar apoi, într-o perspectivă mai îndepărtată, subzonele **Lacul Porțile de Fier** – agrement şi sporturi nautice -, Mehedinți – turism de cunoaştere, odihnă şi tratament – şi **Almăj-Locva** – drumeția, odihnă şl turism de circulație.

• Zona HAȚEG-ALBA se remarcă prin marea varietate a formelor de relief şi bogăția de resurse turistice antropice (locul al doilea pe țară). În ansamblul elementelor, zona ocupă locul 5. Insuficient valorificate sunt toate subzonele: **Hațeg-Retezat** – drumeția montană, turism cultural, tranzit -, **Hunedoara-Poiana Ruscă** – turism de sfârşit de săptămână, drumeție, **Brad-Băița** – turism cultural, drumeție -, **Trascău-Alba Iulia** – turism cultural, tranzit, sfârşit de săptămână – şi **Pădureni-Sureanu** – turism cultural, drumeție şi sporturi de iarnă.

Zona SEMENIC se individualizează prin prezența unor masive montane şi a unei artere de intens trafic turistic. Pe ansamblul elementelor ocupă locul 12. Formele dominante de turism ce se cer dezvoltate prioritar, în cele trei

subzone – **Semenic**, **Tarcu-Muntele Mic** şi **Anina-Bozovici** -, sunt drumeția montană, sporturile de iarnă şi turism de circulație.

• Zona SIBIU dispune de resurse naturale variate (ape minerale, masive montane etc.) şi numeroase atracții turistice cultural-istorice. Datorită poziției bune pe care o ocupă la majoritatea elementelor, zona se înscrie pe locul 6 în clasificarea de ansamblu. Ambele subzone se cer a fi dezvoltate, respectiv **Sibiu-Ocna Sibiului** pentru tratament şi odihnă, turism cultural, turism la sfârşit de săptămână şi **Cindrel-Sadu**, pentru sporturi de iarnă, drumeție montană, odihnă şi turism de sfârşit de săptămână.

• Zona NEAMȚ este bogată în resurse turistice naturale şi antropice. Ca urmare, pe ansamblul elementelor ocupă locul 15. Prioritar se impune pentru dezvoltare subzona **Bicaz-Bistrița** pentru sporturi de iarnă, drumeție montană, odihnă şi tratament. Celelalte subzone, **Târgu Neamț** – odihnă şi tratament, turism cultural -, şi **Roman-Buhuşi** – turism cultural, turism de tranzit.

• SUCEAVA este una din zonele cu cea mai mare concentrație de resurse turistice naturale (locul 10) şi cultural-istorice (locul întâi), ocupând locul 7 în clasificarea de ansamblu. Limitele impuse de potențialul turistic din subzonele **Mânăstirile bucovinene**. **Obcinele** şi **Crucea-Ostra**, în direcția exploatării turistice, nu justifică eforturi materiale deosebite pentru dezvoltare. În schimb, este de luat în considerare subzona **Țara Dornelor**, care dispune de importante resurse pentru turismul balnear, odihnă şi sporturi de iarnă.

• Zona MARAMUREŞ-OAŞ este recunoscută pentru potențialul său natural, dar, mai ales, pentru cel cultural-istoric, la care ocupă locul 6. Toate cale şase subzone – **Maramureş, Munții Rodnei, Baia Mare, Oaş, Lăpuş, Satu Mare** – presupun prioritate în dezvoltare, în ordinea menționată, cu accent pe turismul cultural, odihnă şi parțial, turism la sfârşit de săptămână (Baia Mare, Satu Mare), sporturi de iarnă (Baia Mare, Munții Rodnei), odihnă şi tratament, turism de circulație, drumeție montană (Munții Rodnei, Maramureş).

• Zona COVASNA-HARGHITA dispune de cele mai variate resurse de ape minerale din țară, dispuse la poalele unor masive montane cu peisaje de mare atracție. În cele trei subzone – **Covasna-Tg. Secuiesc, Bodoc-Baraolt, Harghita-Ciuc** – resursele naturale impun dezvoltarea turismului balnear, preponderent şi în ordinea de prioritate prezentată, precum şi a sporturilor de iarnă în Harghita-Ciuc.

• Zona CLUJ-SĂLAJ, cu bogate resurse turistice cultural-istorice (locul 8) şi cu unele resurse naturale (locul 13) se remarcă prin activitatea turistică desfăşurată, care alături de indicatori social-economici, au plasat zona pe locul 4 în ierarhia de ansamblu. Prioritare în cadrul zonei sunt subzonele **Cluj-Napoca – Dej** – turism de sfârşit de săptămână şi tratament şi odihnă – şi **Muntele Mare-Gilău** – drumeție montană, sporturi de iarnă şi odihnă. În etapa următoare, subzonele **Arieş-Turda** – drumeție şi turism cultural – şi **Sălaj –** tratament şi odihnă, turism cultural.

• Zona BRAŞOV s-a impus în turismul intern şi internațional al României prin condițiile create pentru drumeție montană şi sporturi de iarnă, ca şi prin aşezarea în raport cu importante artere de circulație. Locul 3 în ansamblul zonelor se justifică prin poziția pe care o are la baza tehnico-materială creată, la aşezarea în teritoriu şi la unii indicatori economico-sociali. Dotările realizate până în prezent, traficul turistic, precum şi limitele impuse de resursele naturale demonstrează că este necesară orientarea investițiilor spre agrement şi sporturi de iarnă (pârtii, instalații de transport pe cablu).

