

# MANUAL DE ECONOMIE

**Prof. Univ. dr. Mircea Coșea**

## INTRODUCERE

*Economia este știința deciziilor ce au ca scop îmbunătățirea condițiilor de viață.*

Studiul acestei științe pare a fi atât de logic și de necesar încât am putea trage concluzia că toți trebuie să învățăm economie.

Pentru un economist, mai ales atunci când este și profesor, nimic nu ar putea fi mai plăcut și mai încurajator decât o astfel de concluzie. Ce bucurie ar putea fi mai mare pentru un profesor de economie decât să predea materia sa preferată cât mai mult și la câți mai mulți!

Problema nu este însă aceasta sau, mai bine zis, *nu mai este aceasta.*

Problema pe care o are azi un profesor de economie este aceea a selecției pe care trebuie să o facă în predarea economiei. A devenit important să se stabilească *ce cunoștințe economice sunt necesare, ce este oportun și obligatoriu de predat, ce trebuie subliniat și ce trebuie doar amintit, ce poate fi prezentat ca regulă și ce poate fi prezentat doar ca ipoteză*

În prezent, suntem martorii unor mari schimbări în metoda predării științei economice. Dacă până la nivelul anilor '80 un manual de economie avea o valabilitate incontestabilă de 20-25 de ani, acum, la maximum zece ani manualele au nevoie de actualizări sau chiar de importante revizuri. Fenomene noi, cum ar fi: globalizarea piețelor, efectele noilor tehnologii informatice și de comunicare, regionalizarea economică, trecerea de la modelul de producție fordist la cel postfordist, tranziția de la economia centralizată la economia de piață,

etc. nu mai pot fi înțelese și explicate doar pe baza unor principii și categorii economice moștenite de la știința economică predată cu ani în urmă. Mai mult decât atât, dacă înainte predarea economiei avea ca scop fie informarea nespecialiștilor asupra principiilor generale economice, fie calificarea unor profesioniști ai economiei, azi, predarea economiei a devenit o componentă a formării culturii civice.

*Cultura economică a devenit absolut necesară cetățeanului de rând, este baza comportamentului său economic, fără de care nu se poate realiza ca individ într-o societate în care accesul la resurse este din ce în ce mai dificil.*

Iată de ce, inovarea predării economiei este atât de necesară.

*Scopul profesorului este acum nu numai acela al transmiterii unor cunoștințe, ci și acela al transmiterii unui anumit mod de gândire. Este mult mai puțin important, azi, ca cel care studiază economia să memoreze definiții și formule decât să învețe să gândească și să evalueze singur multitudinea de fenomene și procese economice care îl înconjoară în fiecare zi.*

Profesorul trebuie să fie conștient de faptul că, în condițiile mutațiilor extrem de rapide care se petrec în lumea contemporană, dogmatismul și închistarea predării economiei în scheme rigide *mai mult dezarmează decât înarmează studentul în fața realității*. Tocmai de aceea, profesorul trebuie să facă apel la interesul și motivația celui care studiază economia și care, nu este student decât în mod temporar. El este însă permanent, pe tot parcursul vieții sale, *subiectul și obiectul economiei reale*.

Interesul pentru studiul economiei trebuie să apară din capacitatea profesorului de a forma comportamentul economic prin care, studentul să reușească, mai întâi să înțeleagă, apoi să controleze efectele pe care le au asupra sa atât acțiunile altora cât și propriile sale acțiuni, să înțeleagă și să respecte relația dintre destinul social și cel personal.

Metoda modernă de predare a economiei se bazează pe conștientizarea studentului asupra faptului că economia este o știință a deciziilor sociale a cărei rațiune de existență nu poate fi decât una singură: *contribuția la găsirea de soluții problemelor omului în lumea contemporană, adică propriilor lui probleme*.

Din acest punct de vedere, profesorul trebuie să insiste asupra rolului și importanței responsabilizării individului în acțiunile pe care le desfășoară, accentuând faptul că orice decizie individuală, oricât de neînsemnată ar părea ea, este factor de influență nu numai a propriului destin dar și a destinului colectivității în care se află.

Cel care studiază economia va înțelege astfel că realitatea în care trăiește nu este și nu poate fi determinată doar de așa numiții “policy-makers”, adică de politicieni și guvernanți. Realitatea economică este expresia cumulată a unei multitudini de decizii și acțiuni individuale, guvernanții sau politicienii încercând – cu mai mult sau mai puțin succes – să orienteze într-o anumită direcție aceste acțiuni individuale.

Studentul va deveni conștient de importanța rolului său de “actor” în imensul spectacol al economiei, dar va înțelege și că acest rol nu poate fi jucat individual, ci doar în context social.

\* \* \*

Realizarea acestor obiective este, însă, condiționată de existența unei noi concepții privind particularizarea predării la specificul meseriei sau specializării pentru care se pregătesc studenții. Necesitatea încadrării coerente a fiecărei discipline în specificul corpusului general de cunoștințe al unor specializări este cu atât mai imperioasă cu cât, progresele rapide ale științei au determinat deteriorarea raportului dintre volumul de informație și bugetul de timp. Este evident că, volumul de informație și de cunoștințe pe care învățământul universitar îl transmite studentului este din ce în ce mai bogat dar bugetul de timp de care dispune acesta, pentru pregătirea sa, este constant, câteodată chiar în scădere. Avalanșa de informații și cunoștințe, neselectate pe anumite criterii de importanță și prioritate “sufoca” studentul datorită incapacității fizice de a-și distribui timpul disponibil proporțional cu cerințele în continuă creștere.

Ideea conform căreia învățământul universitar ar fi “un form de cultură generală” în care studenții trebuie să fie pregătiți “în general” pentru viață nu mai este acceptată în sistemele moderne de învățământ ale lumii civilizate și dezvoltate.

*Scopul învățământului universitar modern este calificarea și profesionalizarea pentru un tip de activitate bine determinat și pentru o meserie bine definită, înarmarea studentului cu un grad înalt de competitivitate ca unică și esențială condiție de reușită pe o piață a muncii din ce în ce mai pretențioasă.*

Studentii români vor fi, cu siguranță, cetățeni europeni și vor trebui să dovedească puterea lor de competiție pe o piață comunitară a muncii. Încă din 1994, în “Cartea Albă” a Comisiei Europene se arată că una dintre “provocările secolului XXI pentru țările membre ale Uniunii Europene este necesitatea ca învățământul universitar să fie supus unui proces de raționalizare în sensul reducerii ponderii pregătirii cu caracter general în favoarea creșterii ponderii pregătirii specifice, în concordanță cu nevoile pieței” (Commission Européenne- “ Croissance, Competitivite, Emploi” Livre blanc. CECA-CE-CEEA Bruxelles 1994. Pag.138)

Trebuie să acționăm și noi în aceeași direcție, în dorința de a mări puterea de competiție a tinerilor români într-o Europă a pragmatismului și eficienței.

În acest efort general pe care România îl depune pentru integrarea europeană, datoria învățământului universitar este aceea de a asigura compatibilitatea pregătirii studenților noștri cu cea a colegilor lor europeni.

În acest context, reevaluarea rolului fiecărei discipline în ansamblul disciplinelor de specialitate și adaptarea predării fiecărei discipline la necesitățile concrete ale activității viitoare a absolventului sunt *priorități* pe care prezentul manual le-a tratat ca pe principii esențiale de concepere și redactare.

\* \* \*

Manualul este adaptat predării Economiei și Politicilor Economice studenților de la facultățile neeconomice care dispun în planul de învățământ de un buget afectat acestei discipline inferior celor de la facultățile cu specific economic.

**P A R T E A I**

**ECONOMIA: BAZA TEORETICĂ  
ȘI PRINCIPII FUNDAMENTALE**

## **Capitolul 1**

### **OBIECTUL DE STUDIU AL ECONOMIEI**

Încercarea de a defini obiectul de studiu al unei științe are tendința de a se baza pe întocmirea inventarului problemelor ce le abordează. Astfel, în cazul economiei, posibilul inventar de probleme ar cuprinde: producția, schimbul, consumul, moneda, șomajul, inflația, creșterea economică etc. Economisții au început să definească obiectul activității lor prin domenii concrete de analiză. Părintele științei economice moderne, Adam Smith, definea obiectul acestei științe la 1776 în primul tratat de economie ca fiind *a acțiunea de creare a bogăției la nivel individual sau național*.

Secolul al XIX-lea, influențat de specificul unor mari mișcări sociale, aduce definirea marxistă a obiectului: *evoluția raportului istoric dintre forțele și relațiile de producție în condițiile societății împărțite în clase cu interese economice antagonice* și definirea de sorginte liberală, conform căreia obiectul de studiu îl reprezintă: *coordonarea inițiativei particulare, în exclusivitate, de către legile pieței*.

În a doua jumătate a secolului XX, obiectul de studiu al științei economice s-a extins considerabil. Este unanim acceptat faptul că nu se mai poate defini obiectul doar printr-un inventar de subiecte concrete deoarece s-a acreditat ideea că *nu există fenomene sau procese exclusiv economice, că nu se poate extrage din realitate doar partea economică a fenomenului făcând abstracție de partea psihologică, socială, politică, culturală sau tradițională a acestuia*. S-a ajuns la concluzia, de exemplu, că inflația nu poate fi corect înțeleasă doar prin regulile de funcționare a mecanismelor economice. Ea trebuie abordată și din punct de vedere psihologic, politic și social.

Așa se face că, profesorul american Paul A. Samuelson, laureat al Premiului Nobel pentru economie, în ediția a XV-a a celebrei sale lucrări "Economics", enumera opt noi definiții ale economiei, întâlnite

în lucrări de referință ale ultimilor douăzeci de ani. Astfel, se susține că știința economică:

- studiază modul de formare a prețului muncii, capitalului și pământului, precum și modul în care prețurile respective sunt utilizate în procesul de alocare a resurselor;
- studiază comportamentul piețelor financiare și analizează modul de alocare a resurselor materiale în economie;
- studiază consecințele reglementărilor guvernamentale asupra pieței; examinează distribuția veniturilor și sugerează modalități de ajutorare a persoanelor defavorizate;
- studiază fluctuația volumului producției și a ratei șomajului, care determină apariția ciclurilor economice; contribuie la elaborarea politicii statului de stimulare a creșterii economice;
- analizează evoluția schimburilor comerciale internaționale;
- studiază procesul creșterii economice a țărilor în curs de dezvoltare și propune modalități de valorificare eficientă a resurselor acestora.

Samuleson ajunge la concluzia că, în pofida diversității de abordare, toate definițiile au un element comun:

*Economia studiază modul în care societatea folosește resursele limitate de care dispune pentru a produce bunuri ce le distribuie membrilor săi în scopul satisfacerii nevoilor pe care le au.*

Un alt economist celebru, de data aceasta reprezentant al francofoniei, Jacques Genereux ajunge la concluzia că cea mai adaptată definiție a științei economice moderne ar fi:

*Economia studiază modul în care indivizii sau societatea utilizează resursele rare de care dispun, la un moment dat, în vederea unei cât mai bune satisfaceri a nevoilor existente în acel moment.*

Ambele definiții, de altfel extrem de asemănătoare, exprimă ideile centrale ale obiectului științei economice. Prima idee este **raritatea resurselor**, iar cea de-a doua, ca o consecință a primei, **necesitatea folosirii cât mai eficiente** a acestor resurse rare.

O logică mai simplă și mai corectă de atât nici nu ar putea exista. Este logică că, în condițiile existenței unor resurse rare, singura posibilitate de acoperire a nevoilor pe care le are individul este

folosirea cât mai eficientă a acestor resurse. Alta ar fi situația dacă resursele ar fi nelimitate sau chiar abundente și dacă nevoile ar fi constante sau măcar posibil de limitat la o anumită măsură. Din păcate, situația este tocmai inversă. A fost și va fi întotdeauna inversă, adică, **resursele sunt din ce în ce mai puține, iar nevoile din ce în ce mai mari.**

Resursele sunt limitate fiindcă însăși mediul natural este limitat. Este limitat de mărimea planetei, de raportul dintre apă și uscat, de formele de relief, de accesibilitatea diferită în funcție de climă, de cataclismele naturale etc. Resursele sunt limitate nu numai pentru că n-ar exista, ci și datorită unor restricții de accesibilitate, cum ar fi: proprietate în care se află, barierele administrative și teritoriale sau gradul insuficient de dezvoltare a tehnologiilor apte de a le descoperi și exploata. O foarte severă limitare a resurselor apare, paradoxal, tocmai prin efortul pe care omul îl face de a folosi cât mai eficient și înțelept resursele de care dispune. Cu cât tehnica și tehnologia evoluează, cu cât omul reușește să exploateze mai profund resursele naturale și să creeze noi resurse pe cale artificială, cu atât mediul natural se degradează prin așa numitele efecte secundare sau perverse. Poluarea, infestarea surselor de apă, distrugerea stratului de ozon și multe alte efecte de acest gen determină, direct sau indirect, imediat sau ulterior, limitarea accesului la resurse.

Nevoile, însă, par a fi nelimitate sau, în orice caz, în contiună creștere. Principala explicație rezidă în fenomenul creșterii demografice. Terra găzduiește o populație din ce în ce mai mare, cu o repartiție geografică disproporționată pe zone și continente, cu o structură pe sexe și vârste de o varietate imposibil de previzionat.

Creșterea nevoilor primare (hrană, îmbrăcăminte, locuințe, facilități și infrastructură) nu reprezintă, însă, decât un element al tendinței de creștere generală a nevoilor. La creșterea lor contribuie și alți factori care sunt expresie a evoluției pe ansamblu a societății omenești. Astfel, cresc nevoile de informare și educare, de comunicare, de dezvoltare a comunității și a societății civile, de odihnă, refacere și tratament, de petrecere a timpului liber, de culturalizare și creație, de consolidare a mediului și relațiilor de familie, de reciclare și formație permanentă a forței de muncă, de participarea la viața socială și politică etc.



Raportul dintre resursele limitate și nevoile nelimitate nu trebuie înțeles exclusiv într-o manieră absolută, ci relativă, în sensul că structura, cantitatea și calitatea nevoilor evoluează mai mult și mai rapid decât cele ale resurselor.

În România mai dăinuie încă mitul unei țări bogate în resurse. Ne-am obișnuit să vorbim despre “mozaicul de resurse” pe care îl avem, despre faptul că rezerva noastră de sare ar putea satisface nevoile întregului glob pe câteva sute de ani, că avem petrol, gaz, uraniu, aur etc, etc. Vorbim despre pământul bun pe care îl avem și despre marele potențial agricol. Mai mult decât atât, vorbim cu mândrie și despre resursele noastre umane, despre o forță de muncă numeroasă și bine pregătită profesional.

Ar trebui să ne gândim mai bine înainte de a vorbi.

Dacă ne-am gândi mai bine, ne-am da seama că resursele noastre naturale sunt extrem de limitate chiar dacă se află în cantități satisfăcătoare. Sunt limitate, dacă nu chiar rare, deoarece nevoile noastre au crescut și s-au diversificat infinit mai mult decât ne-ar permite propriile resurse. Industria românească produce o mulțime de bunuri dar și consumă multe resurse. Practic, atât materiile prime minerale cât și sursele primare de energie autohtonă sunt fie insuficiente cantitativ față de consum, fie de o calitate inferioară cerințelor tehnologice. Iată de ce, o țară ca România, care are, în mod absolut, cantități importante de resurse este obligată să importe cantități tot atât de importante și de materii prime și de energie. Sarea este multă, dar, tot trebuie să importăm deoarece nevoile de consum s-au orientat și spre alte calități sau sortimente pe care nu le avem. Sarea marină, spre exemplu. Pământul arabil este bun și destul, dar produsele agricole sunt limitate datorită slabei productivități, ceea ce face ca și resursa agrară să fie, din punct de vedere economic, în stare de raritate, nefiind capabilă să acopere nevoile. Resursele umane par a fi îndeplătoare dar, o simplă privire pe statistici arată că de mai mult de zece ani înregistrăm paradoxul creșterii concomitente a numărului de șomeri și a numărului de noi locuri de muncă. Normal ar fi ca, odată cu apariția de noi locuri de muncă să se diminueze șomajul. Nu se întâmplă așa deoarece pregătirea profesională și vârsta celor aflați în șomaj nu corespunde cu cerințele noilor locuri de muncă. Aceaste

situații ne conduc la următoarele concluzii privind raportul dintre resurse și nevoi:

a) **Liberalizarea comerțului și accentuarea procesului de internaționalizare a schimburilor extinde noțiunea de “resurse rare sau limitate”**. Raritatea acestora nu mai poate fi privită doar în limita granițelor naționale. Posibilitatea de a importa resurse nu atenuază însă riscul rarității. Chiar dacă ele există în abundență din import, starea de raritate poate să se mențină în măsura în care țara respectivă nu dispune de mijloacele de plată a importului sau importul ridică în asemenea măsură costul resursei încât consumul său este prohibit.

b) **O resursă abundentă cantitativ și calitativ poate deveni rară față de necesități atunci când nu există capacitatea valorificării ei economice**. Valorificarea economică presupune **eficiență**, adică eliminarea risipei și optimizarea consumurilor.

Se consideră că o economie funcționează eficient atunci când produce mai mult sau mai bine dintr-un anumit bun fără a produce mai puțin sau mai prost dintr-un alt bun. Raritatea produselor agricole românești față de nevoile de consum nu se explică, astfel, prin cantitatea sau calitatea pământului ci prin lipsa de eficiență în utilizarea sa.

c) **Nu este corect ca o resursă să fie evaluată în termeni globali ci pe categorii și elemente de structură**. Global, o resursă poate fi satisfăcătoare; pe structuri poate fi rară sau limitată. Degeaba avem un număr de șomeri mai mare decât numărul noilor locuri de muncă dacă nu putem ocupa aceste locuri. Pentru a realiza echilibrul pe piața forței muncă ar trebui ca **structura** profesională, pe vârste și pe sexe a numărului de șomeri să corespundă cu **structura** profesională, pe vârste și pe sexe a noilor locuri de muncă.

d) **Evaluarea raportului dintre raritatea unei resurse și dinamica unei necesități** nu poate fi făcută în termeni generali și atemporali ci doar la un orizont de timp bine determinat (prin metode previzionale).

Iată de ce, programarea (o putem numi și planificare) economică este indispensabilă în elaborarea strategiilor de dezvoltare prin care se încearcă să se determine, pentru o anumită perioadă,

viteza și tendința de evoluție a necesităților în paralel cu viteza și tendința de evoluție (sau involuție) a potențialului de resurse disponibile sau posibil de atras.

După cum se poate vedea, resursele sunt cele care constituie “cuiul lui Pepelea”. În jurul lor se învâрте întreg mecanismul vieții. Dacă resursele ar fi nelimitate iar accesul la ele nu ar necesita nici un efort atunci, viața ar fi o continuă vacanță, nimeni nu ar munci, nimeni nu ar mai fi preocupat de “ziua de mâine”. Oricine și-ar satisface orice nevoie preluând, fără nici o problemă, bunurile (resursele) pe care și le-ar dori. Nu ar exista diferența între oameni și decalaje între țări, societatea fiind o materializare terestră a paradisiului ceresc. Într-o astfel de situație utopică nu ar fi nevoie de economie și nici de economiști.

Realitatea impune însă o permanentă preocupare pentru a găsi cea mai bună modalitate de alocare a unor resurse limitate în așa fel încât să fie acoperite cât mai multe nevoi. Această preocupare înseamnă *economie*.

***Știința economică se străduiește să determine gradul de raritate a resurselor și să găsească cea mai eficientă modalitate de folosire a acestora atât la nivelul individului cât și al societății.***

Strădania de a căuta și aplica noi și noi modalități de a îmbunătăți raportul dintre resurse limitate și nevoi în continuă creștere explică însăși *motivația* activității umane și se consideră că actul de conștientizare a acestei motivații constituie cea mai importantă calitate a speciei umane, elementul central care deosebește omul de animal.

***Individul sau colectivitățile de indivizi, oriunde și oricând s-ar afla, în orice formă de organizare sau conducere, în orice situație geo-naturală, socială sau politică, au ca scop determinant al acțiunii lor satisfacerea nevoile diverse și multiple pe care le implică viața lor materială, socială și spirituală, într-un mediu în care această satisfacere nu se realizează de la sine, datorită insuficienței resurselor.***

Comportamentul uman are astfel o predominantă economică deoarece, înainte de toate, comportamentul nostru este o expresie a eforturilor pe care le depunem pe tot parcursul vieții de a căuta și utiliza mijloace de satisfacere cât mai bună a diverselor nevoi pe care

le avem în funcție de vârstă, sex, educație, cultură, statut social sau situații conjuncturale plăcute sau neplăcute în care ne-am putea afla.

Iată că, la fel ca burghezul gentilom al lui Moliere, care făcea proză fără să știe, și noi, fiecare dintre noi, facem economie fără să știm, pe parcursul vieții noastre.

Acționăm economic pentru că ne organizăm viața în așa fel încât prin munca și pregătirea noastră să obținem, *cooperând cu ceilalți sau fiind în concurență cu ceilalți*, resurse, adică venituri, cât mai mari și cât mai constante, cu ajutorul cărora să ne putem satisface cât mai bine nevoile.

Acționăm economic și atunci când ne numărăm dimineța banii din portofel și, în funcție de cât avem, decidem ce să cumpărăm în acea zi. Decidem dacă la mărimea sumei din portofel putem cumpăra și pâine, și lapte, și prăjituri și să mergem la cinematograful, sau dacă suma este insuficientă, decidem cât și pe ce trebuie să cheltuim mai întâi. Selectăm astfel importanța nevoilor în funcție de suma pe care o avem și vom vedea dacă putem să avem și pâine și cinematograful sau numai pâine sau numai cinematograful.

Esența comportamentului nostru este deci economică pentru că ne conduce la o *selecție a nevoilor și la o ierarhizare a lor pe priorități în limitele resurselor de care dispunem în acel moment*. Comportamentul nostru economic este însă și mai complex deoarece ierarhizând nevoile facem și o *proiecție a lor în timp*, planificând pe o perioadă ulterioară acoperirea unor nevoi mai puțin urgente în funcție de o prognoză a veniturilor pe care *ne vom strădui* să le obținem și în viitor, dacă nu sporite, măcar la nivelul actual.

#### **Costul de oportunitate**

Majoritatea economiștilor consideră că noțiunea de “cost de oportunitate” explică cel mai bine restricția pe care raritatea resurselor o impune satisfacerii nevoilor noastre.

Costul de oportunitate al unei acțiuni este valoarea unei acțiuni alternative la care se renunță.

Costul de oportunitate poate apărea numai într-o lume în care resursele disponibile sunt limitate, astfel încât nu este posibilă satisfacerea tuturor dorințelor. Dacă resursele ar fi nelimitate, nici o acțiune nu s-ar realiza pe seama alteia, pentru că ar putea fi efectuate toate, iar costul de oportunitate al fiecăreia, adică valoarea celei la care se renunță, ar fi zero.

## Capitolul 2

### ECONOMIA – ȘTIINȚA A DECIZIILOR SOCIALE

Economia este o știință a deciziilor.

Așa după cum s-a văzut, obiectul economiei îl constituie alocarea eficientă a unor resurse dar însuși procesul alocării este, de fapt, consecința unor decizii. Dimensiunea economică a acțiunii umane rezidă tocmai în această capacitate de decizie, deoarece modul în care se alocă resursele depinde esențial de raportul în care individul se află față de societate. Economia nu este interesată de acțiunile și deciziile individuale decât în măsura în care ele au o relație cu ceilalți indivizi sau cu societatea pe ansamblul său. Metafora lui Robinson Crusoe este des utilizată pentru explicația dimensiunii economice a acțiunii umane. Atâta timp cât a fost singur pe insulă, Robinson nu s-a confruntat cu nici o problemă economică. Deși avea mari probleme în utilizarea resurselor existente pentru a supraviețui, toate aceste probleme nu erau decât tehnice, expresie a raporturilor sale cu natura. Relațiile tehnice s-au transformat în relații economice doar atunci când pe insulă a apărut cel de al doilea individ, pe care Robinson Crusoe l-a numit Vineri. Din acest moment s-a creat un cadru social, eforturile lui Robinson de a supraviețui prin utilizarea resurselor existente pe insulă fiind desfășurate în contextul raporturilor dintre doi indivizi Robinson și Vineri.

Economia nu poate fi astfel concepută decât în cadrul unor relații sociale, adică relațiile care – într-un anumit cadru istoric – se stabilesc prin interdependența individului față de individ sau grupului de indivizi (clase) față de alte grupuri de indivizi.

Economia studiază trei tipuri de relații sociale de interdependență între subiecții economici. Primul tip este acela al relațiilor **structurale** în cazul cărora agenții economici consideră că acțiunile lor sunt independente și neinfluențabile de acțiunile celorlalți. Ei privesc cadrul instituțional în care activează ca fiind invariabil și de neschimbat, obligația lor fiind aceea de a respecta cu strictețe regulile de funcționare a sistemului în care se află. Al doilea

tip este acela al relațiilor **strategice** în cazul cărora acțiunile fiecărui individ sunt condiționate și dependente de acțiunile celorlalți indivizi. Al treilea tip este acela al relațiilor **evolutive** în cazul cărora acțiunile indivizilor conduc la modificarea sau chiar schimbarea radicală a structurii instituționale în care ei activează.

Complexitatea relațiilor care apar între indivizi (în mod individual sau colectiv) ne arată cât de important este actul deciziei și cât influențează el eficiența și calitatea activității economice. Dacă, conform definiției clasice a științei, decizia se referă la modul de alocare cât mai eficient a unor resurse limitate, dezvoltarea societății pune în fața economistului și problema, mult mai complicată, alocării resurselor nu numai în funcție de disponibilitatea lor ci și în funcție de *efectele pe care această alocare ar putea să le aibă asupra relațiilor care se stabilesc între indivizi sau grupuri de indivizi aflați în societate la un moment dat.*

În astfel de cazuri, economistul ar trebui să-și amintească celebra parabolă filozofică a măgarului lui Buridan (Buridan - gânditor francez din sec XIV).

Buridan povestește cum un măgar a murit de foame pentru că avea prea multă mâncare. Stăpânul său îi pusese și în stânga și în dreapta sa câte o căpiță de fân, dar bietul măgar nu se putea hotărî dacă să mănânce din căpița din stânga sau din căpița din dreapta. Atâta s-a chinuit să ia o hotărâre încât, până la urmă, a murit de foame. Iată că incapacitatea de a decide a măgarului lui Buridan și sfârșitul său tragic prin inaniție nu s-a datorat lipsei de resurse ci lipsei de discernământ.

Concluzia, în plan economic, a acestei parabole filozofice, este aceea că rezolvarea problemelor economice nu se bazează doar pe **deciziile de alocare a unor resurselor limitate sau alternative ci și pe deciziile de adoptare a unor obiective alternative.**

Economistul trebuie să aibă, deci, capacitatea nu numai să împartă cât mai eficient resursele limitate de care dispune dar să și înțeleagă perfect obiectivul pe care îl urmărește prin modul cum împarte resursele. Trebuie să știe că urmărirea unui obiectiv, înseamnă, întotdeauna, minimalizarea sau chiar negarea altui sau altor obiective, ceea ce în plan social înseamnă favorizarea sau defavorizarea unor indivizi sau a unor grupuri de indivizi.

Dacă, spre exemplu, sarcina economistului este de a distribui cât mai eficient resursele limitate pe care le are bugetul național, obiectivul său trebuie să fie extrem de clar și să și-l asume cu toată responsabilitate. Dacă obiectivul său este dezvoltarea învățământului atunci el trebuie să-și asume răspunderea nu numai a alocării unei părți mai importante din resursele bugetare pentru învățământ dar și răspunderea alocării unor părți mai puțin importante altor domenii de activitate. El va trebui să fie conștient că încurajarea prin finanțare privilegiată a unui domeniu, are drept consecință descurcarea altui domeniu, care va primi o finanțare mai restrânsă, datorită faptului că resursele totale sunt limitate.

Iată de ce capacitatea de alegere a unui obiectiv este, uneori, mai importantă decât capacitate de alocare a resurselor pentru realizarea acelui obiectiv. În aceste condiții, economistul trebuie să încerce să rezolve așa numitele **dileme sociale** adică acele situații când ar putea apărea un conflict între interesele unor indivizi și grupuri de indivizi sau conflicte între interesele acestora și interesul general al societății.

Alegerea obiectivului nu este, deci, întâmplătoare.

### Capitolul 3

## ECONOMIA POZITIVĂ ȘI ECONOMIA NORMATIVĂ

Decizia de a opta pentru un obiectiv sau pentru altul este rezultatul multitudinii de opinii și convingeri existente la un moment dat în societate. Raporturile în care indivizii se află relevă existența unui extrem de complex amalgam de informații obiective și corecte, de raționamente personale, dar și de preferințe și opțiuni subiective, de percepțe morale sau de diferite ierarhizări valorice. Analiza corectă a situației și luarea deciziei de oportunitate nu poate însă lua în seamă multitudinea acestor poziții. Pentru o analiză și o decizie corectă se impune o distincție netă între real și ipotetic. Realul înseamnă **ceea ce este**, ipoteticul înseamnă **ceea ce ar trebui sau ar putea să fie**.

Realul înseamnă *economia pozitivă* care încearcă să explice lumea așa cum este, ipoteticul înseamnă *economia normativă* care încearcă să explice cum ar trebui să fie lumea.

Economia pozitivă încearcă, de exemplu, să analizeze modul în care exportul de armament contribuie la dinamica balanței comerciale, în timp ce, economia normativă va recomanda renunțarea la exportul de armament deoarece nu este moral și contravine eticii internaționale.

Numai economia pozitivă poate ajunge, însă, la o concluzie științifică deoarece nu ia în seamă nici un factor subiectiv și nu pleacă aprioric de la principii filozofice sau percepțe morale. Economia pozitivă se rezumă în a emite ipoteze pentru explicarea fenomenelor.