• Zona BISTRIȚA dispune de o mare varietate de ape minerale şi de unele resurse turistice antropice. Ocupă locul 21 în ansamblul zonelor, fiind dezavantajată, între altele, de aşezarea în teritoriu şi de situația indicatorilor referitori la dezvoltarea economico-socială. Calitățile apelor minerale din zonă, ca şi condițiile de odihnă, drumeție şi vânătoare pledează pentru intensificarea exploatării turistice a zonei în viitorul apropiat. Pe subzone, în prima etapă urmează să se dezvolte **Bârgău-Rodna** – tratament şi odihnă, drumeție montană, sporturi de iarnă, iar în etapa următoare **Năsăud** – turism cultural, odihnă şi tratament.

• Zona OLTENIA DE NORD este marcată de prezența unor masive montane, valoroase pentru drumeție şi sporturi de iarnă, ca şi de însemnate resurse antropice (locul 9). Locul 16 pe ansamblul zonelor rezultă din poziția defavorabilă pe care o are în special la doi dintre indicatorii specifici activității turistice. La nivelul subzonelor, ordinea de dezvoltare propusă: **Parâng-Novaci** – sporturi de iarnă, drumeție montană, **Petroşani** – turism la sfârşit de săptămână, drumeție montană, sporturi de iarnă, **Vâlcea-Tismana** – turism montan, odihnă, turism cultural, **Dealurile subcarpatice** – odihnă şi tratament, turism cultural, tranzit.

• Zona MUREŞ deține un important potențial balnear, un cadru natural variat şi însemnate resurse antropice. Pe ansamblul zonelor ocupă locul 8. În vederea valorificării superioare a resurselor existente, este necesară lărgirea şi modernizarea bazei materiale turistice, în următoarea ordine, pe subzone: **Sovata-Praid** - tratament şi odihnă, sporturi de iarnă. **Mureş** – turism de sfârşit de săptămână, tratament şi odihnă, **Giurgiu-Toplița** – tratament şi odihnă, **Reghin** – turism cultural, odihnă şi tratament, **Călimani-Gurghiu** – drumeție, sporturi de iarnă, vânătoare.

• Zona CÂMPULUNG-BRAN cuprinde pe teritoriul său culoarul Rucăr-Bran şi masivele montane limitrofe, precum şi valoroase resurse antropice. La totalul elementelor luate în calcul la ierarhizarea zonelor ocupă locul 20. Limitele impuse de potențialul natural diversificării turismului fac ca zona să nu constituie un obiectiv imediat al dezvoltării turistice. În perspectivă, subzonele **Bran-Piatra Craiului** – pentru drumeție, sporturi de iarnă, odihnă şi tranzit, şi **Muscelele Câmpulungului** – odihnă, turism cultural, pot fi dezvoltate în direcțiile menționate.

• Zona BUZĂU, aflată la curbura Carpaților Orientali, cu peisaje de mare atracție şi cu unele monumente istorice, ocupă locul 22 pe ansamblul zonelor. În valorificarea potențialului turistic, într-o primă etapă ar fi de avut în vedere subzona **Nehoiu-Siriu**, care, datorită construcțiilor hidroenergetice, îşi va spori forța de atracție – pentru drumeție montană, tranzit, odihnă, şi, în etapa a doua, **Buzău-Cislău** – pentru turism la sfârşit de săptămână, tranzit, tratament şi odihnă.

• Zona VRANCEA dispune de peisaje atractive, de podgorii renumite şi unele monumente cultural-istorice. Comparativ au alte zone din această grupă, Vrancea are posibilități relativ modeste pentru dezvoltarea turismului. Ar fi de luat în considerare, totuşi, pentru prima etapă, subzona **Soveja-Neveju** – odihnă şi tratament, drumeție montană, turism cultural, iar în etapa a doua subzona **Panciu-Focşani** – turism la sfârşit de săptămână, tranzit, turism de cunoaştere.

• Zona TROTUŞ este bogată în resurse de ape minerale şi cu unele antropice, mai ales în centrele urbane. În dezvoltarea viitoare a bazei materiale este necesar să se continue cu asigurarea condițiilor cerute de tratamentul balnear şi antiastmatic favorizat de condițiile din subzona **Slănic-Trotuş**; condiții bune are şi turismul de sfârşit de săptămână, atât în această subzonă, cât şi în subzona **Tazlău**.

• Zona ARAD se impune atenției nu atât prin potențialul natural, cât mai ales prin poziția în teritoriu. Dispune de unele resurse de ape minerale. Fără să constituie o zonă de primă importanță în turismul românesc, zona Arad trebuie dezvoltată prioritar, în subzonele: **Codru Moma-Moneasa** – tratament şi odihnă, vânătoare şi pescuit sportiv. **Culoarul Mureşului** – tratament şi odihnă, tranzit, Arad – turism de sfârşit de săptămână, tranzit, turism cultural.