Dacă realitatea confirmă ipotezele, atunci ele pot fi teoretizate, dacă nu le confirmă, se va renunța la ele. Tocmai de aceea, economia pozitivă nu acceptă să claseze teoriile ca fiind corecte sau incorecte ci doar ipoteze care se verifică și ipoteze care nu se verifică.

Distincția între economia pozitivă și economia normativă este esențială în fundamentarea *politicii economice*. Supusă evoluției istorice și reflectând problemele economice și sociale ale fiecărei epoci, politica economică este expresia unei anumite doctrine și



încearcă prin obiective determinate să corecteze situațiile considerate contrare interesului general.

Politica economică este o expresie a “compromisului” între abordarea pozitivă și normativă, rezultatele sale verificând în ce măsură acest compromis a satisfăcut mai mult problemele reale sau cele filozofice ale economiei. Astfel, economia pozitivă poate explica, de exemplu, efectele probabile ale diferitelor politici economice de luptă împotriva șomajului sau a inflației dar nu poate spune dacă trebuie sau nu aplicate aceste politici sau care dintre cele două obiective: șomajul sau inflația, este prioritar la un moment dat.

Economia normativă poate însă să definească care ar fi obiectivele dorite și în ce relație de prioritate ar trebui să fie. Analiza normativă se bazează însă pe judecăți de valoare asupra cărora nu toți indivizii sau agenții economici sunt unanim de acord și care pot fi oricând infirmate de realitate.

Trebuie subliniat că, economia – ca disciplină științifică ce-și dorește să înțeleagă lumea reală și evoluția ei – nu poate fi decât pozitivă. Acest lucru nu trebuie să-i împiedice pe economiști să utilizeze gândirea normativă pentru a-și formula propria opinie asupra diverselor alternative pe care le poate cunoaște decizia de politică economică.

Esențial este însă ca opiniile personale să nu aibă pretenția unei analize științifice dacă nu se bazează pe verificarea de către practică a ipotezelor de lucru. Opinia publică este deseori dezorientată prin modul în care economiștii prezintă problemele cu care ea se confruntă. Aceasta deoarece se absolutizează fie latura pozitivă, fie cea normativă a științei economice.

Unii economiști au față de fenomenul economic pe care îl studiază o detașare neangajată, similară cu cea pe care astronomul o afișează în studiul eclipselor sau a constelațiilor.

Alții, din contră, tratează fenomenul economic mai mult cu temperament decât cu rigoare științifică devenind militanți activi și pasionali doar ai unor anumite criterii sau principii.

Ca întotdeauna, adevărul este undeva la mijloc.

Conștient de echilibrul pe care economistul trebuie să-l realizeze între latura pozitivă și cea normativă a meseriei sale, marele economist J.M.Keynes obișnuia să-și deschidă prelegerile în fața

studenților cu următoarea remarcă: „Economistul este ca dentistul. Așa cum dentistul nu poate scoate măseaua prin telefon, nici economistul nu poate elimina șomajul printr-un studiu publicat în «Times». Măseaua stricată se scoate numai cu cleștele iar șomajul se elimină numai prin acțiuni ferme și concrete”.

## **Capitolul 4**

### **METODA ȘTIINȚEI ECONOMICE**

#### **1. Considerații generale**

“Metoda unei științe depinde de natura acesteia”. Această frază celebră rostită de nu mai puțin celebrul economist André Marchal reprezintă concluzia unei lungi și furtunoase dezbateri teoretice care a caracterizat evoluția modernă a științelor economice.

Punctul de plecare al acestei dezbateri îl constituie raportul dintre metodă în general și metodă în special. Influențat în mare măsură de abordarea filozofică, acest raport a polarizat gândirea teoretică în două mari curente ce au căpătat – în timp - girul a două mari personalități științifice: Descartes și Claude Bernard.

Descartes - de formație matematician – înclină spre o metodă deductivă, apriorică, fiind de părere că “succesiunea elementelor simple care, într-o logică deductivă, duc la demonstrarea celor mai complicate construcții geometrice sunt capabile să explice orice alt domeniu al cunoașterii umane”. Este deci posibil, conform părerii lui Descartes, să se ajungă la o cunoaștere perfectă a realității numai prin urmărirea succesiunii fenomenelor, prin raționament deductiv.

Claude Bernard – medic biolog - este de părere că nu poate exista posibilitatea cunoașterii realității fără experiment care, la rândul său, comportă trei momente distincte:

- a) observarea fenomenului;
- b) formularea ideii sau teoriei ca efect al observației;
- c) deducția.

Pentru Claude Bernard, momentul esențial al cunoașterii este formularea ideii căreia îi atribuie rolul de creație în înțelegerea realității. Subliniind acest lucru, el spunea: ”Idea este sămânța, metoda este numai solul în care ea va rodi”.

Descartes și Claude Bernard au crezut în existența unei metode științifice universale, generale, bazată pe spiritul benefic și stimulator al “îndoielii” cercetătorului asupra rezultatelor sale, pe determinism și pe principiul general al raționalității. Deosebirea constă în faptul că

Descartes a crezut că metoda științifică universală este a matematicii, iar Bernard cea a biologiei. În esență, ei au încercat o generalizare la nivelul științei universale a unor metode particulare specifice unor științe strict delimitate.

Evoluția cercetării științifice și a științei în general a arătat că nu poate exista o metodă științifică universală. Chiar dacă cercetarea științifică are principiile ei generale, chiar dacă demersul științific este guvernat de reguli deontologice universale, totuși metoda trebuie adaptată și concepută particular, în funcție de specificul și natura fiecărei științe.

În ceea ce privește economia, dezbateră teoretică a abordat nu numai caracterul de metodă universală dar și specială. Astfel, pe parcursul istoriei sale, economia a suferit tratări diverse în legătură cu natura și specificul său. Din acest punct de vedere, se cere subliniat faptul că economia a cunoscut abordări de tip fizico-mecanicist și biologic-organicist, cât și de tip psiho-sociologic.

## **2. Abordarea economiei prin concepție fizico-mecanică și biologic-organicistă**

Această concepție privește fenomenul economic ca pe un fenomen fizic, încercând să sesizeze în economie legi și principii similare celor fizice, cu predilecție specifice domeniului mecanicii.

Omul – ca agent economic - este privit ca o mărime invariabilă în spațiu și timp, comportamentul său economic fiind conceput ca o valoare dată. Din acest motiv, omul este comparat cu particulele elementare (atom sau electron) supuse regulilor mecanicii cuantice.

Încercând să adapteze la economie teoriile unor mari matematicieni ca Heisenberg, Louis de Broghiel sau Von Neumann, concepția fizico-mecanicistă tratează omul ca pe o particulă elementară a mediului economic unde se bucură doar de o aparentă libertate (autonomie economică, inițiativă, spirit întreprinzător etc.) deoarece, în realitate, el ar fi supus integral unor legi – expresie a teoriei probabilităților. Astfel, omul – ca agent economic – nu este decât o **medie** rezultată din aplicarea legii numerelor mari la o colectivitate dată în timp și spațiu.

Adepții acestei concepții caută permanent analogii între mediul economic și cel fizic, introducând în economie concepte ca: echilibrul stabil și instabil, dinamic, static, fluiditate, vâscozitate, rezistență, nivel etc.

Această concepție apare cu claritate deja în gândirea economică clasică engleză din a doua jumătate a secolului XVIII, dar are elemente puternice în gândirea economistului suedez Wicksell care compară echilibrul monetar cu poziția și cuplul de forță al unei bile de oțel pe o suprafață plană sau la Wicksteed, care introduce conceptul de vâscozitate a factorilor de producție.

O dezvoltare importantă a acestei concepții o datorăm teoreticienilor echilibrului economic din școala matematică strălucit reprezentată de Leon Walras și Vilfredo Pareto.

În 1910 savantul român Spiru Haret scrie în lucrarea “Mecanica socială” că “fenomenele economice și sociale sunt guvernate de aceleași legi care determină echilibrul și mișcarea materială iar omul nu este decât similarul unui punct material aflat într-un câmp de forțe fizice”.

Una dintre cele mai interesante și constante încercări de a aplica legile fizicii la economie o reprezintă opera marelui economist francez Jacques Rueff. Într-una din lucrările sale de referință J. Rueff afirmă că legile economiei sunt perfect comparabile cu legile fizicii gazelor, indivizii (agenți economici n.n) având în economie rolul pe care îl au moleculele în teoria cinetică.

Pentru edificarea cititorului asupra modului de abordare fizică a economiei cităm următorul pasaj din lucrarea lui Rueff: „Des sciences physiques aux sciences morales”: „O forță aplicată unei mase produce o mișcare caracterizată prin accelerația sa. Aceasta, la o forță similară, este cu atât mai mare cu cât masa este mai mică. De asemenea, o cerere aplicată la o masă de bunuri determinată produce o schimbare caracterizată prin prețul care se stabilește. Pentru o cerere de aceeași mărime măsurată în unități monetare, prețul este cu atât mai mare cu cât masa de bunuri oferită este mai mică. Cantitatea de bunuri oferită este deci o rezistență ce depinde de mărimea prețului, așa după cum masa fizică este o rezistență ce depinde de mișcare. În ambele cazuri, inerția este proporțională cu cantitatea de materie la care influența motrice este aplicată”.

O concepție asemănătoare o dezvoltă și laureatul Premiului Nobel pentru economie, Maurice Allais, care își precizează încă din 1947 poziția, adresându-se astfel matematicienilor și fizicienilor: ”economia este direct comparabilă cu știința fizicii, ceea ce nu mă oprește să repet de câte ori va fi necesar că ea reprezintă un larg câmp de activitate pentru specialiștii științelor exacte”.

Distinsul nostru compatriot, profesorul american de origine română Nicholas Georgescu – Roegen introduce teoria entropiei în studiul economiei, proiectând dezbateră teoretică într-un context interdisciplinar mult mai elaborat decât cel al concepției fizico-mecaniciste propriu-zise.

Sensul abordării pe care a cunoscut-o economia este pozitiv în esența sa. Promotorii concepției fizico-mecaniciste și-au dorit rigoare și precizie, au intenționat transformarea economiei într-un instrument eficient de cunoaștere și interpretare a realității economice.

Încercând să elimine aleatorul și conjuncturalul, concepția respectivă a realizat, de fapt, formalizarea extremă, în formă matematică, a fenomenului economic, introducând expresia superioară a raționalității, logica pură. Fără îndoială că s-au obținut progrese importante mai ales pe linia modelării matematice sau econometrice, dar efectul direct al acestor progrese s-a resimțit mai mult pe spațiul microeconomic contribuind la fundamentarea aparatului metodologic al așa-numitelor “economii de ramură”.

Concepția biologic-organicistă încearcă să abordeze fenomenul economic prin prisma legilor vieții organice, acordându-i acestuia caracteristici proprii organizării și dezvoltării materiei biologice. Abordarea unei astfel de concepții apare încă din epoca fiziocrată prin elaborarea “Tabloului economic” care prezenta circulația bogăției în societate în baza descoperirilor făcute de Harvey asupra circulației sanguine în corpul uman.

Aceeași concepție o are și precursorul economiei politice moderne, francezul Jean Baptiste Say când imaginează celebra diviziune a activității economice în producție, circulație, distribuție și consum. Referindu-se la această diviziune, J.B. Say arăta „Părțile principale ale economiei sociale sunt acelea care corespund funcțiilor de creare, de distribuție și de consum a bunurilor așa după cum părțile

principale ale corpului uman sunt organele care se referă la nutriție, la creștere și la dezvoltare”.

Trebuie remarcat că, în comparație cu concepția fizico-mecanicistă, cea biologic-organicistă este mai nuanțată și mai puțin rigidă în căutarea unor similitudini ale economiei cu alte domenii ale științelor. Suplețea abordării biologic-organicistă a reușit o scoatere a omului din ecuațiile matematice în care fusese inclus de concepția mecanicistă dar, în majoritatea cazurilor, analogiile cu mediul biologic se opresc doar la forma de manifestare a fenomenului economic, fără a-i surprinde esența. În acest sens, următoarea remarcă a lui Francois Perroux este extrem de sugestivă: „Această concepție (organicistă n.n) numește **organicism** ceea ce de fapt este **organizație**”.

### **3. Abordarea economiei prin concepție psiho-sociologică**

Tendința de a aplica unei științe metoda altei științe este o trăsătură caracteristică pentru întreaga istorie a dezvoltării cercetării științifice. Faptul se explică, în general, prin două elemente:

a) impactul pe care progresul exploziv al unei științe îl are, la un moment dat, asupra altor științe (notăm influența profundă pe care a avut-o, de exemplu, momentul Newton, Einstein sau Bohr);

b) tendința de a utiliza metode deja „verificate” prin obținerea unor rezultate bune în alte diferite domenii ale științei.

În cazul economiei trebuie subliniat faptul că aplicarea unor metode specifice altor științe se datorează și ezitărilor survenite în determinarea naturii sale. Recunoașterea economiei ca fiind o știință social-umană a constituit un proces dezbătut și încă nefinalizat pe deplin.

Chiar dacă după 1960 caracterul de știință socială a economiei a fost aproape unanim recunoscut, este interesant de redat modul în care una dintre cele mai complete opere de metodă a secolului nostru (B.Nogaro. **La methode de l'economie politique**, Paris 1950) pledă în favoarea caracterului social al economiei.

„Deși la prima vedere fenomenele economice prezintă o oarecare analogie cu legile și principiile fizicii, totuși fizica studiază doar manifestările exterioare ale unei esențe pe care nu o explică.

Conform fizicii, economia studiază esența unor fenomene care nu sunt sesizabile la nivel individual, dar care constau tocmai în acțiunea individuală a oamenilor grupați în diferite structuri socio-economice. Mai mult decât atât, în științele exacte omul nu poate face nimic altceva decât să utilizeze legi pe care le-a descoperit în procesul cunoașterii, fără a putea influența aceste legi. În economie, pe măsura cunoașterii legilor, omul se străduiește să le modifice sau să le depășească.

Nici o teorie fizică nu modifică evoluția fenomenelor, în timp ce o teorie economică este capabilă să modifice comportamentul agenților. În economie este esențial faptul că o teorie falsă transformă realitatea, devenind – prin aceasta – adevărată, iar o teorie adevărată poate deveni falsă dacă realitatea se modifică. Omul este cel ce are capacitatea unei astfel de transformări conform înțelegerii și acțiunii sale.

Ceea ce deosebește economia de fizică sau biologie este raportul dintre subiect și obiect căci, în economie, omul este în același timp și subiect și obiect, observator și observat. Astfel, economia este o oglindă unde omul se vede în acțiune, imagine care îl stimulează să se autoperfecționeze”.

Evident, recunoașterea caracterului de știință socială a economiei a adus în prim plan problema omului și a comportamentului său în complexitatea raporturilor economice. Progresele mari pe care psihologia le-a făcut în prima jumătate a secolului XX au permis înțelegerea faptului că natura umană, departe de a fi amorfă și invariabilă, diferă în funcție de temperament, educație, sex, vârstă, naționalitate, apartenență la o zonă sau la o structură socială. S-a constatat că omul nu este nici o particulă într-o structură nucleară și nici o expresie rigidă a unor cicluri biologice, ci o entitate adaptabilă mediului, transformată și transformatoare prin raporturile de interese generate de un comportament flexibil și rațional.

O astfel de abordare a determinat schimbarea radicală a naturii economiei. Adepții tratării economiei ca o știință socială au înțeles că acesteia nu i poate cere nici preciziunea matematicii și nici cauzalitatea implacabilă a fizicii. Economia n-a mai fost tratată ca o



simplă extensie a logicii, ci ca o psihologie bazată pe principii sociologice.

Consecința cea mai importantă a acestei schimbări a fost aceea că analiza fenomenului economic nu a mai fost exclusiv cantitativă, orintându-se progresiv și spre aspectele calitative, subiective, psihologice. Se profilează astfel ideea “condiționării” fenomenului economic de către “mulțimea factorilor neeconomici cum ar fi cei juridici, comportamentul uman, teritoriul și zona geografică, politica internațională, cultura și educația”.

În continuarea acestei idei se dezvoltă tendința studiului interdisciplinar în economie, subliniindu-se legăturile ei profunde cu științe auxiliare ca antropologia, sociologia, dreptul, geografia, psihologia.

Științele auxiliare furnizează economiei date și informații din propriul lor domeniu de activitate pe care aceasta le interpretează ca pe „constante” în urmărirea „variabilelor” exprimate de fenomenul economic. Aceasta înseamnă că dacă economistul nu poate – datorită imensității informației – avea o competență multidisciplinară, totuși este absolut obligatoriu să se știe ceea ce este esențial în alte domenii pentru a putea înțelege relația cauză-efect la nivelul complexității vieții sociale. Într-un cuvânt, se poate spune că este foarte puțin probabil ca un om care nu este **decât economist** să fie un **bun economist**.

Chiar dacă, în zilele noastre, caracterul de știință socială al economiei este recunoscut într-o măsură covârșitoare, tratarea fizico-mecanicistă nu este total părăsită. Nu sunt izolate cazurile când, pe fundalul caracterului social-uman se proiectează tratări influențate de metodele fizicii sau matematicii.

Cel mai interesant caz este, în acest sens, modelarea economico-matematică ce s-a constituit într-o disciplină individualizată numită econometrie. Încercând să formalizeze în relațiile matematice relațiile dintre diferitele elemente ale fenomenului economic, econometricienii au construit modele al căror rol este atât cognitiv cât și operațional.

Introducerea acestor modele în programele de informatică – prin utilizarea tehnicii de calcul moderne – oferă posibilități reale de interpretare și prognozare a fenomenului economic. Prin intermediul

econometriei, o gamă largă de instrumente și teorii matematice au fost introduse în cercetarea economică aducând – în multe cazuri – clarificări sau o înțelegere mai elaborată a proceselor și fenomenelor economice.

Ceea ce caracterizează actualmente metoda de cercetare econometrică în economie este **inexistența unei stări conflictuale între diferitele maniere de tratare**. Economiștii contemporani par să fi înțeles că deși economia este o știință socială, cercetarea economică poate face apel și la metode specifice științelor exacte sau biologice, cu condiția relevării permanente a criteriul tipologic esențial al economiei.

Acest criteriu include conceptual economia în categoria științelor social umane, ceea ce **impune cercetătorilor obligația permanentă de a adapta sau a completa metodele preluate din alte științe cu rigorile metodei psiho-sociologice, singura capabilă să dezvăluie complexitatea comportamentului omului în postura sa de agent economic**.

Necesitatea „amprentei psiho-sociologice” asupra oricărei metode preluate din științele exacte sau biologice a fost subliniată, cu multă fermitate, chiar și de cei mai fervenți partizani ai acestor metode.

Astfel, a apărut din ce în ce mai des în metoda economică actuală principiul „ceteris paribus” prin care unele elemente ale analizei se consideră stabile, în timp ce altele variază. Principiul nu este propriu economiei ci logicii, fiind o variantă a principiului „interpretării evoluției fenomenului prin recunoașterea unui punct stabil de referință”.

În economie, principiul „ceteris paribus” a favorizat însă coexistența tratării prin metodele științelor exacte cu cea specifică științelor sociale. Astfel, în majoritatea cazurilor, se consideră puncte de referință sau constante acele elemente ce pot fi cuantificate matematic, luându-se ca variabile elementele care – prin ele însele sau prin influențele „neeconomice” pe care le suferă – nu pot fi direct cuantificate.

Următorul exemplu ar putea aduce o mai bună înțelegere: analiza dinamicii cererii la un anumit produs (de exemplu: paltonul), la o anumită dată, poate lua ca punct de referință (constantă) numărul

total al consumatorilor (mărime perfect cuantificabilă), iar ca variabile de influență, elemente mai greu de cuantificat cum ar fi: influența asupra cererii a distribuției pe vârstă și sex a consumatorilor, pe grade de cultură și educație, influența modei, anotimpului, mediului urban și rural etc.

Toate aceste influențe necesită intervenția metodelor psiho-sociologice, singurele apte de a descifra comportamentul cumpărătorului. Dacă putem determina prin matematică nivelul consumului mediu, creșterea sau scăderea consumului ca urmare a influenței modei se determină (ca o tendință aproximativă) doar prin metode psiho-sociologice.

Amândouă însă, metoda matematică și cea psiho-sociologică, dau economistului o imagine mult mai corectă asupra nivelului total, real al cererii. Artă îmbinării celor două moduri de tratare, găsirea punctului în care îmbinarea se realizează atât de eficient încât diferențele se estompează într-un sistem de gândire propriu economistului, sunt elemente ce trebuie să stea în atenția tuturor aceluia ce intenționează să contribuie la progresul cercetării științifice economice.

#### **4. Problema „conflictului tradițional”**

Problematica metodei științei economice nu se rezumă însă doar la aspectele prezentate mai sus, adică la modul cum metode specifice altor științe contribuie la cercetarea fenomenului economic. Unul dintre aspectele importante ale acestei problematice este și acela referitor la raportul dintre instrumentele principale ale metodei, și anume: deducția și inducția.

**Deducția** realizează operațiunea intelectuală de înțelegere a unor manifestări sau fenomene plecând de la principiul sau esența acestora.

**Inducția** realizează operațiunea intelectuală de înțelegere a esenței sau principiilor plecând de la observarea unor manifestări sau fenomene.

Preponderența deducției sau inducției în cercetarea fenomenului economiei a condus la separarea a două mari curente aflate în ceea ce numeam conflict tradițional de metode.

Primul curent – identificat în majoritatea cazurilor cu economia clasică – și-a bazat cercetarea pe metoda deducției și abstracției. Cel de-al doilea curent – identificat cu așa numita școală istorică – și-a bazat cercetarea pe metoda inductivă. Conflictul dintre aceste două curente a fost sensibil atenuat de încercarea lui K. Marx de a ajunge la o sinteză metodologică prin formularea metodei dialectice, dezvoltată ulterior în metoda materialismului dialectic.

Conflictul de metodă a determinat și o altă interpretare a economiei. Astfel, se vorbește despre **economia speculativă** și **economia realistă**.

Bazată preponderent pe deducție și abstracție, economia speculativă își fundamentează cercetarea pe identificarea unui număr de ipoteze considerate ca premise ale manifestării fenomenului. Pe aceste premise se construiește o gândire logică, utilizând principiile de raționalitate în așa fel încât coerența înlănțuirii elementelor de demonstrație să fie perfectă.

Economia speculativă uimește prin perfecțiunea construcției logice și conferă satisfacția intelectuală a unor deducții de o deosebită subtilitate. Ceea ce nu poate garanta economia speculativă este corectitudinea sau validitatea premiselor.

Analizând acest aspect, economistul și omul politic francez Henry de Noyelle spunea: „Ecuția reproducerii lărgite marxiste este un cristal de logică, pilotând gândirea pe culmile perfecțiunii intelectuale. Din păcate, aceste culmi sunt la înălțimea unui castel de cărți de joc, deoarece premisele sunt false sau atât de reduse încât ecuația își pierde operaționalitatea. Totul este un joc al minții, nimic mai mult”.

Economia realistă încearcă să construiască legături directe cu practica economică, propunându-și să devină fundamentul politicii economice.

Ambele orientări sunt criticabile. Prima pentru izolarea într-un „turn de fildeș” și abdicarea de la comandamentele activității practice, cea de-a doua pentru lipsa de interes față de aspectele conceptuale și teoretice ale vieții economice.

Știința este expresia tendințelor manifestării și dezvoltării vieții sub toate aspectele sale. Economia nu face abstracție de la acest deziderat. Indiferent de amploarea sau importanța dezbaterii

metodologiei, economia va trebui să asigure atât înțelegerea universului economic cât și orientarea activității omului în contextul acestui univers de interese și comportamente.

Indiferent de tipul metodei folosite, spunea P.A. Samuelson, economia trebuie să răspundă scopului său esențial ca știință socială: „să asigure omului luarea în posesie a realului prin rațiune”.

## Capitolul 5

### AGENȚI ECONOMICI ȘI OPERAȚIUNI ECONOMICE

Activitatea economică se caracterizează prin existența a două funcții esențiale: consumul și producția.

Analiza acestora nu se poate face însă în mod general ci prin individualizarea unor elemente cu caracteristici și comportamente distinte, care se constituie ca centre independente de decizie. Din acest punct de vedere, aceste centre independente de decizie pot fi tratate în calitate de *agenți economici* deoarece deciziile pe care le iau sunt bazate pe activități și atribute economice bine definite.

*Un agent economic este un centru independent de decizie economică. Agenții economici pot fi grupați în unități instituționale în cazul în care iau decizii și acționează în mod asemănător.*

Analiza economică la nivelul contabilității naționale nu poate, însă, să considere diviziile și instituțiile în mod separat. Din acest motiv s-a procedat la o regrupare a agenților economici în funcție de cele două funcții esențiale ale activității economice: consumul și producția. Astfel au rezultat:

- **gospodăria** (familia), a cărei activitate este percepută în mod prioritar sub forma consumului;
- **întreprinderea**, a cărei activitate este percepută în mod prioritar sub forma producției.

Aceste două grupe nu pot însă cuprinde tot ansamblul agenților economici care acționează în economia națională. Statul, de exemplu, exercită și el o multitudine de activități economice dar nu poate fi asimilat unei întreprinderi productive deoarece activitatea sa vizează satisfacerea unor nevoi colective, în primul rând, prin redistribuirea prin transfer de la unii agenți la alții.

Alte organizații cum ar fi: colectivitățile locale, administrația publică sau asistența socială, au prioritar activități extraeconomice și pot fi asimilate împreună cu Statul grupei de agenți numită **administrație**. În sfârșit, există a patra grupă de agenți: **instituții financiare** care, din punct de vedere organizatoric se aseamănă cu

întreprinderile productive dar care spre deosebire de acestea nu sunt productive. Ele au rolul de a centraliza capitalurile disponibile în scopul finanțării economiei (bănci, alte instituții financiare, asigurări).

<b>Agenți economici</b>	<b>Funcții principale</b>
Gospodăria	Consumul
Întreprinderea	Producția de bunuri și servicii
Administrația	Servicii nemarfare
Instituțiile financiare	Servicii financiare

Fig. nr. 5.1. Clasificarea și funcțiile agenților economici

Agenții economici efectuează o complexitate de operațiuni economice în funcție de specificul activității lor. Astfel:

a) **Operațiuni cu bunuri și servicii care arată proveniența și destinația acestora.** În economia națională, bunurile și serviciile nu pot avea ca proveniență decât producția și importul. Destinația acestora nu poate fi decât pentru consum, pentru investiții sau pentru export. Agenții economici se află în poziție fie de cerere, fie de ofertă după cum doresc să cumpere sau să vândă aceste bunuri și servicii;

b) **Operațiuni de repartitie care transferă veniturile între diferiți agenți economici.** Repartiția veniturilor îmbracă diferite forme, cum ar fi : salariile, dividendele, chiriile, dobânzile etc.;

c) **Operațiuni financiare care reflectă relațiile dintre agenții care au nevoie de finanțare și agenții care oferă posibilități de finanțare.** Ele se referă la datorii, creanțe, credite etc. și reflectă, pe de o parte capacitatea agenților economici care au nevoie de a acoperi aceste nevoi, iar pe de altă parte, capacitatea agenților care au disponibilități de finanțare de a utiliza această disponibilitate;

d) **Operațiuni cu exteriorul care indică ansamblul fluxurilor economice între agenții rezidenți (interni) și agenții nerezidenți (externi).** Operațiunile cu exteriorul cuprind schimburi de bunuri și servicii, transfer de venituri și mișcări de capitaluri.

Rezultă că agenții economici dezvoltă între ei operațiuni economice care pot fi reperate prin *fluxuri economice*.

***Fluxurile economice sunt variațiile cantităților de bunuri și servicii (fluxuri reale) sau de monedă (fluxuri monetare) înregistrate între două date calendaristice ca urmare a mișcării acestor bunuri și servicii de la un agent economic la altul.***

Analiza fluxurilor economice permite punerea în evidență a *circuitului economic* care reprezintă o imagine simplificată a activității economice prin intermediul circulației bunurilor, serviciilor și monedei între agenții economici.

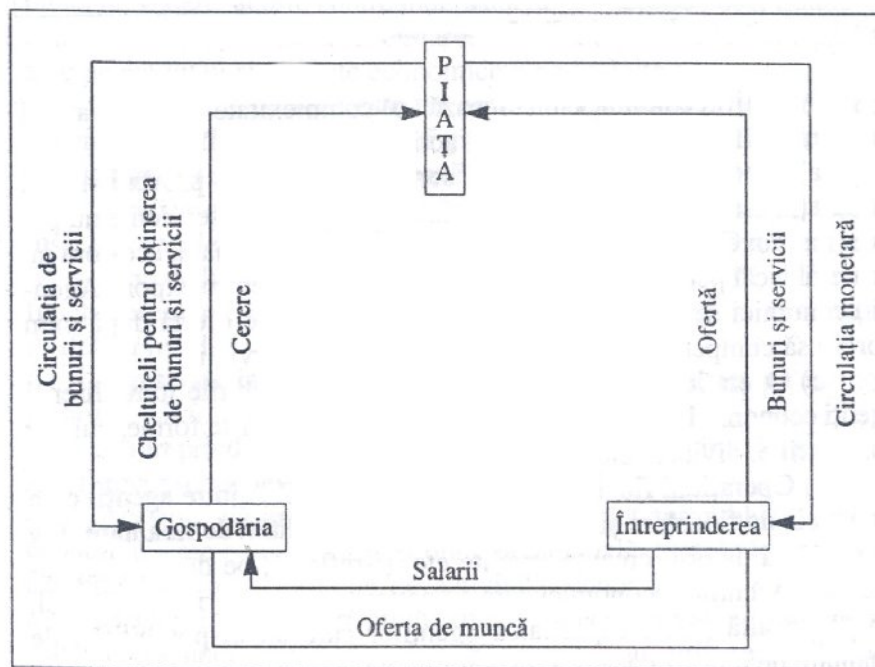


Fig nr. 5.2. Circuitul de bază al economiei naționale

Schema circuitului prin operațiuni economice ne relevă unele relații esențiale ale activității economice care condiționează stabilirea unor raporturi echilibrate între agenții economici. Astfel, dacă pe baza schemei de mai sus, considerăm că bunurile necesare nu pot fi obținute decât din producție (P) și din import (Ip), atunci utilizarea acestora presupune:



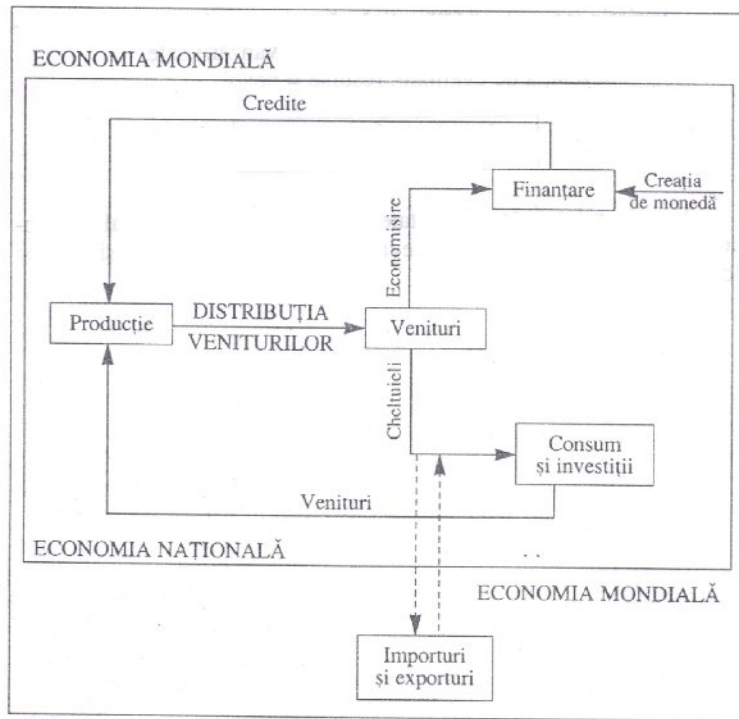


Fig. nr. 5.3. Circuitul economic și operațiunile economice

- consumul (C), care poate fi la nivelul gospodăriei, întreprinderii sau administrației;
- investițiile (Iv) în scopul continuării sau extinderii activităților;
- exportul (Ex) în cazul în care se poate pătrunde în economia mondială;
- variația stocurilor ( $\Delta S$ ), adică păstrarea produsului pentru activități ulterioare sau din cauza imposibilității vânzării sale.

Obținem relația de egalitate: resurse = nevoi

$$\mathbf{P + I_p = C + I_v + E_x + \Delta S}$$

Este o relație de eficacitate fundamentală la nivelul macroeconomic care exprimă, de fapt, egalitate între oferta globală și cererea globală de bunuri și servicii.

## Capitolul 6

### ACOPERIREA NEVOILOR PRIN CONSUM

Fiind elementul esențial al motivației activității noastre, nevoile capătă în sistemul relațiilor pe care le avem în procesul de satisfacere a lor o puternică amprentă economică deoarece ele apar numai în relația dintre om și mediul natural ci și între oameni, la nivel individual sau colectiv.

Din punct de vedere economic, nevoile pot fi în sens restrâns sau în sens larg:

- **în sens restrâns**, nevoile se referă la un obiect sau un serviciu specific. Acest obiect sau serviciu care satisface o nevoie specifică este într-o cantitate limitată (dacă ar fi într-o cantitate nelimitată ar fi un obiect sau un serviciu cu acces liber) și necesită pentru a fi produs un consum de muncă reflectat într-un cost de producție;

- **în sens larg**, nevoile economice nu reflectă cu necesitate un obiect sau un serviciu specific, ci obiecte și servicii ce pot satisface diverse nevoi în funcție de posibilitatea pe care individul sau colectivitatea o au de a le obține, după procurarea celor specifice.

Putem astfel preciza că nevoile sunt nelimitate (în sens larg) și pot fi satisfăcute prin utilizarea unor resurse care, deși limitate, sunt fie substituibile fie complementare. Aceste resurse – pe care din punct de vedere economic le considerăm *bunuri economice* – se clasifică, la rândul lor, astfel:

- bunuri consumabile: alimente, energie etc (dispar printr-o singură utilizare);

- bunuri de folosință îndelungată: îmbrăcăminte, locuință, mașină etc;

- servicii: așa-numitele bunuri imateriale (serviciile de sănătate, învățământ, cultură, infrastructură informațională etc.).

Bunurile și serviciile satisfac nevoile la două nivele: nivel individual și nivel colectiv.

La nivel individual, cererea solvabilă pentru un bun sau un serviciu este exprimată pe piață în vederea achiziționării la un preț determinat.

La nivel colectiv, cererea pentru un bun sau un serviciu este satisfăcută nu prin solvabilitatea individului ci prin resursele bugetare ale statului. Statul finanțează anumite activități (învățământ, sănătate, administrație etc.) în interesul întregii colectivități.

***Consumul constă în utilizarea unui bun sau a unui serviciu în scopul satisfacerii unei nevoi la nivel individual sau colectiv.***

Prin natura sa, omul nu poate exista ca individ și specie fără a consuma. Consumul variază mult de la individ la individ, de la țară la țară și de la o epocă la alta. De asemenea, consumul variază în funcție de resursele pe care omul le are, fie ele materiale sau spirituale. Resursele au bază naturală dar nu pot intra în consumul individului decât prin intermediul muncii sale, prestate organizat în cadrul producției de bunuri și servicii. **Dezvoltarea omului ca individ, specie și component al unor structuri sociale este direct dependentă de dinamica și calitatea consumului său.**

**La rândul său, consumul depinde de dinamica și calitatea producției.** Iată deci, că omul nu poate fi judecat decât în raport cu producția pe care o realizează și cu consumul de care poate beneficia. Indiferent de rasă, sex, vârstă, meserie, grad de cultură sau apartenență politică, fiecare dintre noi, reprezentanți ai speciei umane, suntem – înainte de toate, dintotdeauna și pentru totdeauna – consumatori ceea ce ne determină să fim și producători.

În calitate de consumator, omul acționează, înainte de toate, în funcție de dinamica și structura nevoilor sale, care, la rândul lor, sunt o funcție de timp și spațiu. Din punct de vedere al funcției timp, consumul se poate prezenta ca o expresie a succesiunii unor faze.

Schema acestei succesiuni a fost concepută de către Jean Fourastie în lucrarea „Le grand espoir du XX-e siècle”. Ea se prezintă astfel:

- faza I: consumul este predominant alimentar, bazat pe cereale și alte produse vegetale (specifice stadiului de dezvoltare preindustrial);

- faza II: consumul alimentar scade din importanță (până la 60% din bugetul familial) și se îmbunătățește calitatea alimentelor (specifică zonei europene în a doua jumătate a sec. XIX);

- faza III: consumul alimentar se reduce până la 40% din bugetul familial iar ponderea proteinelor animale devine prioritară.

Crește substanțial consumul pentru servicii: învățământ, cultură, sănătate, timp liber (specific zonei europene și nord-americane în prima jumătate a secolului XX);

- faza IV: consumul de tip “societate de abundență” caracterizat prin reducerea substanțială a părții din bugetul familial destinat acoperii necesităților fiziologice în favoarea creșterii spectaculoase a părții din buget destinate necesităților spirituale și de civilizație: educație, turism, ambient etc. (specifice celei de a doua jumătăți a sec XX în așa numitele țări industriale dezvoltate).

Din punct de vedere al funcției spațiu, consumul se diferențiază în funcție de zonele geografice. Astfel, dacă Europa, America de Nord și unele țări din Sud Estul Asiei (așa numiții „tigri asiatici”) se află în cea de a patra fază, zonele sub-dezvoltării nu au depășit faza a III-a sau chiar a II-a.

Indiferent de modul cum se situează în spațiu și timp, consumul rămâne o activitate ce poate fi determinată atât la nivel microeconomic cât și macroeconomic.

### **Determinarea consumului (Teorii)**

- **La nivel microeconomic**

- a) Consum tipic

Cererea se consideră o funcție descrescătoare a prețului. Decizia de consum a gospodăriei este dependentă de rata dobânzii obținută de la depozitele bancare constituite din economiile gospodăriei. Cu cât rata dobânzii va fi mai mare cu atât consumul va fi mai mic. Decizia de a consuma sau a economisi este luată în baza unui calcul de raționalitate economică, în dorința unei valorificări cât mai bune a bugetului existent. O astfel de decizie se explică prin faptul că prețul devine elementul esențial în determinarea comportamentului consumatorului care acționează în baza așa numitei legi a „cererii descrescătoare” conform căreia consumul este o funcție descrescătoare a prețului. Teoretic, consumul este elastic față de preț, variind în sens invers. Coeficientul de elasticitate obținut prin raportul dintre variația consumului și variația prețului este, de regulă, negativ. Cu cât coeficientul de elasticitate este mai mic sau negativ cu atât este mai mult influențat de prețuri.

b) Consumul atipic

- Efectul Veblen (T.Veblen – economist 1857-1929)

Consumul anumitor bunuri asigură o funcție de redistribuire socială. Astfel, consumul bunurilor cu grad mare de raritate sau a bunurilor de lux se caracterizează prin inelasticitatea cererii față de preț. În aceste cazuri coeficientul de elasticitate poate fi pozitiv.

- Efectul Giffen (R.Giffen – sociolog 1860-1912)

Când un preț la un bun din categoria consumului de bază (ex. Pâinea) crește, gospodăriile cu bugete mici cresc consumul la acest produs și reduc consumul la un produs mai scump dar tot din categoria produselor de bază (ex. Carnea). Elasticitatea cererii la acest produs, în raport cu prețul, devine astfel pozitivă deoarece prețul produsului de bază la care prețul a crescut rămâne totuși ieftin, în mod relativ, față de celelalte produse de bază cu prețuri tradițional mai ridicate decât produsul de bază.

- **La nivel macroeconomic**

a) Teoria lui J. M. Keynes

J.M.Keynes a explicat consumul global prin dependența sa față de venituri. Conform acestei teorii, partea destinată consumului din totalul venitului (pe care o numește “înclinație spre consum”) scade odată cu creșterea venitului. Partea destinată consumului este din ce în ce mai puțin importantă deoarece, conform lui Keynes, nevoile sunt satisfăcute în mod progresiv și posibilitățile de economisire sunt din ce în ce mai importante. În concepția sa, venitul este egal cu consumul la care se adaugă economiile.

$$V = C + E$$

Keynes determină înclinația spre consum astfel:

- O înclinație medie spre consum ( $C/V$ ) sau spre economisire ( $E/V$ ) este partea din venit destinată consumului sau economiilor;

- O înclinație marginală spre consum ( $\Delta C/\Delta V$ ) sau spre economii ( $\Delta E/\Delta V$ ) este parte a variației venitului ce se exprimă în variația consumului sau în variația economiilor.

Cu alte cuvinte, când venitul crește, înclinația spre consum scade în folosul înclinației spre economisire.

b) Determinarea evoluției consumului

- Legea lui Engel (E.Engel – economist 1821-1896)

Pentru enunțarea legii lui Engel se cere stabilit așa numitul „coeficient bugetar” care reprezintă procentul destinat procurării unui bun sau a unui serviciu din bugetul destinat consumului total. (se consideră suma coeficienților = 1).

Legea lui Engel arată că atunci când resursele bugetare cresc, coeficientul bugetar aferent procurării bunurilor de primă necesitate (ex. alimente) scade, în timp ce, coeficientul bugetar aferent procurării bunurilor mai puțin necesare crește.

- Efectul Duesenberry (J.Duesenberry – economist contemporan)

Duesenberry consideră că dinamica și structura consumului în toate mediile sociale cresc și se îmbunătățesc pe măsura ridicării pe ansamblu a indicatorilor standardului de viață, în condițiile în care inegalitățile în consum nu pot fi totuși înlăturate.

- Teoria “filierii inverse”

Conform aceste teorii, producătorul este acela care determină dinamica și structura consumului prin utilizarea tehnicilor de marketing și a publicității.

- Teoria “fordistă”

Această teorie susține că rolul principal în apariția și dezvoltarea “producției de masă” (modelul fordist) îl are consumul. Se spune că datorită stimulării prin venituri a consumului de masă (în principal a bunurilor de consum îndelungat: electrocasnice, automobil, mobilă) s-a stimulat un circuit invers prin care producția de masă a oferit sursele de venituri suplimentare pentru mărirea și mai importantă a consumului. (Societatea de consum).

Așa după cum s-a văzut, consumul este o acțiune economică prin care se procură bunuri și servicii în scopul acoperirii unor nevoi, ceea ce înseamnă distrugerea acestor bunuri și servicii imediat sau progresiv, cu ocazia utilizării lor. Dacă procurarea bunurilor și serviciilor este destinată acoperii nevoilor directe a unor consumatori, atunci este un *consum final*. Dacă procurarea este destinată acoperii unor nevoi de producere a altor bunuri sau servicii, atunci este un *consum intermediar* (materii prime, carburant, semifabricate etc.).

În societățile moderne, cu un grad înalt de civilizație, asistăm la o tendință interesantă de evoluție a raportului dintre consumul la nivel individual și consumul la nivel colectiv. Astfel, în țările Uniunii Europene, în Statele Unite ale Americii, Canada și unele țări din Asia de Sud-Est, societatea preia din ce în ce mai multe cheltuieli destinate acoperirii unor nevoi colective. Din bugetul național se finanțează într-o măsură din ce în ce mai mare cheltuielile pentru acoperirea nevoilor de educație, de locuință (locuințe sociale), de întreținere a infrastructurii rutiere și de distribuire a facilităților de apă, gaz etc.

*Elasticitatea cererii în raport cu prețul* arată sensibilitatea variației cantității cerute dintr-un bun, în raport cu prețul acestuia. Pentru ca măsura elasticității să nu fie influențată de unitățile de măsură ale cantităților și prețurilor, aceasta se exprimă în unități procentuale ale variației cererii care apare ca răspuns la o schimbare procentuală a prețului, adică:

$$\text{Elasticitatea cerere/preț} = \frac{(\Delta Q_i / Q_i) \times 100}{(\Delta P_i / P_i) \times 100} = \frac{\Delta Q_i}{Q_i} \cdot \frac{P_i}{\Delta P_i}$$

unde  $\Delta$  este simbolul pentru variație,  $P$  și  $Q$  sunt simbolurile pentru preț și cantitatea din bunul  $i$

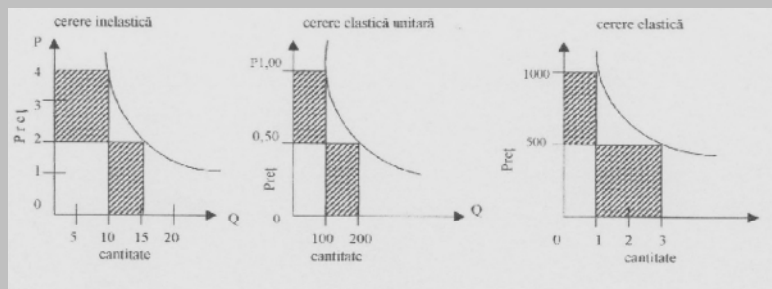
De exemplu, acele trei posibilități studiate de Engel.

Studiind raportul dintre variația cererii la variația prețului, statisticianul german Ernst Engel a stabilit în 1857 trei cazuri tipice de elasticitate.

*Cerere inelastică.* Elasticitatea cererii pentru produse alimentare este negativă. Astfel, dacă prețurile produselor alimentare scad cu, de exemplu 10%, cererea crește cu mai puțin de 10%.

*Cerere elastică unitară.* Elasticitatea cererii pentru produsele necesare locuinței (cumpărare sau închiriere de locuințe, încălzire, alte utilități) este egală cu unitatea (constanta). Dacă prețurile scad cu 10%, aceste cheltuieli vor crește cu 10%.

*Cerere elastică.* Elasticitatea cererii pentru produse neesențiale (numite în unele cazuri: "de lux") este pozitivă adică mai mare decât unitatea. Dacă prețurile produselor electro-menajere, a aparaturii audio și video, a excursiilor și vacanțelor etc., scade cu 10%, cererea poate crește cu mai mult de 30%.



În acest caz, *consumul colectiv* este definit prin partea cheltuielilor făcute de către stat pentru acoperirea unor nevoi (în principal servicii) la nivelul individului (menaj). Consumul colectiv nu este un consum marfar deoarece, după ce și-au plătit impozitele

consumatorii utilizează gratuit aceste servicii. (Se consideră gratuit deoarece participarea consumatorului la costul serviciului prestat – prin intermediul impozitului sau taxelor plătite - nu este semnificativă. Partea covârșitoare a costului este acoperită de buget.

*Consumul lărgit* este o categorie de consum, specifică țărilor dezvoltate, prin care la consumul individual se adaugă o contribuție de la buget pentru acoperirea mai bună a nevoii respective ( ex. la construcția unei locuințe pentru familiile care au în întreținere copii cu handicap, statul participă cu o cotă de cheltuieli în scopul adaptării noii locuințe la cerințele de conviețuire cu persoane handicapate).

În contextul creșterii participării statului la acoperirea parțială sau completarea consumului individual (la nivelul menajului), se remarcă o creștere importantă a ponderii bugetelor locale față de bugetul național, ca o consecință a creșterii rolului colectivităților locale în sistemul modern de administrare a teritoriului.



## Capitolul 7

### ACOPERIREA CONSUMULUI PRIN PRODUCȚIE

#### 1. Producția și factorii de producție

Nevoile sunt foarte rar satisfăcute direct de natură. Există cazuri când putem culege sau aduna fructe sălbatice, ciuperci sau alte “produse” ale naturii care nu sunt o consecință a activității omului, dar aceste cazuri sunt rare și au o contribuție nesemnificativă la satisfacerea nevoilor noastre.

Pentru a-și satisface nevoile, omul trebuie să modeleze natura în așa fel încât să o poată folosi în interesul său. Acest lucru se poate realiza numai prin muncă. Rezultatul muncii se materializează în producția obținută.

Pentru orice obiect obținut prin prestarea muncii, omul trebuie să folosească anumite materii prime, materiale, combustibil energie, trebuie să beneficieze de condiții adecvate de muncă și trebuie să-și organizeze modul în care acționează.

Iată deci, că pentru a produce, omul trebuie să utilizeze o combinație de elemente pe care le numim *factori de producție*.

Factorii de producție sunt: elementele naturale, munca și capitalul.

**a) Elementele naturale sau factorul natural.** Activitatea economică se desfășoară într-un mediu natural determinant și depinde de o serie de factori geografici: clima, relieful, fertilitatea solului, bogăția subsolului etc. Toți acești factori constituie mediul natural unde, și de unde, omul preia elementele necesare satisfacerii nevoilor sale. Rezultă că, pentru a produce, omul trebuie să beneficieze din partea naturii de:

- un mediu fizic prielnic vieții și prestării muncii (teren, climă, resurse de apă etc);
- un pământ suficient de fertil pentru a-i oferi necesarul de plante și vegetație;
- resurse de materii prime și minerale.

**Munca.** Factorul uman este decisiv în procesul de producție. Fără muncă, ceilalți doi factori de producție nu pot fi activați. Analiza factorului uman se face, din punct de vedere cantitativ și calitativ.

Cantitativ, factorul uman se estimează ca număr de persoane ce pot fi, efectiv, înglobate în procesul de producție. Acest număr, numit *populație activă* cuprinde persoanele în vârstă legală și apte de muncă.

În interiorul acestei populații active se cere o analiză suplimentară pentru a vedea ponderea diferitelor grupe de vârstă și proporțiile pe sexe. Mai mult, se efectuează o analiză a distribuției acestei populații pe zone geografice, iar la nivel național, pe regiuni și medii: rural și urban.

Calitativ, factorul uman este analizat din punct de vedere al nivelului de educație și de calificare. În unele cazuri, se corelează analiza calitativă cu cea cantitativă evaluând nivelul de educație și calificare în raport cu grupele de vârstă și proporția sexelor.

**Capitalul.** Putem analiza capitalul sub trei puncte de vedere:

- *Din punct de vedere tehnic*, capitalul este constituit din bunurile materiale pe care omul le folosește în cadrul procesului de producție nu pentru satisfacerea imediată și directă a nevoilor sale ci pentru producerea altor bunuri. Clădirile, utilajele, echipamentele, sculele, energia utilizate în cadrul procesului de producere a unor diferite bunuri sunt exemple în acest sens.

Capitalul tehnic poate fi *capital fix* atunci când este constituit din elemente durabile ce pot fi utilizate în mai multe procese de producție (clădiri, mașini, utilaje) și *capital circulant*, atunci când elementele capitalului tehnic sunt înglobate total în noul produs, participând doar la un singur proces de producție (materii prime, semifabricate, materii auxiliare, combustibil, energie). Indiferent dacă se înglobează total sau parțial în noul produs, capitalul trebuie să fie refăcut pentru a putea asigura buna desfășurare a procesului de producție în viitor.

Capitalul circulant, fiind consumat la fiecare ciclu de producție, este refăcut la începutul fiecărui ciclu următor de producție, întreprinderea afectând o parte din venitul obținut din vânzarea produselor pentru procurarea de noi materii prime, semifabricate etc.

În ceea ce privește capitalul fix, problema este mai complicată deoarece el nu se consumă în fiecare ciclu de producție, dar se uzează

fizic (pierde din calitate datorită utilizării repetate și a agresiunii factorilor de coroziune) și moral (pierderea atributelor de performanță datorită apariției unor mașini sau utilaje mai moderne și mai productive).

Pentru a înlocui capitalul fix, dar și pentru menținerea în funcțiune a celui existent prin diferite activități de întreținere și reparații, întreprinderea trebuie să ia măsuri încă din prima zi de funcționare a acestuia, constituind prin preluarea unei părți din valoarea produselor vândute un fond cu ajutorul căruia va putea procura capital fix nou, la data la care cel în funcțiune nu va mai putea fi folosit. Fondul astfel obținut se numește fond de amortizare iar operațiunea prin care la fiecare ciclu de producție se transferă o parte din valoarea capitalului fix asupra costului noului produs poartă numele de *amortizare*.

*Amortizarea măsoară partea prelevată treptat din valoarea producției obținute, în scopul menținerii în funcțiune și a reînnoirii capitalului fix.*

- *Din punct de vedere juridic*, capitalul reprezintă ansamblul drepturilor de proprietate care determină proprietarul capitalului să fie abilitat de a primi venituri din exploatarea capitalului, fără a depune o muncă directă în relația cu acest capital.
- *Din punct de vedere contabil*, capitalul este exprimat printr-o sumă de bani înscrisă în registrele contabile sau în conturi bancare.

## **2. Combinarea factorilor de producție**

*Producția este activitatea socialmente organizată în scopul producerii de bunuri și servicii care satisfac nevoile prin intermediul schimbului pe piață.*

Producția se realizează în întreprinderi care realizează scopul activității lor prin combinarea factorilor de producție. Combinarea factorilor de producție (natura, munca și capitalul) se efectuează la nivel micro-economic (întreprinderea) dar poate fi privită și la nivel macro-economic (economia națională) sub forma echilibrelor generale care caracterizează, la un moment dat, structura și dinamica economiei naționale.

Prin combinarea factorilor de producție înțelegem proporțiile în care aceștia contribuie la realizarea unei unități de produs. Desigur, există o mare varietate a combinațiilor posibile dar, știința economică are ca sarcină găsirea unei variante optime de combinare, adică a acelui tip de combinație între cei trei factori care nu poate fi modificată fără a înregistra o scădere a eficacității utilizării celor trei factori.

La nivelul unei întreprinderi sau a unei ramuri de activitate, adică a ansamblului întreprinderilor cu același tip de activitate, *funcția de producție* exprimă relația care apare între un volum oarecare al factorilor de producție (input = intrări) și cantitatea de produse obținute din utilizarea acelui volum de factori de producție (output = ieșiri).

Dacă notăm:

P = volumul producției

N = volumul factorilor naturali

M = volumul factorului uman (munca)

C = factorul capital, atunci:

$P = f(N, M, C)$

f fiind o funcție nedeterminată

Tabelul nr. 7.1.

<b>Cantitatea de muncă (ore)</b>	<b>Producția (unități)</b>	<b>Producția marginală (unități)</b>
0	0	-
1	2	2
2	5	3
3	9	4
4	13	4
5	16	3
6	18	2
7	19	1
8	19,5	0,5

Funcția (f) este crescătoare dacă se mărește cantitatea de factori de producție utilizați, adică producția va fi mare.

Să utilizăm un exemplu în care, pentru simplificare, considerăm o funcție în care un singur factor variază, de exemplu: factorul uman (munca).

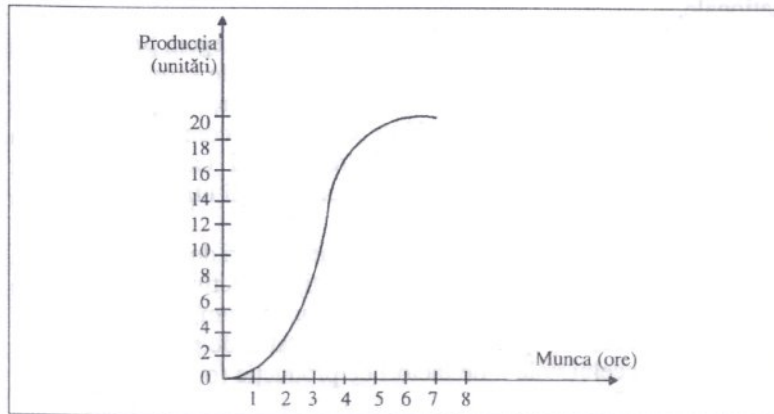


Fig. nr. 7.1.

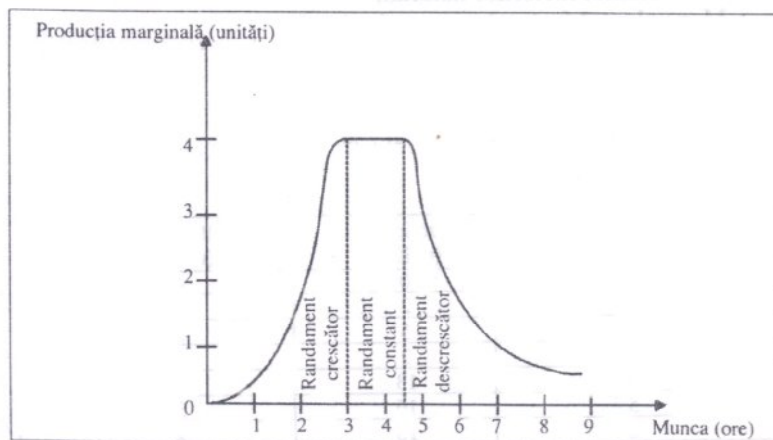


Fig. nr. 7.2.

Dacă reprezentăm aceste valori pe un grafic (*Figura nr. 7.1*), curba pe care o vom obține exprimă relația dintre numărul de ore de muncă și producția obținută. Observăm că această curbă este crescătoare, dar la un anumit nivel al consumului de muncă are o creștere neglijabilă.

În coloana a treia a tabelului s-a calculat așa numita *producție marginală* prin care se înțelege *acea creștere a producției care se datorează utilizării unei unități suplimentare de factori de producție*. Dacă timpul de muncă se mărește de la o oră la două ore, cantitatea suplimentară de produse este de trei; dacă se mărește de la două la trei, cantitatea suplimentară de produse este de patru, etc.

Exprimarea grafică a producției marginale (*Figura nr. 7.2*) va exprima randamentul factorilor de producție. Remarcăm că există trei tipuri de randament:

- randament crescător, adică superior timpului de muncă prestat suplimentar;
- randament constant, adică proporțional cu timpul de muncă prestat suplimentar;
- randament descrescător față de timpul de muncă prestat suplimentar.

Descreșterea randamentului de la un anumit nivel al creșterii unuia dintre factorii de producție este o legitate economică: *legea randamentelor descrescătoare*. Această lege a fost pentru prima oară formulată Turgot în 1780, pe exemplul producțiilor agricole (legea fertilității descrescânde).

Întreprinderile nu au nici un interes să intre în zona de acțiune a legii randamentelor descrescătoare, de aceea, ele urmăresc creșterea simultană a consumului tuturor factorilor de producție, cu alte cuvinte, măresc dimensiunea producției. Concentrarea și mărirea dimensiunilor întreprinderilor permit evitarea situației de randamente descrescătoare prin *economia de scară*.

*Economia de scară constă într-o reducere a costurilor prin creșterea producției în condițiile în care unele cheltuieli rămân constante.*

De exemplu, dacă producția crește dar cheltuielile administrative ale întreprinderii rămân constante (chirie, întreținere, personal administrativ) costul produsului va scade.

Economia de scară are însă “un prag” peste care nu poate să treacă. Acest prag apare după ce s-au pierdut dimensiunile optime ale creșterii producției menținând unele cheltuieli fixe.

După acest prag fenomenul randamentelor descrescătoare reappare. De exemplu, atragerea de forță de muncă suplimentară

necesară creșterii în continuare a producției antrenează costuri suplimentare datorate dificultăților de încadrare rapidă a acesteia în sistemul tehnic și organizatoric, deja consolidat, a întreprinderii respective. În aceste situații vorbim de *noneconomii* (sau *deseconomii*) de scară.

Tendința de a evita pragul periculos al economiei de scară a determinat orientarea întreprinderilor moderne spre strategia descentralizării și delocalizării activității lor. Evident, este mai economicos pentru un întreprinzător de a avea două uzine a câte 10.000 de muncitori, decât o singură uzină de 20.000 de muncitori.