• Zona TÂRNVA deține un valoros potențial cultural-istoric cât şi de unele izvoare de ape minerale. Are posibilități reduse pentru a se practica turism cu sejur mai lung, forma predominantă fiind turismul de circulație (itinerant). Ca atare, echiparea zonei nu poate constitui un obiectiv imediat. În perspectivă, prioritate va avea subzona **Sighişoara-Mediaş** – turism de sfârşit de săptămână, turism cultural, turism de tranzit, iar ulterior subzona **Podgoria Târnavelor** – tratament şi odihnă, turism uval, tranzit turistic.

În **zonele cu resurse turistice reduse sau nediversificate**, analiza acestora arată că turismul dispune de posibilități de dezvoltare – dar pentru un număr limitat de forme de turism – nu pe suprafețe întinse, ci în anumite perimetre (stațiuni, localități sau pe trasee turistice). Ca urmare, în dezvoltarea bazei materiale turistice în aceste zone, stabilirea de priorități implică mai puțin compararea între zone şi mai mult o comparare între celelalte unități taxonomice.

• Zona TIMIŞ dispune de bogate elemente cultural-istorice, de etnografie şi folclor, precum şi de izvoare de ape minerale. Pentru dezvoltare, se impun,

prioritar, subzonele **Timişoara**, cu aria sa periurbană, pentru turismul la sfârşit de săptămână şi turismul cultural, şi **Buziaş** – pentru tratament şi odihnă.

• Zona JIJIA-BAHLUI are un relief colinar, monoton, fragmentat de râuri, în lungul cărora se înşiră iazuri; dispune şi de unele izvoare de ape minerale. Pe teritoriul ei sunt numeroasa obiective cultural-istorice, ca şi renumite podgorii. Formele dominante de turism, în cele două subzone **Iaşi** şi **Botoşani**, sunt turismul la sfârşit de săptămână, turismul cultural, turismul uval şl itinerant.

• Zona OLTENIA DE SUD, străbătută de Jiu şi afluenții săi, mai oferă pentru turism câteva lacuri şi pâlcuri de păduri de agrement. În sud, întinse podgorii. Nu se pot individualiza subzone, iar o dezvoltare turistică implică doar aria periurbană a municipiului Craiova.

• Zona OLT-VEDEA, situată pe cursul inferior al Oltului şi pe Dunăre, dispune de câteva oglinzi de apă, de păduri ca şi de unele monumente istorice. Amenajări turistice se cer doar în oraşele de la Dunăre, precum şi pentru vizitarea unor obiective de marcă.

• Zona BĂRĂGAN este o zonă tipică de câmpie, în care elementele naturale de atracție turistică sunt concentrate de-a lungul Dunării şi afluenților săi şi în jurul celor două stațiuni Amara şi Balta Albă. Şi dezvoltarea turistică spre acestea trebuie orientată, în funcție de volumul şi calitatea factorilor terapeutici.

• Zona MOLDOVA DE SUD, colinară şi de câmpie, cu multe monumente istorice, dispune şi de unele lacuri şi păduri de agrement. Dezvoltarea turismului este solicitată de marile centre urbane, pentru turismul la sfârşit de săptămână, şi de-a lungul Dunării.

Personalitatea fiecărei **zone cu specific** (zone unicat) în parte evidențiază necesitatea abordării independente în luarea deciziilor de amenajare turistică. Favorizând cu predilecție anumite forme de turism, fiecare din cele trei zone – Bucureşti, Delta Dunării şi Litoral – implică orientări diferențiate în dezvoltarea şi modernizarea bazei materiale şi a componentelor acesteia.

• Zona BUCUREŞTI este marcată, în principal, de capitala țării. Pe lângă turismul de afaceri, aici se practică pe scară largă turismul cultural şi cel de congrese, iar în aria periurbană turismul la sfârşit de săptămână. Efectele dezvoltării economice, ştiințifice, culturale etc. la nivel național şi internațional impun creşterea în continuare a bazei materiale, dar mai ales modernizarea şi diversificarea acesteia.

• Zona DELTA DUNĂRII, unicat în turismul românesc şi european, permite practicarea turismului de croazieră, a vânătorii şi pescuitului sportiv. Datorită ponderii mari a acestor forme de turism, cea mai mare atenție este necesar să fie acordată asigurării mijloacelor de transport. Întreaga sa

dezvoltare turistică trebuie privită prin prisma păstrării echilibrului ecologic, deosebit de sensibil la intervenția omului.

• Zona LITORALULUI MĂRII NEGRE dispune de condiții specifice pentru turismul estival, odihnă şi tratament etc. Până în prezent, în această zonă s-a dezvoltat o puternică bază materială, în continuare, pe lângă extinderea capacității de primire, eforturile se cer îndreptate spre dezvoltarea agrementului şi a transportului între stațiuni, spre modernizarea întregii baze materiale.

Dezvoltarea în perspectivă a zonelor turistice

O dezvoltare complexă, dar într-o concepție unitară, cu efecte economice şi sociale optime, este posibilă şi necesară numai într-o abordare sistemică. Pornind de la acceptarea zonei ca sistem recreativ, sociospațial, rezultat din interacțiunea populație – venituri – structuri socioeconomice ale unor zone emitente pe de o parte şi propriile structuri (valoarea turistică a teritoriului, numărul şi calitatea dotărilor de bază materială turistică, poziția în teritoriu, condițiile de acces ş. a. pe de altă parte. La rândul lor, fiecare componentă generează o relație matematică cu două macro-variabile complementare (Y_i, y_i) care nu pot funcționa independent. Iar fiecare componentă interacționează cu alte componente, în procesul de modelare a structurilor fiind deosebit de important a „combina" în mod sistemic cele două ansambluri de informații: cerere - ofertă.