Pragul periculos al economiei de scară a fost total neglijat de către politica economică românească înainte de 1990. Din considerente politice, întreprinderile românești s-au constituit sub forma marilor combinate în care lucrau peste 50.000 de persoane. În aceste condiții, noneconomiile de scară erau nota specifică ceea ce a determinat lipsa de eficacitate a activității acestor uriașe întreprinderi.

Moștenirea acestor giganți industriali constituie o povară imensă pentru procesul de restructurare deoarece, descentralizarea este extrem de dificilă nu numai datorită limitelor impuse de tehnologie dar și datorită sensibilelor probleme sociale. Să ne imaginăm ce probleme sociale grave ar determina un eventual proces de descentralizare a unui combinat de talia lui SIDEX - Galați care utilizează aproximativ 40000 de angajați, fiind sursa principală de venit pentru aproape jumătate din numărul familiilor ce locuiesc în acest oraș.

### **3. Combinarea optimă a factorilor de producție**

Factorii de producție nu pot fi considerați entități separate și independente. Ei se află într-o relație fie de *complementaritate*, fie de *substituire*.

**a) Relația de complementaritate.** Un singur factor de producție nu poate produce nimic. Producția este rezultatul utilizării conjugate a cel puțin doi factori de producție.

Apreciem că este *o complementaritate a factorilor atunci când utilizarea unui factor implică cu necesitate utilizarea altui factor*.

**b) Relația de substituire.** Există o relație de substituire atunci când volumul dorit al producției se obține indiferent de proporția în care se combină factorii de producție.

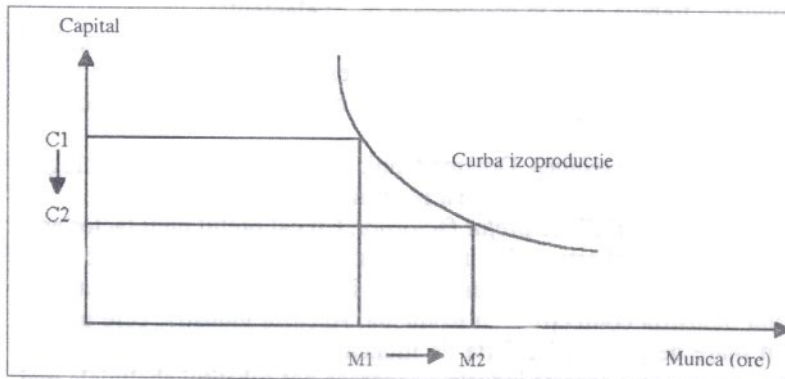


Fig nr. 7.3

Reprezentarea grafică ne arată (Fig. nr. 7.3) că se pot obține aceeași cantitate de produse (curba izotropică) utilizând fie combinația  $C_1M_1$ , fie combinația  $C_2M_2$ .

Relația de substituire ridică însă problema *combinației optime* a factorilor. În cazul de față problema pe care o are întreprinderea este: Ce combinație să utilizeze dacă ambele par să aibă același rezultat? Care dintre ele ar fi totuși mai profitabilă, deci optimă?

**Raportul optim de combinare a factorilor de producție.** Se consideră că este o combinare optimă a factorilor atunci când nici o altă combinare nu poate aduce avantaje sau beneficii suplimentare.

Combinarea optimă se definește în raport cu un criteriu de referință. La nivelul întreprinderii, criteriul de referință este *costul factorilor*.

Să luăm un exemplu: un produs poate fi realizat prin combinarea factorilor muncă și capital. Proporția în care aceștia pot fi folosiți depinde de măsura în care ei sunt susceptibili de substituire, adică de măsura în care din totalul cheltuielilor aferente celor doi factori, o parte mai mare sau mai mică se afectează unuia sau altuia dintre ei.

Pentru a determina gradul de substituire a celor doi factori, întreprinderea trebuie să ia în considerare patru elemente:



a) *specificitatea factorilor*. Este considerat un caz extrem, doar în foarte rare cazuri, unul dintre factori este atât de special fiind destinat realizării unui produs cu grad mare de unicitate, încât nu poate fi oricând și oricum substituit;

b) *Dotarea tehnică*. Dotarea tehnică și, implicit, tipul tehnologiei pot limita gradul de substituire a factorilor;

c) *Raportul dintre prețul factorilor*. Cu cât prețul unui factor este mai mic cu atât el este mai căutat în detrimentul factorilor mai scumpi. Este una din explicațiile interesului investitorilor străini de a dezvolta industria confecțiilor în România. Această industrie cere un volum mare de muncă, iar forța de muncă românească este ieftină. Investitorii preferă această industrie deoarece pot substitui cheltuiala mai mare pentru procurarea capitalului (dacă ar investi în industriile mecanice) cu o cheltuială mai mică necesară utilizării factorilor de muncă în industria confecțiilor.

d) *Calitatea producției*. O calitate înaltă și constantă a producției necesită păstrarea unei anumite combinații a factorilor. Substituirea factorilor poate produce pierderi de calitate, cel puțin pe o anumită perioadă.

Întreprinzătorul trebuie, în același timp, să fie conștient de faptul că atingerea nivelului combinații optime înseamnă și atingerea pragului randamentului descrescător. Trecerea de acest prag duce, deci, la apariția randamentului invers proporțional cu cantitatea factorilor utilizați.

Programarea matematică și informatizarea activităților de aprovizionare, producție și desfacere contribuie într-o măsură însemnată la evitarea acestui prag, menținând întreținerea pe o perioadă relativ constantă, în zona avantajelor oferite de o combinație considerată optimă a factorilor de producție.

**Rolul progresului tehnic.** *Productivitatea (randamentul) unui factor de producție se măsoară prin raportarea cantității de producție obținută la cantitatea factorului de producție utilizat.*

În mod normal, ar trebui ca în cazul unei funcții de producție date și un raport de combinație optim, să existe o constantă între cantitatea de factori utilizați și cantitatea de producție obținută. În realitate, pe o perioadă medie de timp, se observă creșterea cantității de produse, deși se utilizează o cantitate constantă de factori de

producție. Explicația acestei creșteri de producție este dată de acțiunea progresului tehnic. Efectul progresului tehnic de la o perioadă la alta se poate astfel determina prin diferența de producție în intervalul acestor perioade.

Din punct de vedere al economistului, progresul tehnic se poate clasifica în funcție de acțiunea pe care o are asupra factorilor de producție. Astfel:

*Progresul tehnic de tipul "labour saving".* Determină o reducere a consumului de muncă prin creșterea consumului de capital necesar modernizării și perfecționării mașinilor și utilajelor;

*Progresul tehnic de tipul "capital saving".* Determină o reducere a consumului de capital prin creșterea calității și clasificării muncii;

*Progresul tehnic neutru.* Acționează și asupra muncii și asupra capitalului. Este specific creșterii producției printr-o dotare inițială superioară atât la nivel tehnic cât și uman.

### **LIMITA POSIBILITĂȚILOR DE PRODUCȚIE**

Cât și cum se poate produce? Se poate produce oricum, oricât și orice? Care sunt limitele producției?

Iată câteva întrebări pe care orice economist trebuie să și le pună pentru că raportul dintre resurse și nevoi nu este întotdeauna favorabil.

Limita posibilităților de producție rezultă că este o funcție a acelei combinații a factorilor de producție pe care un producător sau o țară o poate realiza întrebuițând toate resursele disponibile în condițiile celei mai eficiente tehnici și tehnologii.

Dacă se consideră, pentru simplificare, că o țară produce două produse: tablă și cherestea, reprezentarea grafică Fig. nr. 7.4 ne arată diferitele combinații care se pot imagina. Axa verticală măsoară producția de tablă în tone, iar cea orizontală, de cherestea în metri cubi. Linia AB ne arată limita posibilităților de producție.

Când resursele sunt eficient utilizate pentru producerea de tablă, OA tone de tablă pot fi produse, iar când resursele sunt utilizate eficient pentru producția de cherestea, OB metri cubi se pot produce. Toate punctele limitei posibilităților de producție (AB) reprezintă combinații de cantități de tablă și cherestea pe care țara noastră le poate produce dacă toate resursele sunt utilizate.

Toate punctele din interiorul liniei AB (cum ar fi punctul M) reprezintă combinații ale utilizării insuficiente a resurselor disponibile sau ale utilizării totale a resurselor dar cu eficiență inferioară. Punctele din exteriorul liniei AB (cum ar fi N) reprezintă combinații imposibile de realizat.

Dacă presupunem că producția țării se situează în punctul A înseamnă că toate resursele sunt utilizate pentru producția de tablă. În cazul în care se decide să se producă și cherestea sau numai cherestea, atunci va trebui să se renunțe la o parte sau chiar la toată producția de tablă.

**Cantitatea de tablă la care trebuie să se renunțe pentru a produce o cantitate de cherestea poartă numele de costul de oportunitate al producerii de cherestea.**

În figura 7.4 unde linia posibilităților de producție este reprezentată de linia AB, raportul OA/OB măsoară costul de oportunitate în determinarea cantității de tablă la care trebuie să se renunțe pentru producerea unui metru cub suplimentar de cherestea. În mod similar, raportul OB/OA măsoară costul de oportunitate în sensul determinării cantității de cherestea la care trebuie să se renunțe pentru a produce o tonă suplimentară de tablă.

Calcularea costului de oportunitate poate fi interpretată și ca o calculare a ratei de transformare a tablei în cherestea sau a cherestelei în tablă prin schimbarea modului de utilizare a resurselor. Din acest motiv, unii autori în locul termenului de limita posibilităților de producție utilizează termenul de **rata marginală a transformării**.

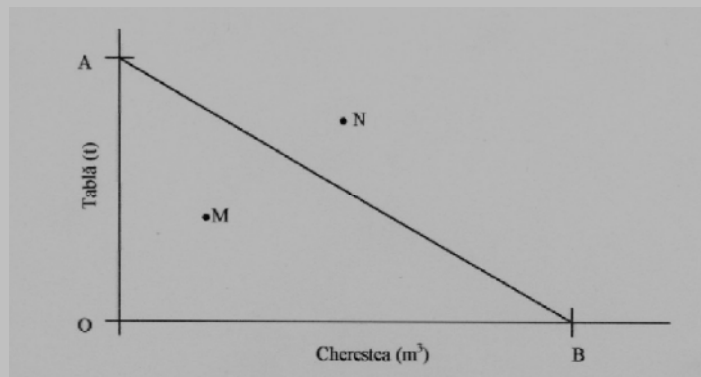


Fig. nr. 7.4

## FUNȚIA DE PRODUCȚIE

### Elemente de analiză neoclasică

Funcția de producție se mai numește și *combinare productivă* în sensul în care ea reprezintă toate combinațiile posibile a volumului de muncă cu volumul de capital care permit obținerea unei cantități date de produse.

• **Funcția de producție cu un factor fix.** Dacă presupunem că, pe o perioadă scurtă de timp, factorul capital se consideră fix și că întreprinderea nu poate varia decât factorul muncă, atunci evoluția cantității de produse în funcție de volumul muncii prestate (nr. de ore de muncă) va fi:

Ore de muncă (M)	0	1	2	3	4	5	6	7	8
Producția (P)	0	16	48	68	80	88	92	94	94

• **Producția medie (Pm).** Producția medie se definește prin raportul dintre producția totală și cantitatea (volumul) muncii prestate.

$$P_m = P/M$$

Acest raport poartă numele de productivitate și arată cantitatea de produse obținută pe o unitate de muncă (măsurată în timp: secundă, minut, oră, zi, săptămână etc.).

Ore de muncă (M)	0	1	2	3	4	5	6	7	8
Producție medie (Pm)	0	16	48	22,7	20	17,6	15,3	13,4	11,8

Se remarcă o creștere a producției medii până la un vârf al producției (24) după care, în pofida unui consum mai mare de muncă, scade.

• Productivitatea marginală (Pmr)

Ore de muncă (M)	0	1	2	3	4	5	6	7	8
Productivitate marginală (Pmr)	/	16	32	20	12	8	4	2	0

Autorii neoclasiți analizează productivitatea marginală descrescătoare, chiar dacă aceasta are un trend de creștere într-o primă etapă. Acest fenomen ilustrează faptul că producția datorată ultimei creșteri a unităților factorilor de producție (în cazul nostru, ore de muncă) este din ce în ce mai puțin importantă până chiar la momentul zero. (Se demonstrează, spre exemplu, că în pofida creșterii numărului de mașini agricole, a consumului de îngrășăminte și insecticide, producția agricolă nu crește la nesfârșit, iar creșterea consumului de muncă nu va duce la creșterea producției dacă dotarea tehnică rămâne aceeași).

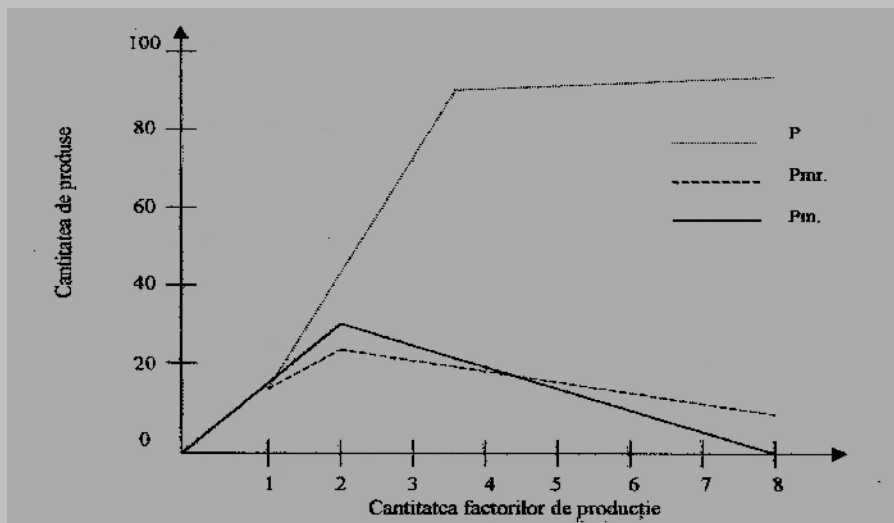


Fig. nr. 7.5

Analiza celor trei curbe arată că producția nu crește proporțional cu cantitatea factorilor de producție utilizați. Producția nu crește decât atunci când productivitatea marginală este pozitivă. (Există și posibilitatea unei productivități marginale negative dacă forța de muncă este excedentară). Combinarea cea mai eficientă apare în punctul unde productivitatea medie este maximă (în 2 ore de muncă, la un capital dat, se obțin 24 de produse). Din momentul în care productivitatea marginală este superioară productivității medii, apare posibilitatea creșterii celei din urmă, iar când productivitatea marginală este inferioară productivității medii, apare posibilitatea scăderii acesteia.

Întreprinderea poate produce mai mult (din motive de strategie de piață), adică peste 48 produse, dar, în acest caz trebuie să accepte o productivitate medie mai mică

## CAPITOLUL 8

### MĂSURAREA PRODUCȚIEI

#### 1. Sistemul Conturilor Naționale și măsurarea producției

Sistemul Conturilor Naționale (SCN) sau Contabilitatea națională (CN) a apărut și s-a dezvoltat ca o metodă de evidență și analiză a economiei naționale. În prezent, SCN reprezintă principalul sistem de evidență și analiză macroeconomică utilizat în statistica internațională și în majoritatea țărilor lumii ca și în calculele de analiză economică efectuate de către organizațiile internaționale.

SCN este o metodă de înregistrare și prezentare cantitativă a economiei. Scopul sistemului este să descrie cifric activitatea economică, fluxurile materiale, de venituri și financiare care au loc în economie între diferiți agenți economici.

De asemenea, SCN este o reprezentare cantitativă *sintetizată și agregată* a realității economice, concepută pe principiul spațiului și timpului. El este un sistem format dintr-un ansamblu de conturi și tabele, al cărui scop este de a furniza o imagine sintetică, comparabilă și cât mai completă a activității economice desfășurate într-o perioadă de timp în țara care utilizează sistemul.

Producția fiind activitatea socialmente organizată în scopul creerii de bunuri și servicii destinate, prin intermediul pieței, satisfacerii consumului la nivel individual și colectiv, este constituită din relațiile și fluxurile care iau naștere între diverși agenți economici, într-o perioadă determinată, pe un teritoriu determinat. O astfel de definiție a producției scoate din calcul activitatea domestică și economică subterană. Din acest motiv, producția devine aptă de a fi măsurată prin intermediul Sistemului Conturilor Naționale.

SCN distinge două elemente care constituie producția națională: *producția marfară* și *producția nemarfară*. Producția marfară este producția care intră în consum prin intermediul pieței. Producția nemarfară este constituită din servicii care se vând la un preț mai mic de jumătate decât costul lor (servicii subvenționate de la

buget sau din surse extra bugetare) și din serviciile gratuite prestate de către organele administrative. Producția este, în cadrul SCN, prezentată pe ramuri de activitate și pe sectoare de activitate (sectoare instituționale).

**Ramura de activitate** este ansamblul agenților economici care produc același produs principal, iar **sectorul de activitate** este ansamblul agenților economici care prestează aceeași activitate principală. Analiza producției pe ramuri de activitate permite utilizarea unuia dintre cele mai performante instrumente de analiză economică și planificare care este „balanța input-output”, creată de laureatul Premiului Nobel pentru economie Wasilly Leontieff.

Unitatea de măsură a producției nu poate fi decât valorică, prin intermediul banilor. Numai banii pot oferi un criteriu de compatibilitate, aducând la un numitor comun diversitatea de activități și produse existente la un moment dat în societate.

În mod normal, ar trebui să adunăm valorile tuturor producțiilor individuale pentru a afla valoarea totală a producției într-o țară, pe o perioadă determinată de timp. Dacă am proceda astfel, am face însă o mare greșeală, deoarece am aduna de mai multe ori aceleași valori.

Într-adevăr, valoarea unei producții oarecare, a unui producător oarecare ascunde valori care deja au fost adunate în valoarea producției altui producător sau chiar a mai multor producători. Aceasta deoarece, în valoare produsului se înglobează valoare produselor intermediare (materii prime, semifabricate, etc.) dar care, la rândul lor au fost produse finale ale altor producători, în cicluri anterioare de producție.

Așa după cum bine știm, Uzinele DACIA de la Pitești fabrică automobile. Valoarea automobilelor produse de această uzină într-o perioadă (de obicei un an) reprezintă valoarea totală a producției sau cifra de afaceri. La rândul ei, și uzina ARO de la Câmpulung fabrică automobile ca și uzina DAEWOO de la Craiova. La nivel național, am fi tentați să adunăm valoarea producțiilor acestor trei uzine pentru a afla valoarea totală a producției naționale de automobile. Ar fi însă o greșeală, deoarece pentru a produce automobilele cele trei uzine cumpără tabla de la Galați, vopseaua de la Policolor București, anvelope de la uzinele Tofan și multe materiale și semifabricate de la alți furnizori. Prețurile tuturor materialelor și semifabricatelor

cumpărate de către cele trei uzine de automobile, de la diverși furnizori, vor fi adunate și vor apărea ca preț total al automobilelor.

Greșeala constă în faptul că prețurile materialelor și semifabricatelor cumpărate de la furnizori au fost deja luate în calcul deoarece ele constituie valoarea producției furnizorilor.

Pentru evitarea acestei duble înregistrări, SCN utilizează așa numita *valoare adăugată (VA)* care reprezintă *diferența dintre valoarea producției obținute și valoarea bunurilor consumate pentru obținerea acelei producții*. Altfel spus, *valoarea adăugată este egală cu valoarea vânzărilor minus valoarea aprovizionărilor*. *Valoarea adăugată este contribuția productivă a întreprinderilor la avuția națională*.

<b>Sectoarele instituționale în Sistemul Conturilor Naționale</b>		
<b>Sectorul instituțional</b>	<b>Funcții</b>	<b>Resurse</b>
Societăți (întreprinderi nefinanciare)	Producția de bunuri și servicii marfare nefinanciare	Sume obținute din vânzarea bunurilor și serviciilor
Instituții de credit	Finanțează, adică colectează și repartizează disponibilitățile financiare	Fonduri provenite din angajamente financiare contractate
Societăți (întreprinderi) de asigurare	Asigură, adică garantează plata recuperatorie în cazuri de risc	Prime contractuale
Administrația publică	Servicii pentru colectivități și redistribuire de venituri	Vărsăminte obligatorii efectuate de alte sectoare (impozite, taxe)
Organizații private	Servicii pentru colectivități și activități fără scop lucrativ în favoarea cetățeanului	Contribuții voluntare (donații, sponsorizări)
Gospodăriile	Consumă	Venituri din remunerarea muncii. Transfer de venituri prin redistribuire
Economia internațională	Operațiunile între întreprinderile rezidente și nerezidente	



**Modelul Leonteff: Balanta input – output**  
(Balanța legăturilor între ramuri)

	Ramuri				Consum final	Investiții	Export	Dinamica stocurilor	Total utilizări
	Agricultură	Industrie	Servicii	Consum intermediar al produsului					
Agricole	250	90	55	395	530	0	90	- 5	1010
Industriale	160	1355	1215	1730	1960	575	1625	- 15	6875
Servicii	245	2325	2540	5110	3960	815	455	0	10340
Consumul intermediar al ramurei	655	3770	3810	8235					18225
Valoarea adăugată	265	1630	6245	PIB = 8140					
Producție	920	5400	10055						
Importuri	90	1475	285						
<b>Total resurse</b>	<b>1010</b>	<b>6875</b>	<b>10340</b>	<b>18225</b>					

(Exemplu simplificat. Datele sunt fictive)

- **Balanța input – output (BIO)** descrie mecanismul producției naționale prezentând echilibrul „utilizare-resurse” la nivelul ramurilor de activitate dar și la nivelul ansamblului ramurilor.

Echilibrul „utilizare-resurse” se notează:

$$R = P + I$$

în care:

R = resurse;

P = producția;

I = importul

$$U = CI + CF + Iv + E + DS$$

în care:

U = utilizare;

CI = consum intermediar;

CF = consum final;

Iv = investiții;

E = export;

D = dinamica stocurilor

- **Cum se citește Balanța input-output**

**Pe orizontală:** Balanța arată care este destinația produselor (de exemplu produsele industriale au fost utilizate în agricultură la o valoare de 160, în industrie de 1.355, în servicii de 1.215. În consumul final al menajelor au fost atrase produse industriale în valoare de 1.960 etc).

**Pe verticală:** Balanța arată care este volumul de produse necesar funcționării ramurilor (de exemplu, agricultura a utilizat 250 produse agricole, 160 produse industriale, 245 servicii etc.).

- **Care este utilitatea Balanței input-output**

BIO permite calcularea gradului de interdependență dintre ramuri, adică:

$$\text{Coeficient termic} = \frac{\text{Totalul consumului intermediar al ramurilor}}{\text{Producția ramurilor}}$$

De exemplu, se poate observa din tabel că ramura serviciilor este cel mai puțin dependentă deoarece coeficientul său este mai mic (0,37 față de 0,69 pentru industrie și 0,71 pentru agricultură)

## **Relativitatea și limitele calculării Produsului Intern Brut**

### **1. Tendințe de supraevaluare a PIB-ului**

Metodologia de calcul a PIB-ului are tendința de supraevaluare a acestuia deoarece nu ia în calcul efectele unor factori exogeni procesului economic (de exemplu, efectele poluării). Acești factori sunt o consecință a desfășurării și dezvoltării activității economice dar au o acțiune perversă în sensul reducerii eficienței acesteia.

De asemenea, în PIB se înregistrează activități care, de fapt, remediază pierderi nete ale societății, nefiind în realitate creatoare de valori în sensul economic al termenului (ex: construcția de diguri împotriva inundațiilor, activități de remediere și reparații în urma catastrofelor naturale, construcția de închisori etc.).

### **2. Tendința de subevaluare a PIB-ului**

Metodologia de calcul a PIB-ului are tendința de subevaluare a acestuia deoarece nu include economia informală. *Economia informală este acea economie națională care nu este înscrisă în statistici și nu contribuie la formarea veniturilor bugetare.*

Literatura economică utilizează termenul de economie informală pentru a defini *economia care este "ascunsă" autorităților fiscale*, dar ea se poate "ascunde" în mod natural datorită specificului activităților sale, sau se poate "ascunde" în mod ilicit datorită intenției de evaziune fiscală a celor care prestează astfel de activități.

Economia informală care nu apare în evidența financiară a statului datorită specificului activităților prestate poartă numele de *economie socială* și este reprezentată de: producția și consumul propriu al gospodăriilor personale, activitatea menajeră (pregătirea hranei, spălat, curățenie, mici reparații casnice).

Se consideră că activitățile menajere necesită cel puțin 17% mai mult timp decât cel consumat în activitățile remunerate, prestate de către membrii adulți ai familiilor la locul de muncă), activitățile de tip cooperatist și mutual.

Economia informală care nu apare în evidența financiară a statului datorită intenției de evaziune (evaziune = acțiunea contravențională de eludare a obligațiilor față de bugetul național sau local) este un act de corupție și poartă numele de *economie subterană*. Ea este reprezentată de: activități de producție sau comerț ilegale sau neînregistrate, munca la negru, contrabanda, schimb valutar ilicit, trafic de produse prohibite (arme, droguri, materiale radioactive, prostituție).

Economia informală este prezentă în orice economie, indiferent de gradul ei de dezvoltare și de stabilitate, dar ponderea ei este diferită. Dacă în țările avansate din punct de vedere economic, ponderea economiei informale în PIB variază între 7-20%, în România (1999) această pondere s-a evaluat ca fiind în jur de 40%. Cu cât ponderea economiei informale este mai mare în PIB, cu atât resursele bugetare ale statului sunt mai mici, ceea ce prejudiciază posibilitățile de extindere a cheltuielilor bugetare.

## 2. Produsul Intern Brut (PIB)

Adunând valoarea adăugată a tuturor producțiilor obținute de către toți agenții obținem valoarea adăugată la nivelul economiei naționale pentru producția marfară. Producția nemarfară nu poate fi evaluată prin valoarea adăugată deoarece ea nu apare pe piață. Aceasta se evaluează doar prin costurile pe care le presupune (în general cheltuielile salariale).

Suma națională a valorii adăugate se regăsește într-un indicator agregat al SCN denumit *Produsul Intern Brut*.

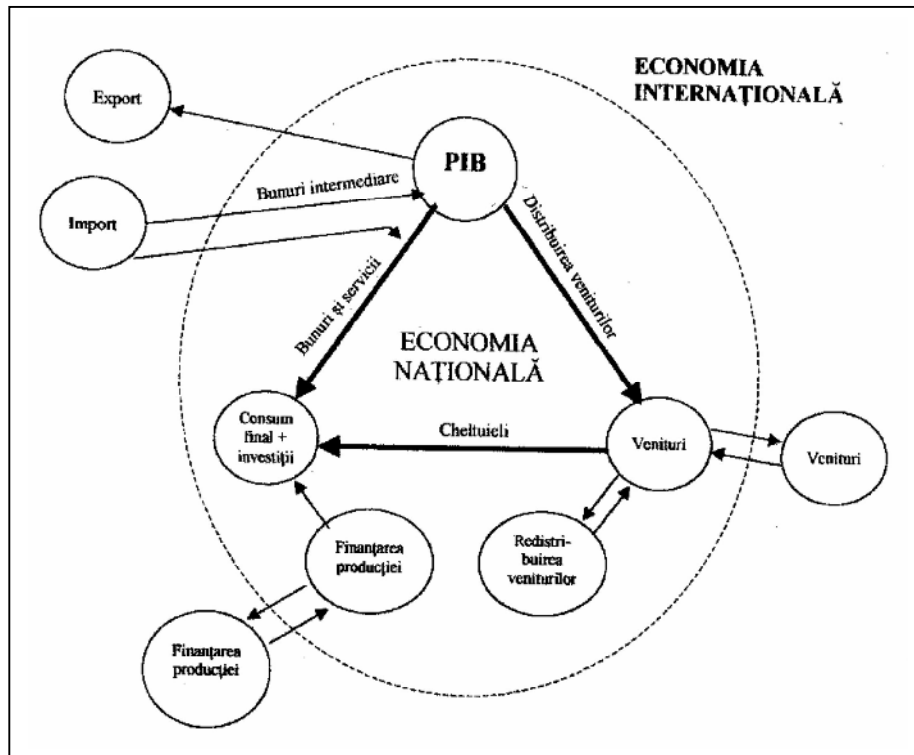


Fig. nr. 8.1. Schema „Kangaré” (Raportul PIB – PNB)

Produsul Intern Brut se calculează pe criteriu teritorial, ceea ce înseamnă că nu cuprinde decât valoarea adăugată produsă în întreprinderile aflate pe teritoriul național. Întreprinderile aparținând țării respective dar care lucrează pe alt teritoriu național nu sunt luate în calculul PIB deoarece apar în PIB-ul țării pe teritoriul căreia acționează.

Evaluat în prețurile pieței, PIB se calculează astfel:

$$\text{PIB} = \text{VA} + \text{TVA} + \text{TV}$$

în care:

VA = suma valorii adăugate a întreprinderilor rezidente;

TVA = taxa pe valoarea adăugată;

TV = taxe vamale.

Dacă din PIB se scade valoarea capitalului consumat (amortizarea) Sistemul Conturilor Naționale obține un alt indicator agregat denumit *Produsul Intern Net* (PIN), iar dacă se iau în calculul și operațiunile economice cu străinătatea se obține indicatorul agregat *Produsul Național Brut* (PNB).

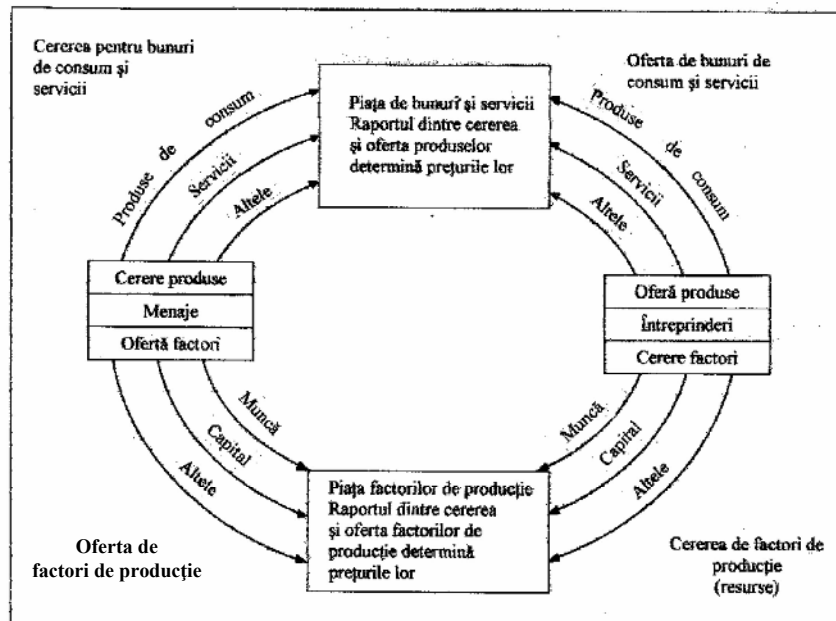


Fig. nr. 8.2. Problema esențială a activității economice „CE, CUM ȘI PENTRU CINE?” (Răspuns schematic)

$$\text{PNB} = \text{PIB} + \text{VE} - \text{PE}$$

în care:

VE = venituri provenite din exterior;

PE = plăți făcute în exterior, sau

$$\text{PNB} = \text{PIB} + \text{SE}$$

în care:

$SE = (VE - PE) =$  soldul veniturilor și plăților din/în exterior.

Raportul dintre Produsul Intern Brut și Produsul Național Brut este prezentat în formă grafică în fig. nr. 8.1.

Răspunsul schematic al problemei esențiale a activității economice, „ce, cum și pentru cine?” este prezentat în fig. nr. 8.2.

**PIB și PNB nu se mai consideră cei mai importanți indicatori ai gradului de dezvoltare și bunăstare a unei țări**

În 1990 ONU a introdus indicatorul numit “indicator al dezvoltării umane” care reflectă nivelul PIB dar în corelație cu nivelul altor indicatori de natură socială cum sunt: speranța de viață, gradul de instrucție și educație al populației, mortalitatea infantilă, starea mediului etc.

Indicatorul dezvoltării umane arată nivelul decalajelor economice dintre țări, fiind mult mai relevant decât indicatorul PIB/cap de locuitor, deoarece măsoară nu numai bogăția unei țări dar și modul cum beneficiază în mod real de aceasta diferitele categorii ale populației, ca și preocuparea țării respective pentru asigurarea unei “dezvoltări durabile prin protejarea mediului”.

De exemplu: Nivelul IDU: Franța =0,931; Nigeria = 0,207; în anul 1995.

**Sursa:** Cahiers Francais Nr. 270/1995

## **CAPITOLUL 9**

### **COSTURILE PRODUCȚIEI**

### **ȘI ECHILIBRUL PRODUCĂTORULUI**

*Costul producției (costul total) corespunde sumei cheltuielilor ocazionale pentru realizarea producției într-o perioadă de timp determinată.*

Rezultă că în costul producției se regăsesc cheltuielile făcute pentru procurarea factorilor de producție, în proporția în care ei au fost combinați pentru necesitățile realizării unui anumit sortiment de produse. Factorii de producție – indiferent de modul cum se combină – își transferă valoarea în mod diferit asupra noului produs.

Așa după cum s-a văzut într-o secțiune anterioară a cursului, capitalul constant își transferă valoarea în mod treptat, pe parcursul a mai multor cicluri de producție, în timp ce capitalul circulant își transferă direct și și imediat valoarea asupra noului produs. Mai mult, transferul de valoare este determinat și de modul în care volumul producției obținute depinde de volumul factorilor de producție utilizați.

De exemplu: dacă o întreprindere dorește să-și mărească producția nu are nevoie, neapărat și imediat, de o altă hală de producție, dacă reușește să organizeze mai bine producția în hala respectivă. Nu are nevoie nici de personal administrativ mai mult dacă acesta își normează și organizează munca mai bine. Mai mult ca sigur, însă, întreprinderea are nevoie de mai multe materii prime, de mai mult combustibil și energie, și, în majoritatea cazurilor și de personal productiv mai mult.

Iată deci că în costurile producției mai mari nu se vor mări cheltuielile pentru locație sau pentru personal administrativ, ba mai mult, pe unitate de produs acestea vor scade. Scăderea pe unitate de produs se datorează faptului că totalul acestor cheltuieli rămâne constant, dar se raportează la o cantitate mai mare de produse. Cheltuielile cu materiile prime, combustibilul, energia, etc. vor crește

odată cu creșterea producției, fiind constante (sau chiar mai mari) pe unitate de produs.

În funcție de aceste caracteristici, economia distinge *costuri fixe* care sunt independente de cantitatea și volumul producției (costurile cu locația și utilajele, adică amortizarea, salariile personalului administrativ, taxe, dobânzi etc.) și *costuri variabile* care evoluează odată cu evoluția cantității sau volumului producției (costurile cu materia primă, energia etc.). Costurile variabile pot crește proporțional sau neproporțional cu creșterea producției.

Suma costurilor fixe și a costurilor variabile formează *costul total* al producției.

Pentru a exemplifica un model de calcul al costului total, să presupunem că o întreprindere are următoarele costuri pentru obținerea unei cantități determinate de produse. (tabelul nr. 9.1.).

Tabelul nr. 9.1.

<b>Producția (P)</b>	1	2	3	4	5	6
<b>Costuri fixe (CF)</b>	200	200	200	200	200	200
<b>Costuri variabile (CV)</b>	80	140	180	260	400	600
<b>Cost total (CT)</b>	280	340	380	460	600	800

$$CT = CF + CV$$

Costul mediu corespunde costului pe unitate de produs

$$CM = CT/P$$

Costul marginal (Cm) este costul aferent producției unei unități suplimentare de produs (tabelul nr. 9.2.).

$$Cm = \Delta CT / \Delta P$$

Tabelul nr. 9.2.

<b>Producția (P)</b>	1	2	3	4	5	6
<b>Cost mediu (CM)</b>	280	170	127	115	120	134
<b>Cost marginal (Cm)</b>	/	60	40	80	140	200



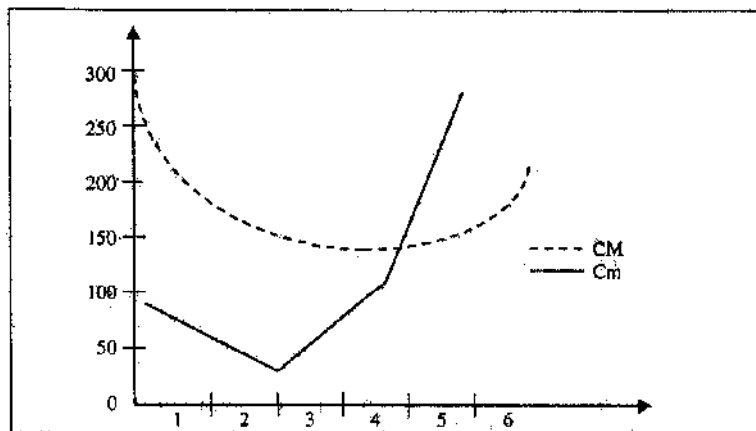


Fig. nr. 9.1.

Se constată că evoluția curbei costului marginal intersectează curba costului mediu la nivelul său minim (fig. nr. 9.1.). O întreprindere continuă să producă o unitate suplimentară de produs până când costul unitar al acestui produs (costul marginal) este egal cu prețul de vânzare a acestui produs pe piață. Dacă însă prețul de vânzare pe piață se situează sub costul mediu, atunci întreprinderea înregistrează pierderi. (prețul de vânzare =  $CM < Cm$ ).

Putem concluziona că acea parte a curbei costului marginal care se află deasupra costului mediu constituie *funcția ofertei* pe care o manifestă întreprinderea în conformitate cu prețul pieței.

Funcția ofertei indică intenția pe care o are producătorul de a orienta mărimea ofertei sale în funcție de dinamica prețurilor de vânzare a produselor pe piață. Orice creștere a ofertei presupune creșterea costurilor de producție, deci această creștere nu este rentabilă decât în condițiile creșterii și a prețurilor de vânzare.

Pe termen lung, dotarea și organizarea întreprinderii sunt variabile. Pentru fiecare nivel al producției totale, întreprinderea poate alege între o multitudine de *combinații productive*, adică o multitudine de posibilități de combinare a factorilor de producție.

Fiecare combinație productivă determină un anumit cost total al producției. Întreprinderea trebuie să aleagă acea combinație

productivă care determină costul total minim. Se obține deci, pentru fiecare cantitate de producție un cost total care corespunde unui anumit tip de combinație productivă. Suma acestor costuri reprezintă *costul total pe termen lung*.

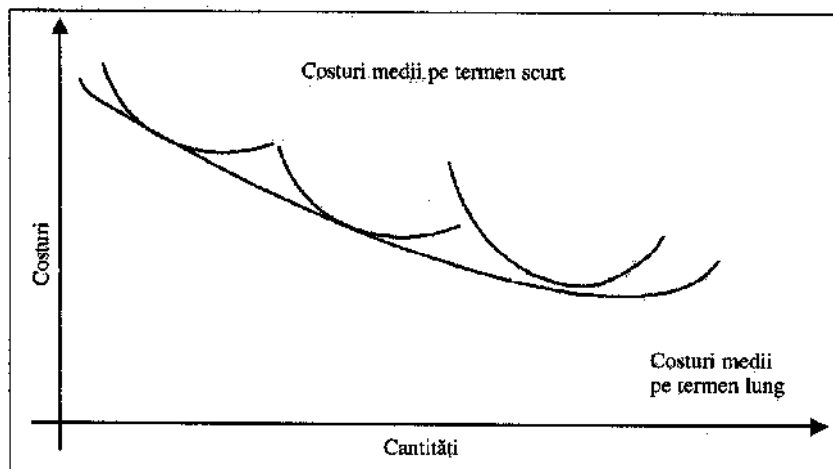


Fig. nr. 9.2.

Prezentarea grafică (*figura nr. 9.2.*) ne arată că, de fapt, curba costului mediu pe termen lung cuprinde curbele costului mediu pe termen scurt. Semnificația curbei pe termen lung (în forma U) este următoarea:

- când producția crește, întreprinderea realizează economii de scară, adică reduceri ale prețului unitar datorate creșterii producției. (Așa după cum s-a văzut, multe costuri nu cresc în aceeași proporție cu creșterea producției. De exemplu, creșterea producției de la 10000 la 20000 de automobile pe an, nu presupune și o creștere a cheltuielilor cu salariile personalului administrativ, deoarece el nu trebuie să crească deloc sau crește foarte puțin în funcție de creșterea producției).

- de la un anumit prag, creșterea producției necesită, însă, cheltuieli suplimentare fără de care producția nu poate fi realizată. (De exemplu, creșterea producției de automobile de la 10.000 la 100.000 de unități pe an, nu mai poate fi asigurată de același număr de funcționari administrativi, sarcinile lor de serviciu devenind imposibil

de îndeplinit la o creștere atât de mare a producției, fără angajări suplimentare de salariați).

Întreprinderea nu este interesată, de fapt, de creșterea producției (oferte) sale, ci de creșterea profitului său (Pr). Profitul rezultă din diferența dintre veniturile totale (V) și costul total (CT).

$$Pr = V - CT$$

Piața stabilește prețurile de vânzare ale produselor în funcție de raportul dintre cerere și ofertă în anumite condiții de concurență. Dacă acest preț de vânzare (OP) este unic pentru o anumită categorie de produs și venitul marginal (Vm = venitul obținut prin vânzarea unei cantități suplimentare) este egal cu prețul de vânzare, atunci putem considera că:

$$\text{Venitul mediu} = \text{Venitul marginal} = \text{Prețul de vânzare}$$

Întreprinderea are, deci, interesul să producă o unitate suplimentară de produs atâta timp cât aceasta îi aduce un venit mai mare decât costul necesar producerii acelei unități.

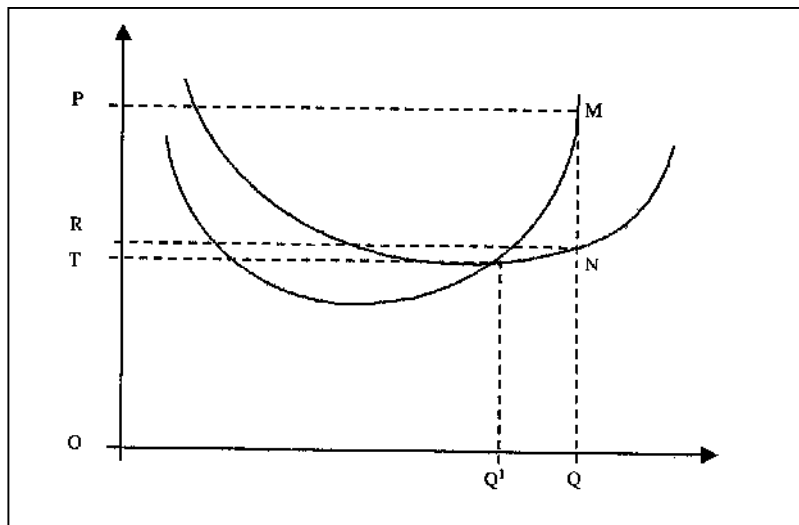


Fig. nr. 9.3.

Numim *echilibrul producătorului* acel nivel al producției la care costul marginal este egal cu prețul de vânzare. În acest caz, profitul este maxim.

În grafic, (*figura nr. 9.3.*) acest profit maxim este reprezentat de suprafața PMNR, adică diferența dintre venituri [ suprafața OQMP = prețul (OP) x cantitatea de produse vândute (OQ)] și costul total [suprafața OQNR = OR (costul mediu) x cantitatea de produse vândute (OQ)].

Pe termen lung, existența acestui profit atrage și pe alți producători ceea ce va duce la mărirea ofertei pe piață și, deci, la scăderea prețului de vânzare. Limita acestei scăderi corespunde prețului (OT) care este egal cu minimumul costului mediu, sub care producția nu mai este rentabilă, determinând retragerea de pe piață a producătorilor.

De regulă, prețul (OT) este un preț stabil, fiind considerat cel mai mic preț posibil în condițiile date ale cererii și ale gradului de dotare tehnică a întreprinderilor. Stabilitatea lui se datorează imobilității pieței, deoarece, în aceste condiții, nici un producător nu mai este interesat să vină pe piață.

## CAPITOLUL 10

### PIAȚA ȘI FORMAREA PREȚURILOR

#### 1. Piața și tipologia piețelor

*Piața reprezintă locul real sau fictiv de întâlnire a cererii și ofertei. Piața se caracterizează prin instrumentele cu care operează în întâlnirea cererii cu oferta în scopul determinării cantităților schimbate și prețurilor practicate. Piața este, deci, un mecanism de armonizare a activității diferiților agenți economici independenți care nu și-au coordonat în prealabil aceste activități.*

Știința economică studiază piața din punctul de vedere al tipurilor ei. Astfel distingem **piața de bunuri și servicii** unde se confruntă cererea și oferta pentru produsele materiale și servicii; **piața muncii** unde se confruntă cererea și oferta de forță de muncă și piața de capital unde se confruntă cererea și oferta pentru capital sub diferitele lui forme de existență (moneda, valuta, credite, depozite bancare, hârtii de valoare, etc.). Corespunzător, piața de capital se divide în piață monetară, piață valutară și piață financiară.

În funcție de numărul de solicitanți (cererea) și numărul de ofertanți (oferta), piețele pot fi prezentate în următoarea clasificare elaborată de către economistul suedez Stackelberg (*figura 10.1.*):

În funcție de tipul de concurență în care se află, piețele pot fi de concurență perfectă sau de concurență imperfectă.

Piața de concurență perfectă se caracterizează prin existența concomitentă a următoarelor cinci soluții:

- **atomicitatea cererii și ofertei:** există o multitudine de ofertanți și de solicitanți așa încât nici unul dintre ei nu poate influența piața.

- **fluidizarea pieței:** nu există nici o restricție de a intra sau de a ieși în și din piață;

- **transparența pieței:** toți agenții economici prezenți pe piață beneficiază de aceeași perfectă informație asupra condițiilor (în particular asupra prețurilor).

Ofertanți Solicitanți	Un ofertant	Câțiva ofertanți	O infinitate de ofertanți (ofertă vâscoasă)	O infinitate de ofertanți (ofertă fluidă)
	Un solicitant	Monopol bilateral	Situație intermediară	Monopson fluid
Câțiva solicitanți	între oligopol și monopol			Oligopson
O infinitate de solicitanți (cerere vâscoasă)	Monopol mai mult sau mai puțin fluid	Oligopol	Concurență imperfectă	
O infinitate de solicitanți (cerere fluidă)			(monopolistică)	Concurență perfectă

Fig. nr. 10.1

Piața concurențială cere ca să existe o infinitate de agenți economici care să acționeze în mod rațional și să beneficieze de informare perfectă. Când aceste condiții sunt reunite se spune că sistemul de concurență este pur și perfect și că *cererea și oferta sunt fluide*. În cazul în care condițiile nu sunt reunite, *cererea și oferta sunt vâscoase*.

Situația de *monopol* pur este caracterizată prin existența unui singur ofertant și a unei infinități de solicitanți.

În realitate, monopolul pur este un caz extrem de rar. De regulă se întâlnește situația de *cvasimonopol*, când un agent economic produce și vinde un bun care nu poate fi substituit în mare măsură și în termen scurt. Sunt însă cazuri când, un singur solicitant (cumpărător) poate controla cererea pentru un produs. În aceste cazuri este o situație monopson. În cazul în care există un singur ofertant și un singur solicitant, apare situația de *monopol bilateral*, iar atunci când oferta este asigurată doar de câteva firme, apare situația de oligopol. Atunci când există un număr mic de solicitanți și un număr mare de ofertanți, apare situația de *oligopson*.

Atunci când oferta este destinată unei cereri automatizate și provine de la un număr foarte mare de agenți (o infinitate), dar cu un rol individual mic pe piață, apare așa numita piață *monopolistică*. Această piață evidențiază oferta care are atât caracteristici de concurență perfectă cât și caracteristici de monopol fragil.

În general, piața nu poate fi împărțită direct și precis între cei doi poli: polul concurenței perfecte și polul monopolului. Realitatea relevă o situație de concurență imperfectă, intermediară în care aprecierea „mai mult sau mai puțin” pare a fi cea corectă.

- **omogenitatea produselor**: toate produsele aduse la piață sunt îndeajuns de omogene sau chiar identice, astfel încât concurența se manifestă doar în domeniul prețurilor;

- **mobilitatea factorilor de producție**: factorii de producție se pot deplasa liber de la un producător la altul, astfel încât aceștia pot beneficia de condiții de producție identice.

#### TEORII ASUPRA PIEȚEI

Deși este greu de regăsit în practică, modelul pieței de concurență perfectă este susceptibil formalizării matematice ceea ce a făcut ca el să devină baza teoretică a dezvoltării unei importante teorii, aceea a echilibrului economic și a optimului economic.

Optimul este un concept formulat de economistul italian Vilfredo Pareto (1848-1923) care a sintetizat prin acest concept acea stare a sistemului economic în care ameliorarea situației unui agent economic nu este posibilă fără deteriorarea situației altui agent economic.

Începând cu deceniul al III-lea al secolului XX, modelul de piață cu concurență perfectă a avut și alte interpretări. Astfel, s-a plecat de la ideea că piața este în situație de concurență perfectă numai începând cu momentul în care funcționarea ei conduce la apariția celor mai mici prețuri și a celor mai mari cantități de produse oferite pentru vânzare. Acest caz de concurență este de fapt situația de monopol, deoarece numai marii producători, datorită economiei de scară, pot oferi cele mai mici prețuri posibile pentru cele mai mari cantități de produse. Există însă și în acest caz, posibilitatea unor pierderi, deoarece cumpărătorii pot fi atrași de oferta unor produse mai ieftine care deși aparțin altor sortimente pot substitui pe cele oferite de marii producători la prețuri mici.

O altă interpretare a fost aceea a **rolului concurenței în coordonarea agenților economici**. Astfel, s-a considerat că piața nu realizează optimul economic, ci doar asigură cel mai bun rezultat al coordonării activităților agenților economici. Această interpretare s-a manifestat ca o reacție de negare a rolului pe care îl poate juca planificarea economică în coordonarea agenților.

Pe această linie s-a situat și interpretarea conform căreia piața generează un proces de informare a agenților economici superior oricărui alt proces de planificare sau prognoză economică. Spre exemplu, dacă un agent economic decide să-și localizeze activitatea într-o anumită zonă, el va avea la fața locului informații pe care nu le putea deduce printr-un proiect prealabil. Aceste informații se datorează modului specific de adaptare a activității sale la particularitățile locului (pieței) respectiv.

În acest fel, realitatea concurențială a pieței reale modifică proiectul inițial integrând date noi. Se afirmă, astfel, că piața prin informațiile pe care le furnizează, modelează comportamentul economic al agenților.

În concepția celor care susțin această teorie, piața este *un proces* care coordonează într-o manieră *continuuă* activitățile unei multitudini de agenți independenți aflați în interacțiune.

Cele mai interesante teorii privind concurența și piața au apărut însă în deceniul șapte al secolului XX. Sunt teoriile “piețelor contestate” (contestable market) și teoriile “instituționalizării piețelor”.

**Teoria piețelor contestate** (sau disputate) aparține economiștilor W. Baumol, J. Panzar și R. Willing și oferă un cadru de analiză a unei concurențe mai puțin restrictive decât cea perfectă. Deoarece atomaticitatea pieței este considerată de autori o condiție puțin realistă, concurența nu este considerată o funcție a numărului de solicitanți și ofertanți aflați pe piață, ci o funcție a posibilității acestora de a intra și ieși în și de pe piață.

Piața contestată este acel tip de piață unde nu există nici o barieră pentru intrarea pe ea, iar ieșirea se face fără nici un cost suplimentar. Autorii acestui concept consideră că pe o piață dată, numărul optim de agenți economici rezultă din confruntarea prețurilor cu cererea.

De exemplu, pentru o cerere estimată la cinci mii de unități de produse și dacă costul de producție cel mai mic se obține de către agenții care produc câte o mie de unități, atunci numărul optim de producători este de cinci. Se poate însă considera că în locul celor cinci agenți independenți poate fi un monopol.

În acest caz, intrarea pe piață fiind liberă, amenințarea apariției unui concurent ar determina monopolul să practice prețuri analoge cu cele care apar pe o piață cu concurență perfectă. Rezultă că, în concepția autorilor, atomaticitatea nu mai este o condiție necesară pentru a atinge situația de optim economic.

Teoria piețelor contestate nu întrunește însă o unanimitate în rândul economiștilor deoarece se consideră că absența barierelor este la fel de ipotetică ca cea a atomaticității.

În ultimii ani s-a dezvoltat și teoria instituționalizării piețelor care consideră că relațiile de piață și caracterul lor autoregulator nu apar și se dezvoltă în mod natural, nu pot funcționa într-un vid social ci doar într-un cadru instituționalizat.

Cel mai cunoscut susținător al acestei teorii: K. Polanyi, arată că piața nu poate crea și dezvolta relații sociale, iar instrumentele pieței nu pot consolida structurile sociale. Mai mult, Polanyi susține că piața a deteriorat și a distrus relații sociale tradiționale, fapt care a determinat apariția unor structuri administrative și sociale capabile să preia funcțiile tradiționale ale relațiilor și raporturilor sociale. Aceste structuri ar fi: sindicatele, legislația muncii, protecția socială, ș.a. Teoria instituționalizării pieței aduce ca argument și experiența țărilor în tranziție de la economia centralizată la economia de piață. Astfel, se arată că dispariția statului socialist autoritar a condus și la dispariția sistemului protecției sociale (dispariția asistenței medicale gratuite, pierderea puterii de cumpărare ca urmare a eliminării subvențiilor etc.) care, în absența unui cadru juridic adecvat a condus la blocaje ale dezvoltării economiei reale dar la dezvoltarea fără precedent a economiei subterane.



## Piața între apologie și critică

*Motto: "Mulți văd piața ca pe un criminal ce trebuie spânzurat, alții ca pe o vacă de muls; puțini o văd însă ca pe un cal care trage căruța."*

**Winston Churchill**

Apologie	Critică
1. Piața reprezintă un stimulent al producătorului în sensul orientării spre o producție utilă	1. Piața stimulează evoluția ciclică a economiei, neavând posibilitatea evitării crizelor sau recesiunilor
2. Piața reprezintă un stimulent al cumpărătorului în sensul orientării spre mărfuri care realizează optimul raportului calitate/preț	2. Piața este un sistem care conduce la inegalitate și discriminare. Cetățeanul este transformat în consumator, statutul său social fiind exclusiv determinat de puterea sa de cumpărare
3. Piața educă pe cumpărător în sensul economisirii și protejării resurselor și mărfurilor rare	3. Piața nu contribuie la economisirea resurselor și protejarea mediului, absolutizând interesul și profitul pe termen scurt
4. Piața asigură cel mai înalt grad al libertății economice	4. Piața nu mai oferă o garanție a asigurării libertății economice în condițiile evoluției sale spre multi-naționalism și globalizare
5. Piața este un mijloc rapid și eficient de informare și comunicare	5. Piața nu poate acționa în toate domeniile (multe produse sau servicii nu au caracter marfar)

Îndeplinirea concomitentă a celor cinci condiții de concurență perfectă este doar un deziderat teoretic, dar care are darul de a ne facilita înțelegerea modului de funcționare a pieței. Realitatea este însă dominată de concurența imperfectă care apare de fiecare dată când măcar una dintre condițiile concurenței perfecte nu este îndeplinită. Iată de ce se consideră că, de fapt, *concurența imperfectă este regula pieței, iar concurența perfectă este doar excepția acesteia.*

Cauza principală a predominanței concurenței imperfecte o reprezintă concentrarea ofertei, adică dispariția uneia dintre cele mai importante condiții ale concurenței perfecte: atomicitatea agenților economici. Evident, în lipsa atomicității și celelalte condiții sunt greu sau chiar imposibil de îndeplinit.

Concentrarea arată gradul în care producția într-o ramură a economiei sau din economie, în ansamblul său, este realizată doar în câteva întreprinderi (firme) mari.

Concentrarea este modul cel mai important de dezvoltare a unei întreprinderi prin care aceasta reușește să utilizeze mai bine factorii de producție în scopul creșterii producției sale. Concentrarea permite întreprinderii să-și mărească și partea din piața pe care acționează, adică să-și mărească procentul vânzării propriului produs în totalul de vânzări a acelui tip de produs. Dacă, într-un caz special, întreprinderea realizează o concentrare totală, atunci întreaga concurență este eliminată rămânând singura ofertantă pentru întreaga cerere formulată pe piață la un moment dat (situație de monopol).

Cea mai frecventă situație în economiile țărilor dezvoltate este aceea a existenței unui număr restrâns de întreprinderi producătoare ale aceluiași produs, care își împart piața în baza unor criterii izvorâte din raportul de forțe în acel moment (situație de oligopol).

Procesul modern de concentrare tinde spre apariția “grupurilor industriale”, care în condiții speciale se transformă în “grupuri multinaționale”.

Concentrarea poate apare pe două căi principale:

*Concentrarea tehnică* prin mărirea dimensiunilor unităților productive (în scopul realizării economiilor de scară).

*Concentrarea economică* prin mărirea dimensiunilor globale ale întreprinderilor.

Distingem trei tipuri de concentrare: concentrarea orizontală, concentrarea verticală (sau integrare) și concentrarea prin diversificarea producției (sau concentrarea prin conglomerat).

**Concetrarea orizontală** se realizează prin mărirea dimensiunii întreprinderii dar păstrând tipul inițial de activitate, sau prin unirea întreprinderilor ce produc același tip de produs.

**Concentrarea verticală** (integrarea) se realizează prin unirea unor întreprinderi ce au activități ce reprezintă diferite stadii ale producerii unui anumit produs. În acest caz, produsul final al unei întreprinderi devine consum intermediar al întreprinderii situate pe o treaptă imediat superioară în lanțul tehnologic (ex: combinatul siderurgic poate fi expresia concentrării întreprinderilor producătoare de cocs, de fontă, de oțel, de produse laminate etc.). Concentrarea verticală poate fi completă atunci când acoperă totalitatea etapelor procesului de producție al unui produs, de la materii prime până la fabricație și distribuție.

**Concentrarea prin diversificarea producției** (conglomerat) se realizează printr-o grupare a activităților controlate de un holding. Holdingul este societatea care deține activele financiare ale grupului rezultat în urma concentrării. Concentrarea prin diversificarea producției reunește întreprinderi independente din punct de vedere tehnic, dar dependente, una de alta, din punct de vedere al asumării riscului întregii activități a holdingului.

Modalitățile cele mai uzitate ale concentrării moderne sunt: absorbția, fuziunea, fuziunea-sciziunea, participarea

**Absorbția** O întreprindere o absoarbe pe alta cumpărând la bursă acțiunile acesteia sau cumpărând-o printr-o negociere directă în cazul în care întreprinderea respectivă nu este în bursă.

Întreprinderea cumpărată dispăre total, fiind ștearsă din registrul comerțului, fără a mai avea drept de marcă comercială. În acest caz, nu se crează o nouă întreprindere ci doar asistăm la mărirea întreprinderii cumpărătoare.