În concepția preconizată, la nivelul fiecărei zone turistice, se au în vedere următoarele principii şi criterii:

- amenajarea şi dezvoltarea zonei într-o viziune sistemică, în care elementele componente ale rețelei de turism se integrează în ansamblul sistemic al turismului românesc, înglobând subsisteme de localități, obiective şi puncte turistice;
- stabilirea unor legături funcționale între subsistemele aceleiaşi zone sau între diferite zone sub forma cooperării pentru construirea în comun a unor elemente de bază materială, astfel încât să poată fi asigurată creşterea eficienței economice şi sociale a investițiilor respective;
- conservarea şi ameliorarea condițiilor şi calității mediului înconjurător prin amenajări şi echipări corespunzătoare, prin repartiția funcțională a acestora în teritoriul respectiv;
- menținerea unor proporții juste în dezvoltarea amenajărilor turistice astfel încât acestea să nu producă o degradare a perimetrelor cu resurse variate şi cu atracții naturale valoroase, ca urmare a unor dezvoltări excesive a suprafețelor construite;
- valorificarea eficientă a localităților şi punctelor turistice prin evitarea amplasării şi dezvoltării în apropierea acestora a unor obiective ce pot duce la

diminuarea calității mediului şi la stânjenirea activității turistice (ex.: poluare fonică sau de altă natură).

Pentru cunoaşterea ansamblului sistemului, este necesară cunoaşterea şi descrierea comportamentului componentelor şi interacțiunii dintre acestea, în scopul optimizării funcționalității acestuia. O mutație în oricare dintre componente poate modifica echilibrul sistemului.

De aceea, este foarte important de stabilit ce forme pot lua aceste schimbări, care va fi importanța lor şi să se evalueze dacă asemenea mutații sunt sau nu necesare.

Abordarea sistemică a dezvoltării turismului are avantajul de a fi realistă, întrucât permite o reprezentare concisă a fiecărei interacțiuni între aceste componente, leagă factorul „cerere" de factorul „ofertă", făcând din primul determinantul celui de al doilea şi stabilind nivelul maxim al absorbției turistice, pragul maxim de dezvoltare al ofertei peste care, dacă se trece, este afectată calitatea produsului turistic.

Cu alte cuvinte, din punctul de vedere al modelării evoluției în perspectivă a unui sistem, viitorul este format din evoluțiile (simultane) elementelor, componentelor sistemului, ale legăturilor dintre componente, ale comportamentului sistemului, toate coroborând la un „optim" în dezvoltare. De asemenea, amenajarea şi dotarea, pentru turism, a unei zone presupune integrarea ei în amplul proces de punere în valoare a unui teritoriu. Iar abordarea acestuia într-o viziune sistemică, în cadrul general al turismului românesc, presupune o **strânsă legătură** cu celelalte sisteme (politic, social, economic, demografic, natural etc.), cu care se intercondiționează spațial şi funcțional, într-un echilibru dinamic.

Cantitativ şi calitativ, turismul, ca sistem sociospațial închegat, creat în sfera de interferență a sistemului socioeconomic cu cel al mediului, se confundă, în viziunea de marketing, cu subsistemul cererii şi ofertei turistice, componente ale sistemului mai larg al pieței turistice. Dar pentru ca rezultanta în plan teritorial a interacțiunii dintre cele două subsisteme, respectiv în zona turistică ca sistem sociospațial de-sine-stătător, să fie viabilă, să aibă stabilitate în timp şi spațiu, trebuie cunoscute şi analizate atât elementele componente, cât şi relațiile ce se stabilesc între ele, respectiv funcțiunile şi funcționalitatea sistemului.

Pentru a fi viabilă, zona turistică ce se prefigurează este necesar să-şi modeleze funcțiile în concordanță cu dimensiunile viitoare ale factorilor economici sociali şi psihologici. Multitudinea de obiective şi complexitatea problemelor rezultate în urma amenajării turistice, dimensiunile efortului financiar, variatele forme de proprietate, ca şi condițiile concrete din teritoriu impun o anumită politică, o anumită strategie de amenajare, cu concretizări şi pe linie de organizare şi conducere. În esență, amenajarea turistică a zonei înseamnă organizarea ştiințifică a spațiului turistic, în scopul asigurării unor condiții tot mai bune de recreere şi odihnă, paralel cu obținerea unei eficiențe economice şi sociale ridicate. Aceasta presupune mai multe etape, organic legate între ele, culminând cu decizia de trecere la acțiune.

În **etapa întâia**, analitică, se studiază cererea motivațională, resursele, prin prisma funcționalității lor în turism şi a rentabilității în exploatare, conturându-se structurile organizatorice.

În **etapa a II-a**, sintetică, viziunea sistemică permite stabilirea obiectivelor şi problemelor de soluționat, iar rezolvarea acestora duce la desprinderea unor variante (A, B, C) şi scheme opționale. În ansamblu, acestea conturează programul de dezvoltare a zonei, program ce poate fi alcătuit pe mai multe variante.