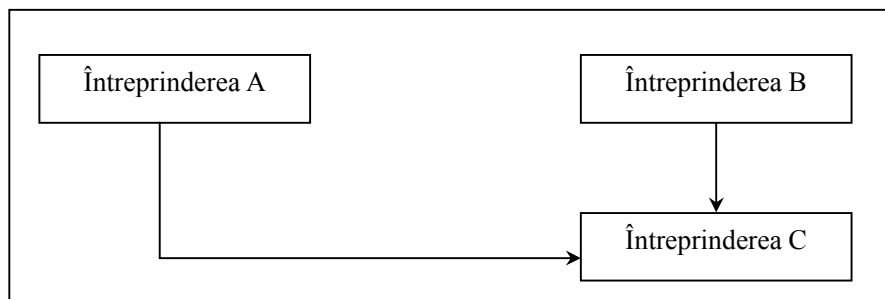


Fig. nr. 10.2

**Fuziunea.** Două întreprinderi se unesc pentru a crea o nouă întreprindere. Amândouă sunt șterse din registrul comerțului și înființează o nouă marcă comercială. Patrimoniul lor trece integral în patrimoniul noii întreprinderi.

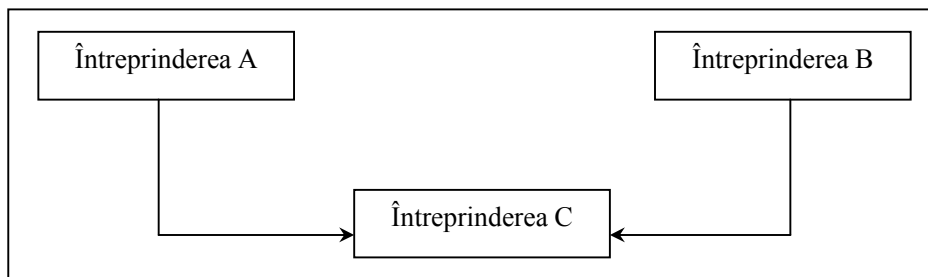


Fig. nr. 10.3

**Fuziune-Sciziune.** Este tipul prin care o întreprindere se desființează iar activele și patrimoniul său trec în proprietatea mai multor întreprinderi. Este o concentrare pentru că numărul întreprinderilor scade, iar dimensiunile lor cresc. Trecerea patrimoniului întreprinderii desființate se poate face asupra unor întreprinderi deja existente, a unora noi înființate sau asupra filialelor.

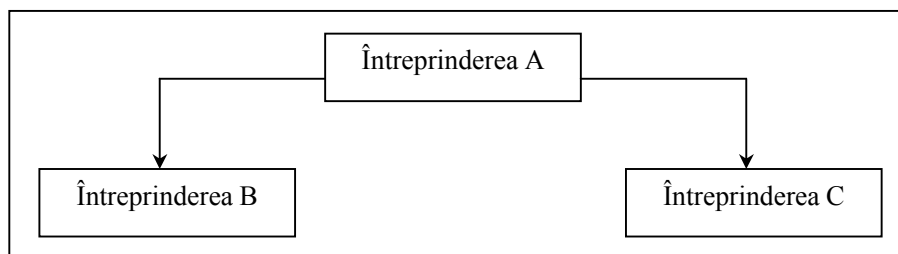


Fig. nr. 10.3

**Participarea.** Concentrarea realizată prin cumpărarea de către o întreprindere a unor acțiuni aparținând altei întreprinderi. Cele două întreprinderi își păstrează independența juridică dar una dintre întreprinderi poate ajunge în situația de a cumpăra pachetul majoritar

de acțiuni a celeilalte, ceea ce îi dau dreptul să exercite un control asupra activității acesteia.

Având în vedere gradul de dispersie al acțiunilor, pachetul majoritar poate reprezenta un procent variabil. Cu cât gradul de dispersie este mai mare cu atât pachetul majoritar reprezintă un procent mai mic din numărul total al acțiunilor.

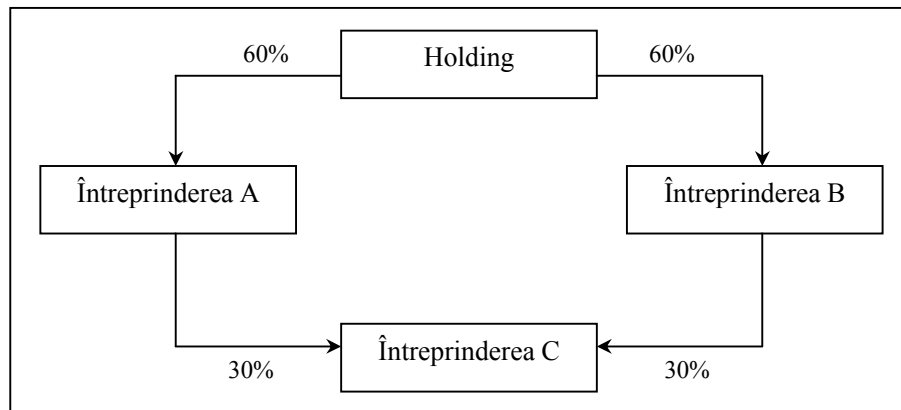


Fig. nr. 10.5

## 2. Formarea prețurilor

*Prețul unui bun sau al unei resurse este un element care arată la ce trebuie să se renunțe pentru a se obține respectivul bun sau resursa.*

*De obicei, prețul este exprimat în termeni bănești (prețul absolut) dar prețul poate fi exprimat și în termenii cantității din alt bun la care trebuie să se renunțe pentru procurarea produsului necesar (prețul relativ). Rezultă că dacă toate prețurile cresc în aceeași proporție, prețurile absolute cresc, dar relativ rămân neschimbate.*

Toate teoriile asupra prețului pleacă de la ideea că *prețul este o unitate de măsură*, dar nu toate teoriile sunt de acord cu “ce măsoară prețul”.

Teoria clasică susține că prețul măsoară valoarea consumului factorilor de producție necesari producerii bunului respectiv. Teoria neoclasică consideră prețul o creație subiectivă, valoarea economică a acestuia fiind determinată de utilitatea (marginală) și raritatea produsului. Abordările moderne (Școala de la Cambridge prin Alfred Marshall (1842-1924) considera că prețul este determinat atât de consumul de factori de producție cât și de utilitatea marginală și raritatea acestuia. Alfred Marshall arăta că “privit din punct de vedere al consumului de factori de producție, prețul exprimă poziția și interesul producătorului și determină oferta, iar din punctul de vedere al utilității marginale și a rarității exprimă poziția și interesul consumatorului și determină cererea”).

### **2.1. Concurența perfectă și concurența imperfectă**

Confruntarea cererii cu oferta pe piață conduce la determinarea unui preț la care o anumită cantitate de marfă este produsă și schimbată prin vânzare-cumpărare. Există însă mai multe tipuri de piață în funcție de care determinarea prețului are anumite particularități.

Piețele se diferențiază, în primul rând, în funcție de influența pe care atât vânzătorii cât și cumpărătorii o pot exercita în mod individual asupra prețului mărfii. Această influență depinde, la rândul ei, de gradul de omogenitate al mărfii, de numărul de vânzători, de numărul de cumpărători și de gradul de dependență sau independență a unora față de alții.

Marfa este omogenă atunci când diferitele cantități din această marfă oferite spre vânzare de diferiți producători au caracteristici identice sau foarte asemănătoare. De exemplu, zahărul oferit spre vânzare de diferite fabrici, din diferite localități are aceleași caracteristici de bază. Mărfurile omogene sunt însă doar o noțiune teoretică. În practică, acestea se diferențiază chiar dacă au aceleași caracteristici de bază și servesc satisfacerii aceluiași tip de necesități. Diferențierea (diversificarea) mărfurilor mărește gradul de libertate al producătorului, permițându-i un control mai bun al prețului. Un automobil DACIA și un automobil ARO sunt produse care se află în concurență deoarece aparțin aceleiași categorii de mărfuri și au caracteristici de bază asemănătoare. Fiecare în parte este însă destinat

unei categorii distincte de clienți, ceea ce permite producătorului să mărească prețul fără a fi în pericol de a pierde clientela sa în favoarea concurentului.

Numărul de vânzători și de cumpărători determină măsura în care fiecare vânzător și fiecare cumpărător este conștient de efectul propriilor sale decizii asupra concurentului sau și, în consecință, măsura în care fiecare poate spera că va influența producția sau prețul celorlalți. Dacă vânzătorii sunt în număr mare – de exemplu, țărani care își vând fructele și legumele într-o piață agroalimentară – nici unul dintre ei nu poate spera ca decizia lui personală în ceea ce privește prețul de vânzare va influența prețul practicat de toți ceilalți. Dacă, din contră, vânzătorii sunt puțini – de exemplu, producătorii de automobile - atunci fiecare producător are interesul să cunoască deciziile celorlalți, nu numai pentru a-și regla propriul preț dar și pentru o posibilă înțelegere cu ceilalți în fixarea unor prețuri comune.

Deși numărul combinațiilor raporturilor între vânzători și cumpărători este infinit, putem sintetiza două mari categorii de situații: situația pieței cu concurența perfectă și situația pieței cu concurența imperfectă.

*Situația de piață cu concurență perfectă* se caracterizează prin faptul că nici vânzătorii, nici cumpărătorii – considerați în mod individual – nu pot controla prețul.

Piețele cu concurență perfectă sunt rare dar studiul lor constituie un mijloc ideal de analiză a relațiilor fundamentale între vânzători și cumpărători și facilitează înțelegerea unor situații mai complexe.

*Situația de piață cu concurență imperfectă* este caracteristică pentru toate situațiile în care vânzătorii sau cumpărătorii sunt în măsură să exercite – în mod individual - o acțiune asupra prețului.

Piața cu concurență imperfectă este și ea de mai multe tipuri, în funcție de natura relațiilor dintre vânzători și cumpărători. Astfel:

- *concurența monopolistică* – caracterizată prin diferențierea mărfurilor și printr-un număr de vânzători suficient de mare pentru ca fiecare să poată lua decizii independente de efectul pe care l-ar putea avea asupra deciziilor celorlalți;

- *concurența tip oligopol* – caracterizată prin existența unui număr mic de vânzători care nu pot acționa independent unii de alții;

- *concurența tip monopol* – caracterizată prin existența unui singur vânzător care reprezintă totalitatea ofertei;
- *concurența tip monosponistic* – caracterizată prin: cumpărătorii pot în mod individual să exercite o acțiune asupra prețului, în general, deoarece sunt puțini (oligopson) sau pentru că, există un singur cumpărător (monopson).

## 2.2. *Formarea prețurilor pe piața cu concurență perfectă*

Am văzut că piața cu concurență perfectă se caracterizează prin faptul că nici vânzătorii, nici cumpărătorii – în mod individual – nu pot exercita o influență asupra prețului. În cazul concurenței perfecte piața este aceea care impune condițiile atât vânzătorilor cât și cumpărătorilor și nu invers. Aceasta presupune o independență absolută a deciziilor luate de toți cei care se prezintă pe piață, fie ca vânzători sau cumpărători.

Pentru ca fiecare vânzător să fie independent față de ceilalți vânzători și ca fiecare cumpărător să fie independent față de ceilalți cumpărători trebuie ca fiecare vânzător să reprezinte “o mică parte” a ofertei totale iar fiecare cumpărător “o mică parte” a cererii totale. Această “mică parte” este necesară pentru că nici o decizie individuală să nu influențeze prețul. Condiția este că atât vânzătorii cât și cumpărătorii să fie numeroși.

*Concurența este, deci, perfectă atunci când există atomicitatea pieței.*

La fel ca în fizică, vânzătorii și cumpărătorii trebuie să aibă mulțimea și dispersia atomilor.

O altă condiție ca vânzătorii și cumpărătorii să fie independenți este **fluiditatea** ofertei și a cererii. Aceasta presupune că oferta și cererea să fie mobile, ceea ce înseamnă că orice vânzător poate intra în contact cu orice cumpărător și orice cumpărător poate intra în contact cu orice vânzător.

Pentru a avea această mobilitate, atât vânzătorii cât și cumpărătorii trebuie să dispună de o **informație** perfectă asupra cerințelor celorlalți și a regulilor de funcționare a pieței. Mai mult, este necesar ca mărfurile oferite să fie perfect **omogene**. Dacă nu ar fi



omogene, unii cumpărători s-ar putea orienta spre mărfuri cu caracteristici diferite, ceea ce ar afecta unitatea pieței.

Având în vedere considerentele de mai sus referitoare la comportamentul ofertei și al cererii, putem spune că numărul de vânzători și cantitatea de marfă oferită vor fi cu atât mai mari cu cât prețul este mai mare și că numărul de cumpărători și cantitatea de marfă cerută vor fi cu atât mai mici cu cât prețul este mai mare.

Creșterea sau descreșterea ofertei și a cererii în funcție de preț depinde de elasticitatea lor.

Să presupunem că pe o piață de concurență perfectă, cantitățile de mere oferite și cerute la diferite prețuri sunt următoarele (*tabelul nr. 10.1*).

*Tabelul nr. 10.1*

Prețul/Kg	Cantități cerute (Kg)	Cantități oferite (kg)
5.000	200	810
4.000	300	720
3.000	600	600
2.000	1.000	430
1.000	1.500	200

Reprezentarea grafică (figura nr. 10.6.) ne va arăta curba cererii și a ofertei de mere în funcție de prețul lor pe kg.

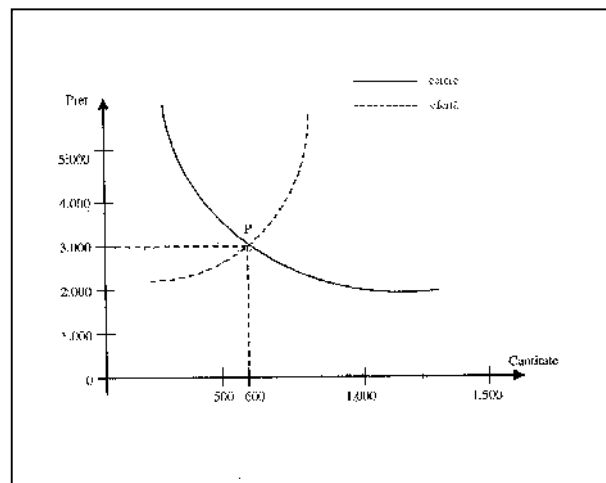


Fig. nr. 10.6

Intersecția curbelor ofertei și cererii în punctul (P) arată că 600 kg de mere vor fi vândute cu prețul de 3000 lei/kg. Acest preț se numește *prețul de piață*. Dacă prețul este mai mic de 3000 cererea va fi mai mare decât oferta și concurența dintre producători va împinge prețul în sus. Dacă, din contră, prețul este mai mare de 3000, oferta va fi mai mare decât cererea și concurența dintre producători va împinge prețul în jos.

Prețul de piață este acel preț pentru care cantitatea de marfă oferită este egală cu cantitatea de marfă cerută (600 kg). Din acest motiv, prețul de piață se mai numește și ***preț de echilibru***.

Prețul de echilibru permite cel mai mare număr de tranzacții (vânzări-cumpărări) deoarece pentru toate prețurile inferioare prețului de echilibru vor fi mai multe cereri decât oferte, și pentru toate prețurile superioare prețului de echilibru vor fi mai multe oferte decât cereri.

În concluzie, **prețul de echilibru (prețul concurenței perfecte) este acela care permite satisfacerea celui mai mare număr de nevoi.**

Am văzut cum se comportă producătorii și cumpărătorii individuali în condițiile concurenței perfecte. Cum se comportă însă **întreprinderea** în aceste condiții?

În condiții de concurență perfectă, întreprinderea este și ea atomizată, adică nu reprezintă decât o mică parte din oferta totală și, deci, nu poate acționa prețul în scopul modificării volumului ofertei sale. Prețul de piață fiind fixat în afara acțiunii sale singura posibilitate pe care o are este modelarea comportamentului său în funcție de nivelul stabilit al prețului de piață.

Să analizăm curbele costului mediu și costului marginal a unei întreprinderi oarecare. (*figura nr. 10.7*). Observăm cum curba costului marginal intersectează curba costului mediu în punctul său minim (M). În stânga punctului (M), costul marginal este inferior costului mediu, oricare ar fi volumul producției. Dacă întreprinderea intenționează să vândă produsul său la costul marginal, va fi în pierdere. Aceasta înseamnă că la stânga punctului (M), adică în zona randamentelor crescătoare, prețul de vânzare ar fi inferior costului mediu.

La dreapta punctului (M), adică în zona randamentelor descrescătoare, costul marginal este superior costului mediu. Întreprinderea nu are, deci, interesul să vândă la costul mediu sau la oricare alt preț inferior costului marginal pentru că ar fi în pierdere la ultima unitate de produs. Care va fi, în acest caz, cantitatea de produse pe care întreprinderea va decide să o realizeze?

Pentru a afla, să ne întoarcem la reprezentarea grafică (*figura nr. 10.7*).

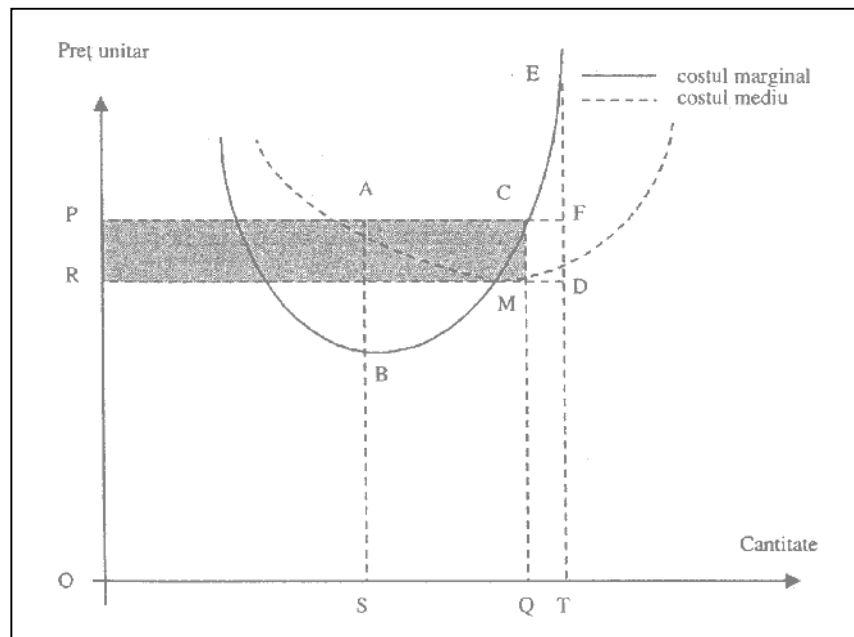


Fig. nr. 10.7

Să presupunem că prețul de piață care, după cum am văzut rezultă din confruntarea numeroșilor vânzători și cumpărători aflați în concurență, se evidențiază prin mărimea (OP). Dacă întreprinderea decide să producă o cantitate egală cu (OS) corespunzând zonei de randament crescător, va vedea că fabricarea unei unități suplimentare de produs (unitate marginală) îi va aduce beneficiu.

Beneficiul suplimentar realizat ca urmare a vânzării acelei unități suplimentare (marginală) este egal cu diferența dintre prețul de

pieță și costul marginal. Pentru o producție egală cu (OS), acest beneficiu este egal cu mărimea (AB).

Ca urmare, întreprinderea își va mări producția. Ea va continua să-și mărească producția chiar când punctul (M) va fi depășit și costul marginal va deveni superior costului mediu deoarece beneficii superioare vor putea fi obținute datorită vânzării unei noi unități de produs, *atâta timp cât curba costului marginal va rămâne inferioară nivelului prețului de piață.*

Întreprinderea va opri creșterea producției în punctul (C), *adică atunci când costul său marginal va fi egal cu prețul de piață*, fabricând o cantitate de produse egală cu mărimea (OQ). Dacă va produce mai mult, toate unitățile de produs fabricate în plus îi vor ocasiona o creștere a cheltuielilor de producție superioară veniturilor pe care le va obține din vânzări. Aceasta înseamnă că va înregistra o pierdere pe unitatea marginală de produs.

De exemplu, pentru o cantitate egală cu (OT) pierderea înregistrată va fi egală cu mărimea (EF). Pentru cantitatea (OQ), corespunzător punctului (C), întreprinderea nu va încasa nici un beneficiu dar nu va înregistra nici pierderi pe unitatea marginală de produs.

În aceste condiții, **beneficiul său mediu**, adică beneficiul realizat în medie pe fiecare unitate de produs vândută, va fi egal cu diferența dintre prețul de piață și costul mediu (CD). În ceea ce privește **beneficiul total**, el va fi egal cu produsul dintre beneficiul mediu și cantitatea producției (suprafața PCDR).

Acest beneficiu total este, de fapt, beneficiul maxim care poate fi obținut de întreprindere în condițiile date ale prețului de piață.

Am văzut că piața este acel mod de organizare a economiei care are ca scop să informeze producătorii asupra preferințelor consumatorilor așa după cum sunt exprimate ele prin intermediul cheltuielilor pe care aceștia le fac.

Pentru a răspunde acestor preferințe de consum, producătorii combină resursele ce pot servi la întrebuințări variate și alternative. Rezultatul acestei interacțiuni între cererile consumatorilor și răspunsul producătorilor este o vastă și complexă structură de costuri și prețuri. Această structură reflectă valorile relative pe care consumatorii le atribuie diferitelor mărfuri și servicii posibil de a fi

produse în economia națională, la un moment dat. Altfel spus, această structură complexă de costuri și prețuri indică modul în care resursele trebuie să fie utilizate.

Punctul culminant al acestui proces de utilizare este actul schimbului (vânzare-cumpărare) în cursul căruia consumatorul obține în schimbul banilor marfa de care are nevoie. *Aceasta este însăși esența mecanismului pieței ca mod de alocare a resurselor productive disponibile. (Teorema maximului de satisfacere).*

*Conform teoremei maximului de satisfacere, mecanismul pieței conduce la satisfacerea maximă a nevoilor atunci când concurența perfectă este generalizată pe toate piețele de bunuri, servicii și factori de producție.*

Se consideră, astfel, că fiecare consumator obține din venitul său maximum de satisfacere cu condiția egalizării utilităților marginale ale diferitelor mărfuri pe care le procură. (Egalizarea utilităților marginale este o operațiune de natură subiectivă prin care consumatorul evită ca o unitate a venitului său să fie afectată acoperirii unei utilități mai puțin importante decât alta).

În același timp, se consideră că schimbul în condițiile concurenței perfecte, la preț de echilibru, permite un număr maxim de tranzacții, adică permite satisfacerea unui număr maxim de consumatori. Concurența perfectă permite și obținerea unei producții maxime, fiecare producător mărinz oferta sa până la punctul în care costul său marginal este egal cu prețul pieței.

*Teorema maximului de satisfacere consideră, astfel, că piața cu concurență perfectă crează o situație de optim adică o situație în care nu mai poate exista o utilizare alternativă a resurselor disponibile care să ofere o mai mare satisfacere a nevoilor consumatorilor.*

Din păcate, piața cu concurență perfectă este doar o situație ideală. În practică se întâlnește rar, sau deloc. Studiarea ei este însă extrem de importantă pentru înțelegerea modului de funcționare a economiei reale, adică a economiei bazate pe piață cu concurență imperfectă.

### ***2.3. Formarea prețurilor pe piața cu concurență imperfectă***

În anul 1966, unul dintre cei mai mari economiști ai Franței, Francois Perroux a vizitat România și a ținut o prelegere în aula Academiei de Studii Economice. Vorbind despre economia de piață într-o Românie care la acea dată era condusă în mod centralizat, și-a început prelegerea cu o frază memorabilă care a fost, de la acea dată, deseori reprodusă în lucrări de economie. Francois Perroux a caracterizat economia de piață spunând: „este un tip de economie unde concurența distruge concurența”.

Pare curios! Concurența distruge concurența?

Explicația nu este deloc complicată dacă analizăm ce se întâmplă pe o piață concurențială. Astfel, putem observa că întreprinderile care sunt mai bine conduse, sau mai bine utilizate, sau dispun de surse de finanțare mai bune și mai mari reușesc să-și elimine concurenții astfel încât, încetul cu încetul atomicitatea pieței dispare.

Continuă să existe doar un mic număr de vânzători reprezentând fiecare o parte importantă a ofertei ceea ce face posibilă o eventuală înțelegere între ei. Iată cum, concurența a distrus (sau măcar a redus substanțial) concurența. O astfel de situație este caracteristică monopolului și oligopolului.

Poate exista, însă, și o altă situație caracterizată printr-un număr mare de vânzători aflați în concurență. Concurența îi determină să-și diversifice producția astfel încât fiecare să se adreseze unor segmente diferite de cumpărători, ne mai fiind în concurență. Iată că, și în acest caz, concurența a distrus concurența. O astfel de situație este caracteristică așa numitei concurențe monopolistice.

„Concurența distruge concurența” dar concurența nu dispare. Este doar un permanent schimb de poziții care nu dă posibilitatea unui vânzător sau unui cumpărător să “controleze” concurența decât temporar sau parțial.

Concurența există dar este imperfectă.

### 2.3.1. Concurența în situație de monopol

Odată cu apariția fenomenului de asociere și concentrare a întreprinderilor, monopolul a devenit extrem de frecvent. *Monopolul poate controla prețul dar nu poate controla cantitatea de marfă care se vinde la acel preț.* Cantitatea de marfă vândută la prețul controlat de către monopol depinde de disponibilitățile de plată ale cumpărătorului. Chiar dacă poate controla prețul, rezultă că monopolul trebuie să țină seama de aceste disponibilități dacă dorește să aibă un beneficiu maxim.

Spre exemplificare să considerăm o întreprindere care are monopolul unui anumit produs. Cunoscând curba cererii putem determina cantitatea de produs cerută pentru fiecare preț posibil. Cunoscând, în același timp, pentru fiecare cantitate produsă, costul marginal și costul mediu, putem calcula pentru fiecare preț posibil, beneficiul unitar și beneficiul total (global).

*Prețul de monopol este acela la care întreprinderea obține beneficiul maxim.*

Trebuie să avem în vedere faptul că, diferit de ceea ce se întâmplă pe piața cu concurență perfectă prețul de vânzare al produsului nu se fixează pe piață independent de deciziile producătorului. Deoarece monopolul reprezintă, singur, totalitatea ofertei, toate deciziile luate de către el în legătură cu cantitatea de produse oferită pe piață **influențează prețul.**

Putem deci admite că, dacă cererea este elastică, prețul unitar pe produs va fi cu atât mai mic cu cât cantitatea de produse oferite va fi mai mare (coloana II). Acest preț unitar reprezintă **încasările medii pe unitate de produs vândută.**

Pentru fiecare cantitate de producție, diferența dintre preț (sau încasările medii) și costul mediu total (global) reprezintă **beneficiul mediu pe unitate de produs vândută** (coloana IV). Înmulțind prețul cu cantitatea producției obținem **încasările totale**, (coloana V), iar diferența dintre încasări și costul total reprezintă **beneficiul total**. (coloana VII).

**Încasările marginale** (coloana VIII) reprezintă suplimentul de încasări obținut din vânzarea unei unități suplimentare de produs și corespunde diferenței dintre valorile succesive ale încasărilor totale

(coloana V). Să ne amintim că, spre deosebire de situația de monopol, în condițiile concurenței perfecte, prețul fiind impus de piață, prețul, încasările medii și cele marginale erau valori echivalente și constante pentru producătorii individuali, oricare ar fi fost volumul producției și ofertei sale. (În graficul nr. 9 erau reprezentate de dreapta orizontală PACF).

În condițiile monopolului, beneficiul marginal corespunde suplimentului de beneficiu obținut din producția și vânzarea unei unități suplimentare de produs (coloana X). El este egal, pentru fiecare cantitate de producție, cu diferența dintre încasările marginale și costul marginal sau cu diferența dintre valorile succesive ale beneficiului total (coloana VII).

Putem observa că pentru anumite cantități de producție se pot obține beneficii negative, adică pierderi, costurile de producție fiind superioare încasărilor.

Monopolul are întotdeauna interesul să-și mărească producția atâta timp cât această mărire îi aduce beneficii suplimentare, altfel spus, *atâta timp cât producția marginală îi aduce beneficiu marginal*.

Dacă, de exemplu, monopolul produce două unități de produs dar decide să fabrice trei unități, constată că această producție suplimentară îi procură un beneficiu suplimentar de 44, beneficiul total crescând de la 6 la 50. Dacă produce o a patra unitate de produs nu va obține nici un beneficiu dar nici nu va pierde, beneficiul marginal fiind egal cu zero. Dacă, însă, va decide să producă mai mult de patru unități, atunci va avea o pierdere de la 30 la al cincilea produs.

Rezultă că interesul său se oprește la al patrulea produs. Pentru o producție de patru unități se constată că **încasările marginale sunt egale cu costul marginal** pentru că diferența lor, adică beneficiul marginal este nul. Prețul unitar se stabilește astfel la nivelul de 72,5.



Tabelul nr. 10.2

I	II	III	IV	V	VI	VII	VIII	IX	X
Unități de produs	Preț unitar sau încasări medii	Cost mediu total	Beneficiul unitar	Încasări totale	Cost total global	Beneficiul total	Încasări marginale	Cost marginal	Beneficiul marginal
/	/	/	(II x III)	(II x I)	/	(V - VI)	/	/	/
1	96	140	- 44	96	140	- 44	96	140	- 44
2	88	85	3	176	170	6	80	30	50
3	80	63	17	240	190	50	64	20	44
4	72,5	60	12,5	290	240	50	50	50	0
5	64	60	4	320	300	20	30	60	- 30
6	56	68	- 10	336	400	- 64	16	100	- 84

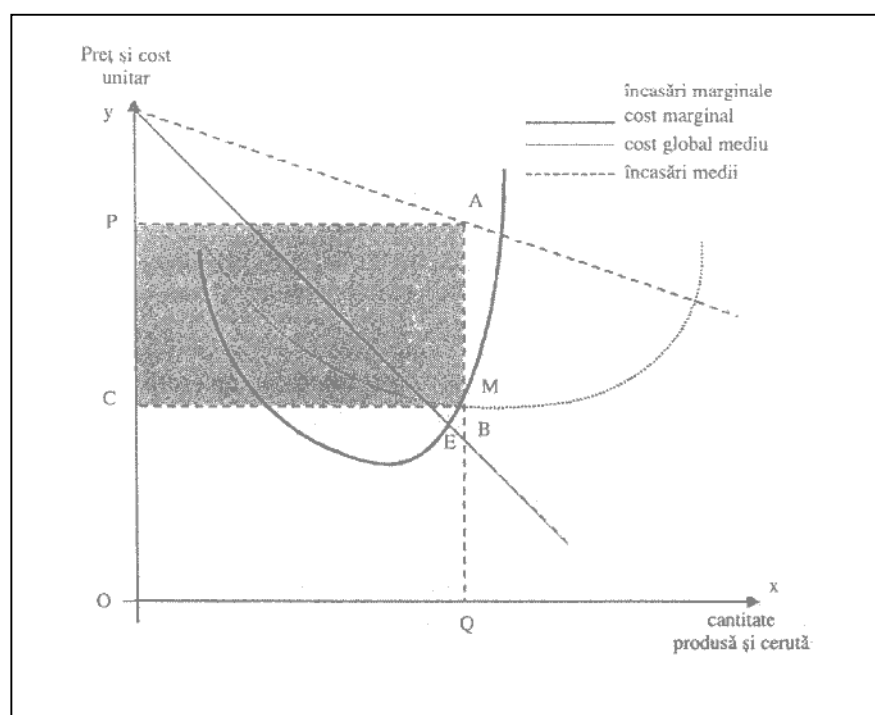


Fig. nr. 10.8

Raționamentul poate fi sistematizat cu ajutorul graficului din figura nr. 10.8 în care sunt trasate curba costului marginal, și a costului mediu, a cererii și a încasărilor medii și a încasărilor marginale. Punctul de întâlnire (E) al curbei costului marginal și al curbei încasărilor marginale (reprezentată pentru simplificare printr-o dreaptă) definește punctul de echilibru al monopolului.

În acest caz de echilibru, cantitatea produsă este egală cu (OQ). La această cantitate corespunde pe curba cererii sau a încasărilor medii, punctul (A) care arată că pentru a obține o cantitate de produse (OQ), cumpărătorii acceptă să plătească prețul  $OP = OA$ .

Pentru un volum al producției de (OQ), costul mediu este egal cu (QB). Beneficiul mediu pe unitate, adică diferența dintre încasările medii și costul mediu, este egal cu mărimea (AB). Beneficiul total (global), care este egal cu produsul dintre beneficiul mediu și cantitatea de bunuri oferită, se poate simboliza prin suprafața (PABC). Acest beneficiu este limita superioară a beneficiului pe care monopolul îl poate obține în condiții date ale elasticității cererii și nivelului costurilor.

Consecințele situației de monopol fac obiectul analizei economiștilor încă de la data apariției primelor fenomene de concentrare. O primă consecință a fost desemnată a fi aceea că *prețul de monopol este mai mare decât prețul stabilit în condiții de concurență perfectă, mai ales dacă cererea are un grad mic de elasticitate.*

Într-adevăr, în regim de concurență perfectă, când un vânzător obține un beneficiu mediu, intervin pe piață și alți vânzatori dar, în final, prețul se stabilește la nivelul costului mediu al producătorului marginal care nu profită de nici o marjă de beneficiu. Monopolul, din contră, obține un beneficiu mai mare numit *rentă de monopol*.

De altfel, în situație de monopol, producția nici nu este “împinsă” până la limita unui cost marginal egal cu prețul de vânzare. Dacă, întorcându-ne la tabelul precedent, admitem că prețul pieței se stabilește la 72,5, am putea spune că ar fi normal ca fiecare întreprindere să mărească producția până când costul marginal ar ajunge la 72,5, ceea ce ar corespunde unei producții între 5 și 6 unități.

În realitate, din datele tabelului reiese că se produc doar 4. Rezultă că nu există interesul monopolului de a mări producția, ceea ce ne conduce la o a doua consecință a situației de monopol, definită prin faptul că *interesul monopolului poate fi acela de a produce mai puțin decât s-ar produce în condiții de concurență perfectă.*

Acest comportament – economiștii îl numesc „malthusianism economic” se explică prin faptul că monopolul exercită o acțiune

asupra prețului ceea ce îl obligă să analizeze în permanență dacă o creștere a producției nu determină o scădere a prețului.

Apare, astfel, o altă consecință a situației de monopol: *maximum de satisfacere a consumatorului nu se realizează*. Într-adevăr, prețul fiind mai ridicat decât în situația pieței cu concurență perfectă, consumatorul obține pentru același volum de cheltuială o cantitate mai mică de produs, satisfacerea nevoilor sale ne mai putând fi la cota maximă. Consumând mai puțin determină și o reducere ulterioară a producției (oferta) ceea ce înseamnă, pe ansamblu economiei, un consum mai mic de factori de producție, adică apariția șomajului și a nefolosirii complete a resurselor materiale și financiare.

Pentru a contracara astfel de situații, statul poate interveni atât prin măsuri fiscale (impozite și taxe) sau chiar prin măsuri administrative (legi „anti-trust”) încercând o „limitare” a puterii monopolurilor atunci când ele contravin interesului general.

Trebuie remarcat și faptul că reîntoarcerea la situația pieței cu concurență perfectă prin fuziunea mai multor întreprinderi monopoliste sau înțelegeri între acestea poate aduce avantaje ca urmare a economiei de scară dar, aspectul cel mai important este acela al creșterii capacității acestor întreprinderi de a inova și moderniza tehnica și tehnologia lor.

Deși este un potențial „stăpân” al consumatorului, impunând propria lege pe piață, monopolul are și părți pozitive tocmai datorită capacității sale de a mobiliza importante resursă financiară pe care le utilizează pentru finanțarea cercetării științifice. Activitatea de cercetare și descoperire a unor noi produse nu se poate realiza la nivelul producătorului individual care suferă de dificultăți de finanțare a unor activități atât de costisitoare.

Monopolurile au meritul ca prin efortul de finanțare a cercetării științifice să fi descoperit și produs pe scară industrială elemente indispensabile vieții moderne cum ar fi: cauciucul sintetic, masele plastice, alimentele deshidratate (lapte praf, cafea solubilă, concentrate proteice) antibioticele etc.

### 2.3.2. Concurența în situație de oligopol

Situația de oligopol apare atunci când cererea rămâne atomizată, adică cumpărători numeroși, dar oferta este limitată la un număr mic de producători.

Situația de oligopol este cea mai frecventă într-o economie modernă și are ca explicație motivația tehnică. Astfel, în unele ramuri de activitate (siderurgie, produse chimice, automobile, ciment etc.) costurile de producție nu pot fi micșorate decât dacă se ridică foarte mult volumul producției, deoarece costurile pe unitate de produs sunt mari datorită investițiilor extrem de costisitoare pentru cumpărarea și instalarea unor mase importante de echipamente complexe, specifice tehnologiilor din aceste ramuri. Pentru reducerea costului pe unitate, nu se poate acționa, deci, decât prin mărirea numărului de unități de produse.

Creșterea producției înseamnă și creșterea dimensiunilor întreprinderilor, ceea ce conduce la diminuarea numărului lor. Această diminuare rezultă și ca o consecință a procesului de asociere între întreprinderi care doresc să-și mărească beneficiul obținând producții mai mari fără a face investiții proprii suplimentare. Asocierile reduc, astfel, gradul de concurență.

Concurența poate fi redusă nu numai prin asociere ci și prin diversificarea producției. Astfel, alături de *oligopoluri pure* care se caracterizează printr-o producție omogenă (producție de oțel, ciment etc) se dezvoltă și *oligopolurile diferențiate* care se caracterizează prin realizarea unor produse de aceeași categorie dar cu caracteristici diferite (automobile, mobilă, electrocasnice etc.)

Contrar situației de monopol, nici unul dintre oligopoluri nu poate controla prețul, dar cum fiecare dintre ele reprezintă o parte a ofertei totale, ele pot influența totuși prețul prin deciziile pe care le iau în ceea ce privește propria lor producție. Iată de ce, oligopolurile studiază cu atenție mișcarea pieței pentru a sesiza efectele deciziilor altora asupra propriei lor situații, ca și efectele deciziilor lor asupra celorlalți.

Acest tip de interdependență dintre oligopoluri poate duce la așa numita „coliziune” care presupune negocieri între oligopoluri pentru a ajunge la o înțelegere privind prețurile, volumul producției și

împărțirea piețelor sau la o situație de „coordonare spontană” când fiecare oligopol își reglementează activitatea în funcție de efectele deciziilor celorlalți.

Dacă în primul caz, putem spune că se crează o situație de monopol, cel de al doilea caz dă naștere la o largă diversitate de situații, greu de sistematizat dar care se explică mai ușor prin analiza unui exemplu.

Să considerăm cazul cel mai simplu în care există doar doi producători aflați în concurență. Dacă acești doi producători nu au capacitatea să se elimine unul pe altul, fiind echivalenți din punct de vedere al potențialului tehnic și financiar, situația creată poartă numele de **duopol**.

În situația de duopol, nici unul din concurenți nu are interesul să micșoreze prețul pentru a prelua clientela celuilalt, știind că acela va micșora imediat prețul pentru a-și menține clientela. Astfel, se va ajunge din nou la stadiul inițial de echivalență, numai că nivelul prețului de vânzare va fi mai mic pentru amândoi, ceea ce le va diminua beneficiul.

Pentru a obține beneficiul maxim, cei doi concurenți nu pot acționa, deci, decât asupra cantității de produse realizate și vândute. Această cantitate poate fi mărită, dar într-un raport de succesiune, adică în etape diferite de către fiecare dintre concurenți în parte.

Maniera în care se succed aceste creșteri de producție, plasează pe cei doi concurenți, fie pe poziția de **satelit**, fie pe poziția de **conducător**.

În primul caz, unul dintre concurenți conștientizează faptul că celălalt are o poziție echivalentă și se adaptează mișcărilor acestuia, încercând să obțină un profit cât mai mare urmărind deciziile primului.

În cel de al doilea caz, unul dintre concurenți conștientizează reacția de adaptare a celuilalt și încearcă să obțină maximum de profit prin exploatarea efectului de inițiativă și surpriză.

Evident raportul „conducător-satelit” poate oferi o multitudine de situații în care concurența dintre cei doi poate oricând schimba raportul de forțe și poziția unuia față de celălalt.

### 2.3.3. Concurența monopolistică

În situația de concurență monopolistică, atât vânzătorii cât și cumpărătorii sunt în număr mare. Rezultă că oferta și cererea își păstrează caracteristica de atomicitate.

Dispare însă o altă caracteristică a pieței cu concurență perfectă: omogenitatea.

Acest lucru se explică fie prin faptul că vânzătorii adresându-se aceleiași clientele nu își păstrează cu rigurozitate locul pe piață (vânzători cu amănuntul), fie că vânzătorii încearcă să-și recruteze și să-și păstreze clientela prin procedee comerciale (publicitate), fie că produsele oferite au caracteristici specifice (produse de marcă).

Rezultă că, în situație de concurență monopolistică, fiecare vânzător beneficiază, în realitate, de o poziție de monopol. Această poziție de monopol este însă limitată pentru că este supusă concurenței altor vânzători care oferă *produse substituibile* propriilor produse.

În consecință, dacă unul dintre vânzători ridică prețul produsului său riscă o deplasare a clientelei sale spre al vânzător care menține prețul inițial și, chiar dacă nu are un produs omogen cu celălalt vânzător, satisface necesitatea cumpărătorului deoarece produsul poate foarte bine *substitui* produsul inițial. (Dacă un cumpărător era clientul tradițional al producătorului BOSCH nu înseamnă că el va rămâne în continuare clientul acestuia în cazul în care prețul crește. El se va orienta spre un frigider de altă marcă, mai ieftin, care deși nu este identic cu primul, îi va satisface corespunzător nevoile. Probabil, el va cumpăra un frigider ARTIC).

În limitele acestei poziții de monopol, vânzătorii se vor comporta asemănător cu modul de comportare pe piață a monopolului. Vor exista astfel, mai multe prețuri – în general, mai ridicate decât în cazul pieței cu concurență perfectă – dar cum fiecare dintre vânzători oferă și vând o cantitate de marfă specifică unui segment bine definit de cumpărători, vor avea tendința de a limita sau chiar a reduce oferta în funcție de potențialul de cumpărare a segmentului de clienți pe care îl are. Deci, în cazul concurenței monopolistice apare această “restricție” a ofertei pe care nu o întâlnim în cazul concurenței perfecte.

Vânzătorii nu au însă nici o restricție în ceea ce privește ridicarea calității și obținerea unor caracteristici speciale produselor lor. Prin aceste calități ale mărfii ei vor încerca să obțină un beneficiu cât mai mare prin atragerea unui număr cât mai mare de clienți.

*Concurența monopolistică, spre deosebire de concurența perfectă, înlocuiește lupta prețurilor cu lupta calității. Inexistența omogenității produsului crează posibilitatea atragerii cumpărătorului nu printr-un preț mai mic ci printr-o calitate mai ridicată.* Un rol important în acțiunea de atragere a cumpărătorului printr-o calitate sau caracteristică specială a mărfii îl are *publicitatea (reclama)*.

## PUBLICITATEA

Atragerea atenției clientului potențial, incitarea lui spre cumpărare, realizarea efectivă a cumpărării, sunt efecte pe care încearcă să le aibă publicitatea.

**Publicitatea de interes general** se referă la mesajele care interesează marile colectivități. “Păstrați curățenia orașului”, “Cumpărați produse fabricate în România”, sau mesaje în scopuri umanitare: “Ajutați copii bolnavi de SIDA” sunt exemple de publicitate de interes general. În majoritatea cazurilor ele nu au scop comercial, dar trebuie subliniat că termenul și conceptul economic de “publicitate” este prioritar cu mesaj comercial.

În esență, publicitatea este comercială și încearcă să determine cumpărarea unui produs sau unui grup de produse. Astfel, există **publicitatea de marcă** care încearcă să vândă produsele unei mărci: „Cumpărați Coca-Cola” sau “Petrom – esența mișcării”; și **publicitatea produsului** care regrupează, în general, interesul producătorilor și al distribuitorilor pentru a incita să se cumpere un anumit produs sau o anumită grupă de produse: “Laptele este alimentul tuturor vârstelor” sau “Băutura ideală este apa minerală”.

Pentru exercitarea acțiunii de publicitate este nevoie de un “suport” , adică mijlocul material care vehiculează mesajul publicitar. În afara mass mediei, suportul; poate fi afișajul și panotajul.

Atunci când o întreprindere sau un grup de întreprinderi pregătește o campanie publicitară, adică “un ansamblu de acțiuni comune și limitate în timp, în jurul unui obiectiv precis”, ea trebuie să-și definească cu precizie ținta, deci categoria de public (clienți) pe care o vizează (vârsta, sexul, nivel de educație, nivelul veniturilor, mediul urban sau rural etc.). În funcție de categoria căreia se adresează, publicitatea își va adapta suportul, axul campaniei și motivațiile implicite ale ofertei de publicitate.

Prețul campaniei de publicitate se include în costurile produsului și contribuie la ridicarea prețului de vânzare a acestuia.

# CAPITOLUL 11

## REPARTIȚIA PRIMARĂ ȘI REDISTRIBUIREA VENITURILOR

### 1. Repartiția primară a veniturilor

Activitatea economică crează averea. Repartiția primară reprezintă modul și cantitatea în care această avere se împarte între agenții economiei care au participat la crearea ei. Beneficiarii acestei împărțiri sunt cei care au consumat munca sau capitalul lor în procesul combinării factorilor de producție.

Repartiția primară este, deci, ulterioară producției dar este, dintr-un anumit punct de vedere, și anterioară producției deoarece ea constituie sursa de venituri necesară începerii unui nou ciclu de producție.

Veniturile sunt, astfel, corespondentul valorii producției pe care o primesc agenții economici. Ele pot fi consumate fără a afecta valoarea patrimoniului inițial, fiind un rezultat al valorificării acestuia prin actul de producție. (Veniturile sunt fluxuri, în timp ce patrimoniul este stoc).

În societățile moderne veniturile sunt bănești dar pot exista și venituri în natură.

Numim *venituri primare* (sau veniturile factorilor de producție) acelea care compensează consumul factorilor de producție care au participat direct la producție. În plan teoretic, distingem, din acest punct de vedere, *salariile* care remunerează factorul muncă, *profitul* care remunerează factorul capital și *renta* care remunerează factorul natural. În plan practic, distingem *veniturile din muncă* (salarii, sporuri, recompense, premii etc.), *veniturile proprietarilor* (chirii, dobânzi, dividende) și *venituri mixte*, care corespund remunerării mai multor factori de producție.

*Veniturile de transfer* sunt cele care apar în urma redistribuirii efectuate de către bugetul statului (burse) sau de către bugetul



asigurărilor sociale (pensii, ajutor de șomaj, contribuție la cheltuielile de asistență medicală etc.).

*Veniturile disponibile* sunt cele care rămân la dispoziția gospodăriilor după plata de către acestea a impozitelor și taxelor și primirea veniturilor de transfer.

Veniturile se mai pot clasifica în funcție de *repartiția lor funcțională* (salarii, dobânzi, dividende etc.) sau în funcție de *repartiția lor socială* (veniturile gospodăriei, a întreprinderii sau a statului).

*Venitul național* este suma veniturilor primare ale agenților economici. El se poate obține plecând de la valoarea Produsului Intern Brut (PIB) care măsoară crearea de valoare nouă (o avuție suplimentară față de ciclul anterior de producție) ce reprezintă, de fapt, sursa distribuirii veniturilor.

PIB cuprinde trei mari componente: salariile, excedentul brut [diferența dintre valoarea adăugată brută și suma cuvenită factorului muncă (salarii și alte elemente legate de retribuirea muncii), adică ceea ce rămâne întreprinzătorului (profitul plus amortizarea)] și impozitele (TVA, taxe vamale etc.) *Venitul național brut* măsoară totalitatea veniturilor primare ale gospodăriilor, ale întreprinderilor și ale statului (administrația).

*Gospodăriile* primesc venituri primare nu numai sub forma remunerării muncii (salarii) dar și sub forma excedentului brut (excedentul brut al întreprinderilor personale, dividende la acțiunile ce le dețin prin intermediul bursei). Printre diferitele categorii de venituri primare ale gospodăriilor, unele sunt *venituri din activitate* (salarii, onorarii, beneficii din întreprinderile personale) altele sunt *veniturile în baza dreptului de proprietate* (dobânzi, dividende, chirii).

În general, la nivelul gospodăriilor, veniturile din activitate reprezintă într 60-70% din veniturile totale.

Veniturile primare ale *întreprinderilor* sunt constituite din acea parte a excedentului brut reprezentând beneficiul nedistribuit. Acesta este utilizat, de regulă, pentru creșterea capitalului (autofinanțarea investițiilor).

Veniturile primare ale *statului (administrația)* sunt constituite din excedentul brut al administrației (în majoritatea cazurilor este negativ) la care se adaugă prelevările obligatorii.

În zona Uniunii Europene, repartitia primară a veniturilor are ca destinație gospodăriile în proporție de 74,5%, întreprinderile 13,6% și administrația 11,9% (la nivelul anului 1997). Cu cât o economie este mai dezvoltată cu atât ponderea veniturilor primare destinate gospodăriilor este mai mare.

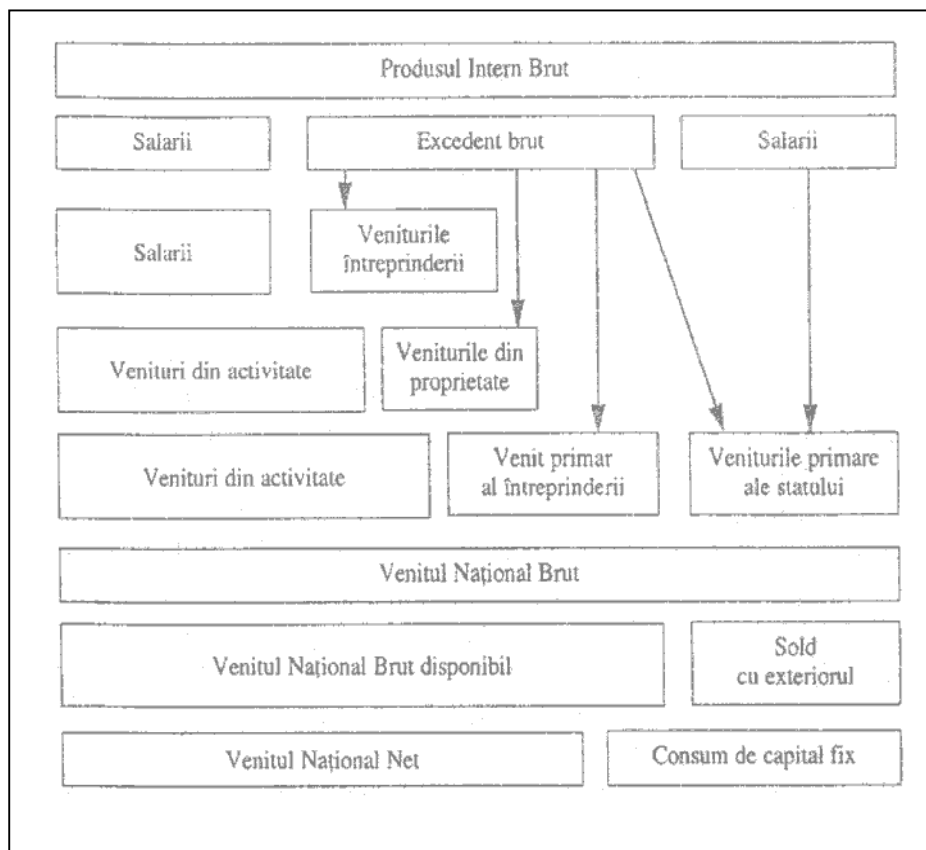


Fig. nr. 11.1

*Venitul național disponibil brut* ia în considerare numai veniturile efectiv disponibile în granițele naționale și se obține prin luarea în calcul a soldului relațiilor economice cu exteriorul. *Venitul*

*național net* elimină consumul de capital fix care ar corespunde unei diminuări a averii existente.

Analiza formării veniturilor primare este diferită în principalele curente de gândire economică. Astfel, analiza neoclasică susține că fiecare factor de producție este remunerat conform productivității sale marginale. Dacă întreprinzătorul remunerează factorii de producție mai mult decât productivitatea lor marginală, atunci nu poate maximiza profitul. Invers, dacă va remunera factorii de producție mai puțin decât productivitatea lor marginală, atunci nici un deținător ai factorilor nu va accepta aceste condiții, atâta timp cât un alt întreprinzător va oferi condiții mai bune.

Conform teoriei neoclasice, datorită faptului că factorii sunt remunerați la nivelul productivității marginale care, la rândul ei, măsoară contribuția fiecărui factor la producție, *suma veniturilor distribuite este egală cu valoarea totală a producției*.

J.M. Keynes considera că repartitia veniturilor reflectă capacitatea de presiune și de negociere a deținătorilor factorilor de producție. Salariile le consideră rezultatul negocierilor colective deoarece, deși au o bază fixă, pot varia în funcție de raporturile dintre părți.

Realitatea economică, specifică țărilor dezvoltate, arată că, în practică, repartitia veniturilor depinde de legile pieței dar și de comportamentul deținătorilor factorilor de producție care doresc o permanentă maximizare a veniturilor lor. Fiecare deținător va avea o remunerare conform legilor pieței dar și în corelare cu dotarea sa inițială în factori de producție.

În acest mecanism al distribuirii veniturilor primare un rol important are statul. El intervine direct în fixarea veniturilor primare în remunerarea deținătorilor de factori de producție care lucrează pentru el (structura birocratică a administrației), fixează salariul minim pe economie și influențează profitul prin acțiunile directe sau indirecte asupra dobânzilor sau a altor elemente ale pieței de capital. Statul influențează direct și veniturile nesalariale prin intermediul politicii sale fiscale, agricole, redistributive.

**Salariul, ca formă principală a remunerării factorului muncă are următoarele caracteristici generale:**

- este forma de venit primar cea mai importantă, deținând o pondere majoritară în totalul veniturilor.
- este un venit anticipat în raport cu vânzarea și ulterior în raport cu producția.
- este un venit vital, fiind în majoritatea cazurilor venitul unic al gospodăriilor
- este un venit forfetar, adică, sub forma salariului de bază, nu depinde de rezultatele pe ansamblu ale întreprinderii
- este un venit social, fiind în majoritatea cazurilor negociat prin contract colectiv de muncă
- este un venit personal care tinde să ia în considerare mai mult necesitățile individului decât consumul factorului muncă.

## **2. Redistribuirea veniturilor**

În urma operației de repartizare a veniturilor primare nu se realizează funcționarea normală a ansamblului economic și social. O serie întreagă de necesități nu au surse de finanțare iar inegalitatea veniturilor crează probleme sociale importante. Devine necesară o operațiune de redistribuire a veniturilor care se realizează de către stat (administrație).

Redistribuirea constă în prelevarea de către administrație a unor venituri de la cei care au beneficiat de venituri primare în scopul prestării unor servicii sau activități menite să satisfacă nevoi generale ale societății sau să contribuie la atenuarea unor inegalități.

Redistribuirea modifică, astfel, situația creată prin distribuirea veniturilor primare. În cadrul redistribuirii, o parte din veniturile primare sunt preluate cu titlu gratuit și nerambursabil de la agenții economici și destinate folosirii de către alți agenți economici, fără o contraprestație imediată sau cu titlu gratuit și nerambursabil.

Redistribuirea este realizată de către *administrație* (statul și colectivitățile locale) care percep impozite și taxe în scopul finanțării unor servicii nemarfare necesare bunei funcționări a societății (servicii de educație, justiție, poliție, infrastructură etc.) și de către *organismele de protecție socială* care prelevă cotizații și prestează servicii sociale.

Tabelul nr. 11.1

**Veniturile și cheltuielile bugetului României**  
(exemplu simplificat)

Venituri	Cheltuieli
1. Impozite directe a. Impozitul pe profit b. Impozit pe dividende la societățile comerciale c. Impozit pe venitul reprezentanților din România d. Impozite și taxe de la populație - impozitul pe salarii - impozitul pe venit din dobânzi - impozit pe venit din pensii - impozit pe venitul global	1. Cheltuieli pentru finanțarea acțiunilor social-culturale
2. Impozite indirecte (pe consum) a. Taxa pe valoarea adăugată b. Accize c. Impozit pe țigări și gaze naturale din producția internă d. Monopoluri fiscale de stat e. Taxe vamale f. Taxe de timbru g. Impozit pe spectacole h. Taxa de trecere a frontierei i. Taxă pentru jocuri de noroc	2. Cheltuieli pentru finanțarea dezvoltării economiei naționale
	3. Cheltuieli pentru apărare națională
	4. Cheltuieli cu organele statului

Redistribuirea are mai multe obiective:

- finanțează servicii nemarfare colective (educație, justiție etc);
- corijează inegalitățile în venituri;
- asigură asistența socială față de riscuri (boală, șomaj, bătrânețe).

Redistribuirea poate fi *orizontală* atunci când îndeplinește o funcție de asigurare contra riscurilor. Se prelevă sume de la toți dar sunt folosite numai pentru cei care au fost victimele unui risc real (ex. Fondurile bugetare de despăgubire a celor afectați de catastrofe naturale etc.).

Redistribuirea poate fi *verticală* atunci când reduce diferențele dintre venituri prin prelevarea unor sume transferate celor dezavantajați. Sumele se calculează în funcție de venitul celor în cauză, de situația lor profesională și familială (alocații, ajutoare etc.).

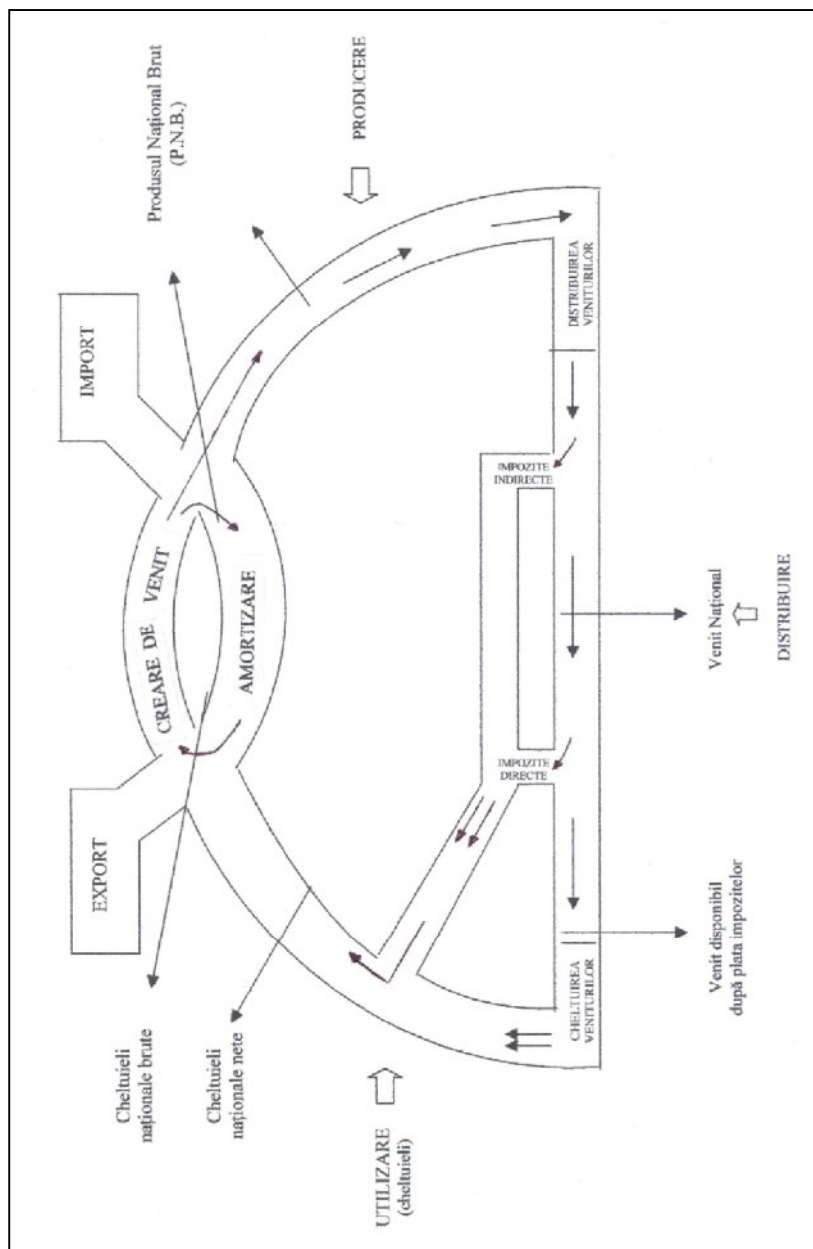


Fig. nr. 11.1  
 Schema veniturilor în funcție de producerea, distribuția și utilizarea lor

Redistribuirea veniturilor se realizează pe două mari căi: prima este Bugetul de stat și colectivitățile locale (bugetele locale), cea de a doua o reprezintă sistemul protecției sociale (bugetul asigurărilor sociale de stat, asigurările sociale pentru sănătate).