Prin simularea lor la calculatorul electronic se poate obține varianta optimă, din care sunt apoi selecționate problemele, se stabileşte ordinea logică a priorităților şi eşalonarea lor în timp, prin decizii intermediare.

În **etapa a treia**, analitico-sintetică, se stabilesc instrumentele operaționale (sistemul de indicatori, metodologia de calcul etc.), se dimensionează programul de investiții şi eficiența acestuia, trecându-se la conturarea precisă a liniilor de acțiune. Iar corolarul celor trei etape este decizia de amenajare şi dezvoltare.

Se trece, de fapt, în faza avansată de **conducere efectivă** a acțiunii care, în cazul de față, presupune respectarea unor cerințe şi principii între care:

- structura zonei să reprezinte un sistem multifuncțional, perfectibil, în timp şi spațiu, în funcție de mutațiile în cererea turistică;
- armonizarea şi integrarea dotărilor turistice la specificul natural şi socioeconomic al zonei;
- funcționalitate optimă la toate nivelele;
- interdependență şi integrare între **structuri şi subsisteme**;
- rentabilitate economică şi socială ridicată.

În primul rând, se poate observa faptul că punctul de pornire în luarea unei decizii îl constituie atât modificările intervenite în mediul socialeconomic în care funcționează întreprinderea (în cazul nostru întreprinderea turistică), care o obligă să acționeze, cât şi inițiativa întreprinderii de a optimiza activitatea sa. În al doilea rând, luarea deciziei presupune un proces selectiv, deci existența mai multor variante posibile de acțiune, aşa cum de fapt reiese şi din procesul organizatoric; confruntarea acestor variante prin prisma anumitor criterii şi priorități asigură alegerea variantei optime. În al treilea rând, rezultă rolul important al informațiilor, al sistemului informațional, în general, în toate fazele pregătirii deciziei.

Priorități la nivel național

România se bucură de existența pe teritoriul ei a unui potențial de mare însemnătate pentru turism, prin a cărui valorificare sunt favorizate în dezvoltarea lor cele mai variate forme de turism: de la turismul de odihnă şi tratament balnear, la vânătoare şi pescuit sportiv, de la sporturi de iarnă la turismul de litoral etc. De altfel, bogăția de resurse turistice naturale şi

antropice au atras admirația şi aprecierea vizitatorilor şi specialiştilor de pretutindeni. „România are un potențial turistic deosebit de valoros. La mai puțin de 200 km se află culmile montane ale Carpaților şi coasta Mării Negre. Asemenea peisaje se mai întâlnesc în Elveția sau Franța, dar nu aşa de apropiate ca distanță – a declarat Richard Lamm, guvernatorul statului american Colorado în vizită prin România. Repet, aveți un potențial fenomenal pentru turism”.

Trebuie semnalat, însă, că stadiul actual de valorificare a acestui potențial se situează cu mult sub posibilități, cauzele, obiective şi subiective, având mai puțină importanță, întrebarea care se pune, în momentul de față, este ce avem de făcut de acum înainte, ce măsuri sunt necesare pentru ca turismul românesc să se afirme ca o ramură de bază a economiei naționale, să se integreze ferm în competiția turismului internațional pe continent şi pe glob?

Răspunsurile sunt clare, deşi moştenirea este grea, nu numai în domeniul bazei materiale, ci, mai ales, în calitatea personalului din turism şi chiar în conştiința oamenilor. Iată, de ce, există un front larg de probleme care cer soluții mai mult sau mai puțin presante, iar pentru buna şi temeinica lor rezolvare se cere o abordare prioritară.

Între criteriile care au stat la baza ierarhizării priorităților s-ar putea enumera: alinierea turismului la cerințele economiei de piață; necesitatea ridicării calității ofertei de produse turistice la nivelul exigențelor cererii interne şi internaționale; armonizarea diferitelor forme de turism (de litoral, montan, balnear, itinerant etc.); competiția de pe piața turistică internațională; numeroasele solicitări de produse turistice complete, viabile; ofertele de cooperare şi colaborare cu firme turistice străine specializate şi de notorietate.

• Preocuparea actuală şi imediat următoare este legată de **trecerea treptată spre economia de piață** atât prin încurajarea, sprijinirea şi stimularea investiției de capital străin sau intern în turism, cât şi prin aplicarea treptată, corectă a legislației. Numărul întreprinzătorilor, particulari interni este de ordinul sutelor, cu preponderență în alimentație publică, în oferte de vacanță sau excursii, în servicii turistice diverse, consulting, management etc. De asemenea, pentru dezvoltarea şi modernizarea bazei materiale (în special în hotelărie), au fost încheiate protocoale sau acorduri de cooperare privind constituirea unor societăți comerciale mixte cu firme de renume din Franța, Elveția, Germania, SUA, Spania ş.a. Un număr de hoteluri din Iaşi, Galați, Botoşani, Gura Humorului, Lacul Sărat, Reşița, Craiova, Vaslui, Satu Mare, Braşov şi Bucureşti, aflate în construcție, au fost concesionate, închiriate, prin licitație, unor parteneri străini. În aceeaşi situație se află şi alte unități (ca, de exemplu, hotelurile Bucureşti, Athenée Palace, Intercontinental din Bucureşti, Cetate – Alba Iulia, Astoria – Arad, Muntenia – Piteşti, Orizont – Predeal, Roman – Băile Herculane, Transilvania – Cluj, Jiul – Craiova, Continental din Constanța, Sibiu şi Timişoara, Delta – Tulcea, Internațional – Mamaia, Europa – Eforie Nord ş.a.), propuse a fi, cu prioritate, în atenție pentru dotare,

modernizare, creşterea calităţii prestaţiilor şi a categoriei de încadrare, pentru care aşteptăm oferte în continuare.

• În egală măsură este necesară **perfecţionarea cadrului organizatoric**, atât prin asigurarea unor structuri funcţionale, cât şi prin autonomizarea, descentralizarea şi privatizarea treptată a întreprinderilor de turism, ca agenţi economici, creşterea competenţelor acestora în valorificarea resurselor locale, în promovarea şi comercializarea ofertei proprii, în cooperare cu firme din ţară şi din străinătate. Tot pe această linie se înscrie şi folosirea largă a sistemului de licitaţii, cu participare internă şi internaţională, a competiţiei, în modernizarea şi dezvoltarea bazei de cazare, diversificarea formelor de colaborare şi cooperare cu firme străine în construirea şi modernizarea drumurilor, în realizarea de instalaţii de transport cu cablu, cazinouri, night-cluburi, parcuri de agrement şi distracţii etc.; de asemenea, decretarea unor rezervaţii şi parcuri naţionale menite să conserve resurse turistice de o valoare inestimabilă şi să permită desfăşurarea unui turism civilizat (Delta Dunării, Munţii Apuseni, Bucovina, Maramureş ş. a.).

• **Diversificarea şi creşterea calităţii serviciilor turistice** este o problemă urmărită cu mare atenţie prin testarea opiniei turiştilor, prin sistemul de licenţe acordate unităţilor (cu posibilitatea retrogradării sau retragerii acestora în cazul constatării unor servicii sub normele admise) şi, nu în ultimul rând, prin poliţia de turism. Creşterea calităţii personalului din turism se asigură printr-o pregătire intensivă, managerială şi de specialitate, în ţară şi în străinătate.

• Toate acţiunile promoţionale urmăresc schimbarea **schimbarea imaginii în Europa şi în lume despre, România turistică**. Se au în vedere calitatea şi conţinutul mesajelor publicitare, activitatea birourilor de turism din străinătate, nivelul ridicat al serviciilor turistice din ţară şi alte acţiuni. Această schimbare a imaginii în Europa şi în lume despre România ca ţară turistică, coroborată cu infuzia puternică de capital străin, cu autonomizarea şi privatizarea unităţilor turistice, duce, neîndoios, la amplificarea activităţii turistice din România, la sporirea încasărilor valutare, a aportului turismului la balanţa de plăţi a ţării noastre.

În loc de concluzii

Din cele prezentate s-a desprins faptul că principalele forme de turism, dezvoltate în România datorită existenţei unor condiţii naturale deosebite, a unor factori naturali de cură de excepţie, a obiectivelor cultural-istorice originale etc., sunt turismul de litoral, montan, balnear, cultural, de congrese, de afaceri etc., cu o largă dispunere zonală.

Turismul de litoral s-a amplificat pe coasta Mării Negre, pe o fâşie lungă de 244 km şi lată de 5-15 km. Aici au fost conturate 12 staţiuni maritime, cu unităţi de cazare (45% din totalul locurilor din România), alimentaţie publică,

tratament, agrement etc., în marea lor majoritate construite între anii 1960-1972. Anual, în stațiunile de pe litoral se înregistrează circa 2-2,5 milioane de turişti, din care 20-25% străini.

În perspectivă, datorită gradului ridicat de uzură fizică şi morală a bazei materiale turistice de pe litoral, ca şi a volumului mare al cererii nesatisfăcute sunt necesare:

- modernizări la majoritatea unităților şi creşterea gradului de confort;
- construirea de noi unități şi chiar de noi stațiuni (2 Mai, Tuzla, nord Mamaia);
- reproiectarea şi dezvoltarea agrementului;
- valorificarea tuturor factorilor naturali de cură (nisip, apa de mare, lacuri sărate, nămol terapeutic, ape minerale mezotermale, climat etc.), prin construirea de noi baze de tratament utilizate tot timpul anului.

Turismul montan are vechi tradiții în România, mai ales prin drumeția montană. Dar, deşi potențialul turistic montan se desfăşoară pe 35% din suprafața țării, această formă de turism are o pondere redusă în turismul românesc (deține numai 7,2% din numărul de locuri de cazare, 10% din circulația turistică), mare parte a activității (circa 70%) concentrându-se în arealul Sinaia-Predeal-Poiana Braşov. Dar, şi aceste stațiuni sunt deficitare în privința pârtiilor de schi şi a instalațiilor de transport pe cablu.

În perspectivă, pe lângă fortificarea acestor trei stațiuni, sunt de luat în considerare noile stațiuni, din generația a doua – Semenic, Durău, Stâna de Vale, Păltiniş, Borşa, Bâlea-Capra, Arieşeni, Băişoara ş.a. – şi echiparea lor cu bază materială modernă (unități de cazare, alimentație publică, agrement, pârtii de schi, instalații de transport pe cablu ş.a.).

Turismul balnear. Folosirea apelor minerale termale în scopuri terapeutice este cunoscută încă de pe vremea romanilor (Băile Herculane). Factorii naturali de cură, de mare bogăție şi varietate (ape minerale şi termominerale, nămoluri terapeutice, mofeta, lacuri cu calități curative, plante medicinale, climat aeroionizat sau de cruțare, microclimate variate etc.), se regăsesc cu o pondere mult mai mică, în comparație cu potențialul şi rolul tratamentului balnear în activitatea de turism (20% din spațiile de cazare, 13% din numărul de turişti). România are circa 200 de localități şi stațiuni cu factori naturali de cură, dintre care unele intrate în circuitul turistic internațional (Băile Felix, Băile Herculane, Covasna, Băile Tuşnad, Călimăneşti-Căciulata, Sovata, Slănic Moldova, Vatra Dornei, Mangalia, Eforie Nord ş.a.).

Uzura morală şi fizică a bazelor de tratament, ca şi valorificarea la cote superioare a factorilor naturali de cură impun unele măsuri de perspectivă:

- construirea de noi complexe balneare moderne;
- modernizarea celor existente şi mai ales a bazelor de tratament;

- extinderea tratamentelor cu produse medicamentoase româneşti de mare eficacitate şi recunoscute mondial (Gerovital, Aslavital, Boicil, Ulcosilvanil, Covalitin, Elcohep ş.a.).

Turismul cultural valorifică, prin circuite pe trasee turistice pitoreşti, vestigii dacice, romane, elene, monumente istorice, de artă sau arhitectonice bizantine, medievale sau moderne din istoria României, opere de artă, etnografie şi folclor etc. Sunt valorificate, în acest sens, Bucovina (Voroneț, Moldovița, Sucevița, Humor, Arbore), cu biserici pictate la exterior. Maramureşul, cu biserici de lemn, monumentele stilului brâncovenesc din Muntenia, cetățile țărăneşti din Transilvania.

Pe viitor, se au în vedere introducerea unor noi biserici şi mănăstiri în circuitul turistic, restaurarea unor monumente valoroase, organizarea circuitelor de vizitare.

În România **turismul de congrese** (reuniuni) a cunoscut o anumită expansiune în anii ’70, când şi numărul reuniunilor internaționale a înregistrat o creştere. După 1980, această formă de turism şi-a redus mult proporțiile, sub toate aspectele: număr de acțiuni, participanți, încasări (în lei şi în valută). Printre cauzele care au contribuit la o asemenea situație se înscrie şi întreruperea (prin neplata cotizațiilor) a relațiilor cu organizațiile ştiințifice internaționale.

O serie de premise favorizează dezvoltarea turismului de congrese în România în anii care urmează şi acestea sunt: prestigiul şcolii româneşti, dobândit în timp, la foarte multe discipline (medicină, matematică, geologie-geografie, agrobiologie, speologie ş.a.), existența de personalități româneşti marcante, cu renume pe plan mondial ş.a.

Una din condițiile principale ce se cer a fi întrunite pentru dezvoltarea turismului de congrese în țara noastră este crearea a cel puțin un Centru de Congrese (de preferință în Capitală).

După o perioadă de relativ avânt, care a durat până la mijlocul anilor ’70, în România **turismul de afaceri** a cunoscut un declin, datorat în principal promovării vechiului regim a unor accentuate tendințe autarhice. Însăşi participările firmelor şi oamenilor de afaceri la Târgul Internațional de la Bucureşti s-au diminuat substanțial.

Schimbările profunde care au loc, în prezent, în economia românească, între care trecerea la economia de piață ocupă locul principal, şi nevoile de retehnologizare a majorității întreprinderilor vor determina creşterea în proporții însemnate, a relațiilor economice şi financiare ale României cu alte țări şi cu organisme de specialitate internaționale. Ca urmare, va spori mult numărul oamenilor de afaceri şi al specialiştilor străini care vor veni în țara noastră pentru negocieri, tratative, încheierea de contracte etc.

Alte forme de turism, cu perspective de dezvoltare:

- vânătoarea şi pescuitul sportiv, pe baza unui valoros potențial cinegetic şi piscicol;
- turismul ştiințific (în Delta Dunării, de exemplu);
- echitația, în cadrul centrelor de echitație Mangalia, Rădăuți, Lucina, Sâmbăta ş.a.;
- speoturismul, prin amenajarea numeroaselor peşteri spectaculoase ale României.

Un rol deosebit în amplificarea turismului românesc la nivel național, zonal şi local va reveni cercetării ştiințifice de specialitate care, prin soluții şi variante de soluții, va contura jaloanele dezvoltării turistice de perspectivă.

INDEX DE AUTORI

ABABI Mariana, 347, 348, 351, 353 ***(V)***
ALDEA Dorin, 297 ***(V)***
ANDREESCU Eugen, 83 ***(V)***
ANTON Ion, 83 ***(V)***
AVRAM Mihaela, 77 ***(V)***
BAL Ana, 43 ***(V)***
BALȚATU Laurențiu, 367, 380 ***(V)***
BĂRBULESCU Angela, 26 ***(V)***
BONCIU Florin, 85, 108 ***(V)***
BOTEL Cezar, 5 ***(V)***
BRATU Ioan, 43 ***(V)***
BUXAR Valentina, 793 ***(V)***
CĂLIN Doina, 515 ***(V)***
CĂMĂŞOIU Camelia, 3, 26, 49, 766 ***(V)***
CIOBANU Anca, 259 ***(V)***
CIOBANU Corneliu, 367, 390, 402 ***(V)***
CIUMARA Mircea, 11 ***(V)***
CODIN Mihaela, 515 ***(V)***
CONSTANTIN Romeo, 749 ***(V)***
CRAIU Evdochia, 215 ***(V)***
CREȚOIU Reghina, 297 ***(V)***
CZOBOR Mihaela, 515, 518 ***(V)***
DAMSA Carmen, 123 ***(V)***
DĂDULANU VASILESCU Iolanda, 653 ***(V)***
DĂIANU Daniel, 297, 568 ***(V)***
DĂNESCU Elena-Rodica, 449 ***(V)***
DOCHIN Anca-Daniela, 15 ***(V)***
DUMITRESCU Georgeta, 13 ***(V)***
EMANOIL Rodica, 515 ***(V)***
ENACHE Ion, 481, 495, 504, 506 ***(V)***
FLORIAN Nicolae, 4 ***(V)***
GÂDINCEANU Romanița, 613, 640, 642 ***(V)***
GALETEANU Teodor, 481, 495 ***(V)***
GEORGESCU George, 22 ***(V)***
GHEOGHE Viorel, 515 ***(V)***
GHIZARE Emil, 123 ***(V)***
GUGONEA Sorin, 83 ***(V)***
HEKKING Francis, 749, 757 ***(V)***
HENTZE Joachim, 697, 734 ***(V)***
IANCU Aurel, 123 ***(V)***
ILIE CONSTANTINESCU Mihaela, 749 ***(V)***
IOAN-FRANC Valeriu, 512, 577, 606, 607, 613, 640, 642, 749, 778, 790 ***(V)***
ION Alexandrina, 481, 495, 504 ***(V)***
ION Mihai, 43 ***(V)***
IONAŞCU Viorica, 30 ***(V)***
ISAR Nicoleta, 38, 240 ***(V)***
ISTRATE Ioan, 577 ***(V)***
ISTRATE Loan, 827 ***(V)***
IVAN Marilena 43 ***(V)***
KIVU Mircea, 33 ***(V)***
MACKSCHEIDT Klaus, 697, 699, 713 ***(V)***
MARGUŞ Daniel, 653 ***(V)***
MATEI Gheorghe, 481, 495, 508 ***(V)***
MĂRGINEAN Ioan, 515 ***(V)***
MĂRGULESCU Serghei, 215 ***(V)***
MEDER Maria, 515 ***(V)***
MIHĂILESCU Alexandru, 297 ***(V)***
MIRON M., 83, 105 ***(V)***
MIRON Mihaela, 577, 594, 653, 684 ***(V)***
MOLNAR Maria, 43 ***(V)***
MUNTEANU Gabriel, 215 ***(V)***
NEGRESCU Dragoş, 653 ***(V)***
NEGUȚ Otilia, 43 ***(V)***
NISULESCU Ileana, 24 ***(V)***
OLARU Ovidiu-Liviu, 481, 495, 496 ***(V)***
OLTEANU Florina, 793 ***(V)***
ORASCU Alexandru, 259 ***(V)***
PAPATULICĂ Mariana, 367, 369, 374 ***(V)***
PĂUNESCU Cornelia, 483, 490 ***(V)***
PENEA Z., 83, 105 ***(V)***
PETRESCU Marian, 43 ***(V)***

PLOP Liviu, 31 ***(V)***
POENARU Marius, 43 ***(V)***
POP Napoleon, 83 ***(V)***
POPA Alexandrina, 123 ***(V)***
POPESCU Emilian, 515 ***(V)***
PRISECARU Petre, 367, 416 ***(V)***
PUIANU Emilia, 259 ***(V)***
RĂDULESCU Astridel, 28, 326 ***(V)***
RĂDULESCU Aurelian, 481, 495, 499, 500 ***(V)***
SANDI Ana Maria, 749 ***(V)***
SIRC Lyubo, 751 ***(V)***
SMIGELSCHI Ilinca, 793 ***(V)***
STĂNCESCU Ana Maria, 123 ***(V)***
STĂNCESCU Mariana, 298 ***(V)***
STOIAN Ioan Mihail, 123 ***(V)***
STOICESCU Octavian, 481, 495, 499, 500, 501 ***(V)***
STROE Elena-Antineea, 15 ***(V)***
ŞTEFAN Nicolae, 613 ***(V)***
TATAR-MOISESCU Elena, 367, 402, 409 ***(V)***
TOMA Silviu, 259 ***(V)***
VIŞINESCU Vladimir, 43 ***(V)***
ZAMAN Gheorghe, 28, 766 ***(V)***
ZAMFIR Cătălin, 10 ***(V)***
ZARAFESCU Carmen, 560 ***(V)***