**Bugetul de stat și bugetele locale** reprezintă acea parte a relațiilor social-economice bănești prin intermediul cărora se constituie și se administrează fondurile bugetare care sunt principalele fonduri bănești ale statului. Constituirea și gestionarea fondurilor bugetare antrenează o serie de fluxuri bănești de la agenții economici și de la persoane fizice sub forma impozitelor și taxelor, a veniturilor din exploatarea și închirierea unor bunuri ale statului, de la instituțiile publice, împrumuturi contractate de stat pentru finanțarea unor obiective sau pentru acoperirea deficitului bugetar (diferența dintre veniturile și cheltuielile bugetare).

De la bugetul de stat și de la bugetele locale se realizează și numeroase fluxuri bănești și invers – către diverși beneficiari – sub forma finanțării unor obiective de investiții, cu caracter economic, social, cultural sau pentru apărarea națională și infrastructură etc., se alocă resurse bănești pentru finanțarea învățământului și a sănătății, se fac transferuri de resurse bănești (alocații pentru copii, burse, alocații și alte indemnizații), pentru cei lipsiți temporar de surse de venituri (elevi, studenți, orfani, invalizi etc.) și se acordă temporar unele fonduri băncilor pentru acordarea de credite agenților economici și populației.

**Asigurările de stat** cuprind relațiile social economice bănești prin intermediul cărora se constituie și se administrează fondurile bănești necesare ocrotirii cetățenilor în cazul pierderii temporare sau definitive, parțiale sau totale a capacității de muncă, la bătrânețe și în alte situații. Fondurile asigurărilor sociale de stat se constituie din contribuțiile plătite de întreprinderi și parțial de către salariați.

**Asigurările sociale pentru sănătate** conțin acea parte a relațiilor social economice bănești prin care se constituie fondurile necesare ocrotirii sănătății. În România aceste fonduri se constituie din contribuția în părți egale a persoanelor fizice 7% din veniturile lor și 7% ale persoanelor juridice, din sponsorizări, donații, subvenții de la buget etc.

## **CAPITOLUL 12**

### **BANII ȘI CIRCULAȚIA BĂNEASCĂ**

#### **1. Economia contemporană este o economie monetară**

Activitățile de producție, de consum, de investiții, de economisire nu pot fi concepute fără existența și circulația banilor.

Există mai multe feluri de a defini banii, în funcție de epoca sau curentul de gândire căruia i-au aparținut diferiții economiști.

Cea mai generală definiție a banilor o găsim în “Dicționarul Macmillan de Economie Modernă”. Conform acestuia, banii reprezintă: „orice obiect larg acceptat în schimbul de bunuri sau în contractarea unei datorii, dar nu pentru valoarea sa, în sine, ci pentru faptul că poate fi transmis mai departe în același fel”.

Esența acestei definiții o reprezintă schimbul.

Schimbul este un act fundamental al vieții economice deoarece el poate face posibilă circulația bunurilor necesare satisfacerii nevoilor. Fără schimb, circulația nu ar avea loc și omul ar fi condamnat la deplină izolare economică, ceea ce ar reprezenta imposibilitatea satisfacerii nevoilor sale.

Omul, în mod individual nu-și poate satisface într-o manieră corespunzătoare existenței sale sociale, nici măcar minimul de necesități deoarece nu poate fi în același timp și agricultor, și croitor, și cizmar, și măcelar, și învățător, și preot și manager, și bancher ș.a.m.d. Multitudinea de nevoi este acoperită de o multitudine de bunuri și servicii care, la rândul lor, sunt rezultatul activității unei multitudini de meserii și specializări.

Această multitudine de meserii și specializări reprezintă diviziunea muncii. Fiecare dintre noi suntem incluși cu meseria și activitatea noastră în această diviziune ceea ce determină ca fiecare dintre noi, pentru a putea beneficia de rezultatele meseriilor celorlalți, să facem schimb între noi, adică cu produsele diferitelor noastre munci.

Acest schimb are o succesiune de acte separate, de schimburi intermediare pe care, în majoritatea cazurilor nu le cunoaștem, dar la



care, în mod sigur nu am fost și nu vom fi niciodată martori. Dimineața, când ne bem cafeaua avem, cel mult imaginea schimbului pe care l-am făcut la magazin între banii noștri și pachetul de cafea, poate chiar și a schimbului dintre banii noștri și pachetul cu zahăr din care am pus o linguriță în cana cu cafea.

La cei mai mulți dintre noi, „lanțul” de schimburi care a avut loc pentru a ajunge la schimbul final între banii noștri și pachetul de cafea nu mai este cunoscut. Acest „lanț” însă există chiar dacă noi nu îl cunoaștem.

Prima verigă a fost cea a schimbului dintre proprietarul pământului și cultivatorul de cafea, apoi dintre cultivator și angrosist, apoi dintre angrosist și cel care prelucrează boabele, apoi între acesta și angrosistul de cafea măcinată, apoi între angrosist și detaliant și în final, între acesta și noi.

Pentru a bea însă această ceașcă de cafea au mai avut loc schimburi în lanț și pentru zahăr, și pentru fabricarea mașinii de aragaz, și pentru extragerea și prelucrarea gazului, și pentru fabricarea ceștii și a porțelanului din care este făcută, și pentru oțelul din care este făcută lingurița, și pentru șervetul care îl punem lângă farfurie, și pentru scaunul pe care stăm și ... putem continua la nesfârșit.

Dacă schimburile necesare matinalii noastre cești de cafea s-ar fi făcut direct de către noi, încercând să găsim de **fiecare dată** produsul pe care și-l dorea **fiecare dintre partenerii noștri de schimb**, atunci, probabil că nu am fi băut niciodată cafea sau am fi început schimbul la tinerețe și am fi băut cafea la bătrânețe. Într-adevăr, trocul, adică schimbul prin marfă contra marfă este posibil și a reprezentat începutul istoriei societății omenești, dar el este extrem de dificil și, câteodată chiar imposibil în timp util.

Trocul nu este posibil decât dacă există dorința reciprocă, în același loc și în același timp, a partenerilor de a face schimb cu ceva; nu este posibil decât dacă partenerii consideră că produsele pe care le schimbă sunt echivalente din punct de vedere valoric, dar trebuie subliniat că este imposibil să se determine o scară relativă de valori pentru un număr nelimitat de produse ce se vor schimba.

*Ajungem astfel la concluzia că trocul face posibilă doar cunoașterea valorilor a două mărfuri, schimbate una cu alta, dar nu face posibilă cunoașterea valorii unei mărfi în raport cu celelalte*

*mărfuri*. Aceasta este dificultatea esențială a trocului din care rezultă și incapacitatea lui de a asigura un flux continuu și un circuit neîntrerupt al mărfurilor.

Pentru a înlătura acest inconvenient, omul a descoperit banii.

Este o descoperire tot atât de importantă ca cea a focului sau a roții.

Prin eficacitatea funcțiilor lor, banii sunt la baza tuturor progreselor economice și sociale, dar prin dereglările funcționării lor sunt și la baza constrângerilor, contradicțiilor și in Justițiilor pe care le cunoaște societate umană. Banii sunt astfel simbolul perfect al geniului uman care reușește să creeze unelte mai perfecționate decât abilitatea sa de a le folosi.

Banii răspund unei idei atât de simple încât complexitatea problemelor pe care le generează creația și circulația banilor tind să fie subestimate. Din acest motiv apar și opinii diferite asupra definiției banilor. Definiția ar trebui să fie, totuși, esențialmente empirică deoarece ar trebui să reflecte „întrebuințările” sau „utilitatea” banilor.

Din acest punct de vedere, definiția trebuie să se refere la faptul că banii permit să se reglementeze orice operațiune de vânzare-cumpărare și de lichidare a unei datorii; ar trebui să se refere la faptul că banii sunt acceptați de către toți agenții economici pe teritoriul național și chiar în afara acestuia și, în sfârșit, ar trebui să se refere la faptul că exprimă sintetic cererea prin măsurarea puterii de cumpărare.

Banii pot însă a fi definiți și ca un „raport social”. Din acest punct de vedere, banii nu sunt numai un simplu instrument al schimbului ci și o expresie a unor fenomene economice și sociale, evidențiind raporturile care se stabilesc între oameni. Banii reflectă, astfel, raporturi de putere și statut social, contribuind la diferențierea socială și la manifestarea inegalităților de condiții de viață.

În limba română ca și în literatura economică se acceptă cu înțeles sinonim termenii de bani și monedă. (Vezi: Ghe. Bistriceanu “Lexicol de finanțe bănci și asigurări – Ed. Economică Buc. 2001. Vol.I pag. 213). În manualul de față ne vom conforma acestui accept.

## 2. Formele de existență și de funcționare a banilor

Din punct de vedere istoric, cercetările au arătat că prima formă de funcționare a banilor au fost, așa numiții: „**bani – marfă**”, care, de fapt, nu erau decât mărfuri ce jucau rolul banilor, fiind recunoscute ca intermediare ale schimbului pe anumite arii geografice, într-un anumit moment istoric.

În funcție de aceste zone și momente istorice, mărfuri ca: vitele, sarea, ceaiul, tutunul, cerealele, scoicile, arahidele etc. au îndeplinit funcțiile banilor, permițând circulația diferitelor produse – echivalente în raport cu marfă-bani – între diferitele comunități sau indivizi. Ulterior, numărul produselor care jucau rolul de bani s-au redus deoarece evoluția societății a descoperit și recunoscut capacitatea unor metale prețioase - de regulă: argintul și aurul – de a îndeplini cel mai bine rolul de mijlocitori ai unor schimburi echivalente.

Metalele prețioase au unele caracteristici care le-au dat atributul de „ideale” pentru rolul bani-marfă. Aceste caracteristici sunt: își păstrează valoare chiar și în cantități sau volum mic; sunt relativ inalterabile; sunt omogene și ușor de divizat.

Metalele prețioase au fost cele mai reprezentative „bani-marfă” pentru că aveau o valoare intrinsecă egală cu valoarea produsului pe care erau schimbate. Întâi, s-a folosit forma lingou care trebuia cântărit la fiecare act de cumpărare, apoi s-au bătut monede de aceeași greutate sub autoritatea suveranului sau a altei autorități nobiliare.

Trecerea de la banii de metal prețios la banii de hârtie s-a făcut treptat datorită, în primul rând, dificultăților pe care le ridică circulația sub formă de monede a metalului prețios. Metalul prețios, reprezentând o valoare în sine, era de multe ori retras din circulație pentru a fi teaurizat. În aceste cazuri, se prefera valoarea pe care o avea aurul sau argintul într-o monedă decât valoarea mărfii care putea fi schimbată cu acea monedă. Astfel de situații se întâlneau mai ales în perioadele de războaie, invazii sau orice alt moment de tensiune politică sau militară.

Un alt inconvenient îl reprezenta tendința unora de a “fura” o parte din metalul prețios existent în monede. Erau frecvente cazurile în care monedele de aur sau argint se pileau pe margini pentru a fura pilitura de metal prețios, iar moneda se deprecia având o greutate mai

mică de metal decât greutatea avută la emiterea ei. Împotriva celor care pileau monedele s-au introdus zimții pe marginile acestora.

Gradul de integritate a acestor zimți arăta măsura în care moneda a fost sau nu “furată” prin această metodă. Furtul s-a extins însă prin falsificarea monedelor, fie cu imitații de metal prețios, fie cu aliaje mai puțin bogate în acesta.

Un alt inconvenient al circulației banilor de metal prețios l-a reprezentat bimetalismul, adică circulația simultană atât a banilor de aur cât și a celor de argint. În acest caz, acțiunea „legii Gresham” impunea că: *moneda rea să o alunge pe cea bună*, moneda rea fiind cea de argint iar cea bună moneda de aur. Circulând simultan, moneda de aur este „alungată” din circulație fiind teaurizată datorită valorii mai mari a aurului, în timp ce, în circulație – adică în schimb – rămâne moneda de argint cu o valoare mică și, deci, mai puțin interesantă pentru teaurizare.

Legea formulată de Sir Thomas Gresham (1519-1579) exprimată prin fraza “moneda rea o alungă pe cea bună” are aplicabilitate în perioadele de prăbușire sau depreciere monetară, dar reprezintă și un principiu general.

Legea susține că, în situația în care există două mijloace monetare care circulă în același timp, dacă valorile lor relative încep să se abată, din cauza forțelor pieței, de la valorile legal stabilite, moneda cu valoare intrinsecă mai mare începe să fie „alungată” din circulație și acumulată (teaurizată).

Conform acetei legi, putem spune că actualmente în România leul alungă dolarul deoarece există tendința teaurizării acestuia din urmă de către deținătorii lui.

Încercând să evite inconvenientele circulației metalelor prețioase, cumpărătorii au observat că este mai comod să depună acești bani din metal prețios la o persoană de încredere (bancher) care le dădeau în schimbul acestei depuneri un fel de chitanță (bilet). Cumpărarea mărfii se făcea contra acestui bilet iar vânzătorul se putea duce la bancher cu acest bilet în schimbul căruia primea monedele de metal prețios.

Timpul a dovedit însă că era mai comod și mult mai eficient ca cel ce deținea acest bilet să nu se mai ducă la bancher pentru a-l schimba pe contravaloarea lui în monede de metal prețios, deoarece oricum trebuia să le depună din nou atunci când dorea să cumpere ceva. E mai comod să păstreze biletul fără a mai face schimbul la bancher.

Acest bilet care dovedea existența reală și materială a metalului prețios, fiind **garantat** cu o cantitate de aur sau argint se numește **bilet**

**de bancă sau bilet de valoare** și are ca principală caracteristică posibilitatea convertibilității lor – în orice moment – în cantitățile de metal prețios aferent valorii înscrise pe el.

Biletele convertibile au apărut în Europa la începutul secolului XVIII dar au existat în China încă din anul 650 e.n.

Biletele convertibile nu sunt însă bani în sensul strict al termenului deoarece ele reprezintă doar o cantitate de metal prețios cu o valoare intrinsecă proprie. Ele pot fi considerate doar “un suport” al metalului prețios.

Necesitatea controlării emisiunii și circulației biletelor convertibile în scopul ca băncile să nu emită mai multe bilete decât metal prețios dețineau a determinat autoritatea statală să dea monopolul emisiunii doar unei singure bănci. (În majoritatea cazurilor Băncii Centrale).

Ideea unui astfel de monopol care introducea posibilitatea de control dar și o mai mare încredere a deținătorului de bilete în convertibilitatea acestora a aparținut bancherului suedez Palmstruck care a pus-o în practică în anul 1656. Efectul a fost apariția **banilor (monedei) fiduciar**. (fiducia (lat)= încredere).

Moneda fiduciară, spre deosebire de moneda din metale prețioase nu realizează raportul de echivalență între valoarea nominală și valoarea sa intrinsecă. Moneda de aur, spre exemplu, avea o valoare nominală egală cu cantitatea de aur din care era făcută.

Moneda fiduciară are o valoare nominală egală cu “cifra” care este înscrisă pe ea chiar dacă este făcută dintr-o bucățică de hârtie a cărei valoare intrinsecă este extrem de mică. Pentru ca utilizatorii monedei fiduciare să accepte că valoare ei este exprimată doar printr-o cifră tipărită, în timp ce hârtia pe care este tipărită nu valorează aproape nimic, este nevoie de **încredere în cel care a emis hârtia și în modul în care a calculat valoarea ei**.

Moneda fiduciară nu exprimă însă doar încrederea în emitent ci și raporturile de compatibilitate între cei care o utilizau, în sensul că toți utilizatorii ei sunt compatibili unii cu alții din punctul de vedere al recunoașterii și respectării valorii nominale chiar dacă valoare intrinsecă nu le oferea o garanție a valorii monedei respective.

Atunci când primim salariul, la sfârșitul lunii în care am prestat munca, găsim în plic un oarecare număr de bilete (bancnote) pe care

nici nu le cântărim, nici nu ne uităm dacă hârtia este mai mult sau mai puțin uzată, și nici nu calculăm cât costă hârtia lor sau cerneala de tipar. Pur și simplu ne uităm la valoare lor nominală, adică cifra tipărită pe ele. În acest moment ne exprimăm, de fapt, încrederea în emitentul acelor hârtii, **apreciind valoarea a ceea ce reprezintă ele și nu valoarea a ceea ce sunt ele.**

Ele reprezintă valoarea unor bunuri și servicii pe care le putem avea dând acele hârtii și nu valoarea hârtiei în sine. În același timp, ne exprimăm încrederea în compatibilitatea cu ceilalți indivizi sau agenți economici deoarece suntem siguri că și ei, la rândul lor, vor recunoaște, la fel ca noi, valoarea nominală și nu valoarea intrinsecă.

Moneda fiduciară am putea spune că este un contract social global prin care toți membrii societății se obligă să recunoască valoarea nominală în absența valorii intrinsece. Valoarea monedei fiduciare este o expresie a încrederii colective în autoritatea monetară care a emis-o.

Moneda fiduciară nu este convertibilă, spre deosebire de moneda din metal prețios.

Deoarece moneda fiduciară este emisă de către bănci (Banca Centrală sau echivalentele sale) poartă numele de **bilete de bancă (bancnote)**. Moneda fiduciară este forma principală de existență și funcționare a banilor în lumea contemporană. Ea se întâlnește sub numele de “monedă de mână” (deoarece trece din mână în mână) împreună cu **moneda divizionară** (moneda de metal). Moneda divizionară și-a luat numele de la faptul că a apărut sub forma unor fracțiuni ale unității monetare. (În România, “banul” este fracțiunea unității monetare care este “leul”). Moneda divizionară – chiar dacă este metalică – nu trebuie confundată cu moneda metalică din metal prețios deoarece valoarea sa nominală nu corespunde valorii materialului din care este făcută.

Dorința de simplificare a circuitului monetar și de creștere a gradului de securitate a acestuia a evoluat, în timp, spre dezvoltarea sistemului de “înscrisuri” adică de documente ale instituțiilor financiare care reprezintă banii, fără a mai fi necesară prezența lor fizică și materială. Astfel a apărut așa numita **monedă scripturală**.

Moneda scripturală circulă prin intermediul următoarelor instrumente (înscrisuri):

- *cecul* care este un ordin adresat băncii de către un titular de cont în scopul plății din acest cont a unei sume către terț (beneficiar);
- *viramentul* care este o operațiune contabilă ce constă în debitarea contului clientului;

- *cartea de credit (cardul)* care este un instrument mai recent cu suport informatic. Este asemănător cecului dar volumul debitului nu este înscris pe instrumentul de plată (card) ci pe un document anexă pe care, în majoritatea cazurilor, se cere semnătura beneficiarului. Actualmente, sistemul bancomat operează prin ordinat, ceea ce nu mai necesită semnătura beneficiarului la fiecare operațiune de plată.

Odată cu extinderea sistemului de plăți electronizate, literatura economică a introdus termenul de “monetică” care desemnează ansamblul mijloacelor electronice și informatice care acționează în circuitul monetar. Monetica desemnează, deci, atât informatizarea tranzacțiilor (viramente, prelevări etc.) cât și dezvoltarea mijloacelor electronice de plată (cardurile).

Moneda scripturală marchează stadiul de dematerializare al monedei, circulația fiind efectuată de simbolul (înscrisul) banilor și nu de prezența lor materială. Monetica a dezvoltat acest stadiu introducând termeni cum ar fi: bani de celuloid (card) sau bani electronici.

Indiferent de cât de mult se dezvoltă procesul informatic, trebuie subliniat că “banii electronici sau de celuloid” nu sunt forme de existență și funcționare a banilor. Nu sunt decât simple instrumente de circulație a monedei scripturale.

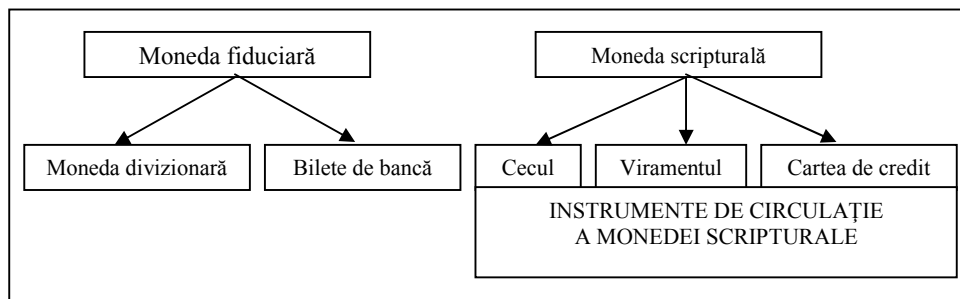


Fig. nr. 12. 1

Banii îndeplinesc trei funcții în economie: instrument de măsură a valorii; intermediază schimbul de mărfuri; mijloc de rezervă.

**Instrument de măsură a valorii.** Totalitatea bunurilor și serviciilor supuse schimbului constituie un ansamblu extrem de heterogen, imposibil de comparat în termeni fizici. Banii oferă posibilitatea aducerii tuturor acestor mărfuri la un numitor comun prin compararea a ceea ce toate au în comun, adică valoarea lor.

Banii sunt astfel o unitate de măsură, un etalon al valorii. Valoarea diferitelor bunuri și servicii poate astfel fi exprimată prin numărul unităților monetare ce trebuie cedate pentru a obține o unitate de bun sau de serviciu.

**Intermediază schimbul de mărfuri.** Banii sunt recunoscuți ca mijlocitor sau intermediar al schimbului de către toți participanții la circuitul economic. Ei permit fracționarea schimbului în două etape distincte în timp și spațiu, permițând satisfacerea mai bună a nevoilor vânzătorilor și cumpărătorilor. În prima etapă, se vinde marfă contra bani, iar în a doua etapă, cu banii obținuți se cumpără altă marfă.

Posibilitatea decalării în timp și spațiu a celor două etape conferă banilor calitatea de a fi universali, adică au posibilitatea de a fi utilizați în orice condiții și de către oricine, fără a impune succesiunea imediată și în același loc a actului de vânzare de cel de cumpărare.

**Mijloc de rezervă.** Deoarece prin intermediul banilor se poate amâna actul cumpărării altei mărfi după ce marfa inițială a fost vândută, apare posibilitatea păstrării banilor pe o anumită perioadă de timp. Păstrarea se poate face prin economisire în depozite bancare sau în titluri de valoare, dar se poate face și prin tezurizare, adică prin păstrarea banilor asupra posesorului lor.

Indiferent de forma în care sunt păstrați, pe perioada păstrării, banii constituie o rezervă în termenii puterii de cumpărare. Aceasta înseamnă că banii vor avea aceeași putere de cumpărare la data la care vor fi scoși din rezervă și reintroduși în circulație dacă în perioada de păstrare nu a intervenit o creștere a prețurilor.

Dacă a avut loc o astfel de creștere (de obicei prin inflație) atunci posesorul banilor nu va putea procura aceeași cantitate de mărfuri pe care ar fi putut să o procure înainte de a introduce banii în păstrare.



În țara noastră se folosesc cu înțeles sinonim termenii de bani și monedă. Forma de monedă a banilor a izvorât din funcția lor de mijloc de circulație. Pe primele trepte ale dezvoltării schimbului, aurul și argintul au circula sub formă de lingouri (bare). Circulația lingourilor era anevoioasă, întrucât pentru fiecare operațiune de vânzare-cumpărare lingourile trebuiau cântărite și chiar tăiate în mai multe bucăți, transportate, după cerințe.

Dezvoltarea producției de mărfuri, a schimbului și, în consecință, apariția negustorilor au determinat confecționarea banilor sub forma monedelor metalice. Primele monede au apărut în statul antic Lidia, în insulele situate în Marea Egee și în China (secolul al VII-lea î.H.). Numele de monedă provine de la monetăria romană situată lângă templul zeiței Juno Moneta. Inițial, monedele au fost bătute de preoți, iar în evul mediu de regi, de orașe și de căpetenii feudale.

Formarea statelor naționale a permis ca baterea monedei să se facă de către stat, ele devenind un atribut al puterii centrale statale.

Pe teritoriul patriei noastre, folosirea primelor monede autohtone a avut loc încă din secolele V –VI î.H.; ele purtau denumirea de drahme și erau confecționate din argint de către orașul pontic Histria. Monede proprii emise de către geto-daci au fost o imitație după cele macedoniene.

Documente istorice confirmă faptul că statele românești au avut sisteme monetare proprii. Astfel, primele emisiuni monetare au avut loc în Țara Românească în timpul lui Vladislav-Vlaicu (1364-1377), în Moldova în timpul lui Petru Mușat (1374-1392), iar în Transilvania în perioada stăpânirii lui Ioan I. Zapolva (1533-1540).

### **3. Cererea și oferta de bani**

Așa după cum am văzut, banii sunt o categorie economică prin care se exprimă generic toate formele și semnele de valoare și se folosesc ca măsură a valorii, ca mijloc de circulație, mijloc de plată, mijloc de teaurizare și instrument de schimb universal. Ei servesc ca numitor comun în determinarea valorii mărfurilor și serviciilor, dar și ca instrument al tranzacțiilor. Sunt un instrument social economic cu putere de cumpărare și de plată, care conferă deținătorului lor dreptul asupra unei părți din produsul intern brut al țării emitente, asigurând o anumită putere de cumpărare.

Economia modernă nu poate funcționa fără bani. Întrucât se află în centrul vieții economice și sociale – sub toate formele – banii constituie un instrument de utilitate permanentă pentru toți cetățenii, agenți economici și instituțiile publice. Banii sunt și un instrument de

retribuire a muncii prestate și contribuie la ținerea contabilității tuturor activităților economice.

Iată de ce putem spune că banii dețin o poziție cheie în mecanismul de funcționare a economiei naționale și a celei internaționale; ei sunt indispensabili în raporturile cotidiene, pe termen mediu și lung, dintre indivizi, agenți economici, bănci, instituții financiare și de stat. Profesorul american Paul Samuelson – laureat al premiului Nobel pentru economie – spune că „banii sunt sângele care irigă sistemul economic”.

Împrumutând limbajul medical al reputatului profesor ar trebui să ne întrebăm de cât sânge are însă nevoie irigarea sistemului economic, cu alte cuvinte, care este cantitatea de bani care trebuie să existe în circulație pentru ca fluxurile de valori (bunuri și servicii) să asigure funcționarea normală a economiei.

Toate aceste fluxuri îmbracă formă valorică – deci forma bănească – dar ele nu se desfășoară doar în paralel ci, în multe cazuri, se întrepătrund, se intersectează sau chiar își schimbă sensul de mișcare. Perioadele în care acționează nu coincid întotdeauna iar intensitatea lor variază nu numai în timp ci și în spațiu.

Aceasta înseamnă că suma totală de bani pe care o cere economia la un moment dat nu poate fi rezultatul simplu al adunării tuturor valorilor existente în societate. Altfel spus, nu putem pune în circulație o cantitate de bani care să fie egală cu suma tuturor prețurilor.

Cererea de bani (monedă) este, astfel, proporțională cu volumul total al schimburilor intermediare efectiv cu bani dar este și invers proporțională cu viteza de rotație a monedei.

Viteza de rotație a monedei relevă numărul mediu de operațiuni de vânzare-cumpărare și de plăți pe care o unitate monetară le intermediază într-o perioadă dată.

Cantitatea de bani care există în economie la un moment dat se exprimă prin indicatorul agregat numit masa monetară. Masa monetară relevă ansamblul instrumentelor bănești aflate la dispoziția agenților economici nefinanciari, dintr-o țară la un moment dat, destinate cumpărării de bunuri economice, plății datoriilor, formării economiilor în scopul efectuării de investiții sau alte plasamente.

Rezultă că masa monetară (M) este direct proporțională cu cantitatea bunurilor și serviciilor supuse tranzacționărilor la un anumit preț (PI) și invers proporțională cu viteza de rotație a monedei (V).

$$M = \frac{PI}{V}$$

Cererea de bani este însă influențată și de volumul creditului de consum, adică de raportul dintre vânzările pe credit și plățile efectuate în contul creditelor ajunse la scadență.

Din punctul de vedere al cumpărătorului, cererea și oferta de bani sunt importante prin prisma raportului dintre cantitatea de bani aflată în circulație pe de o parte și cantitatea de bunuri și servicii aflate pe piață pe de altă parte. Acest raport, arată puterea de cumpărare a banilor, adică ce cantitate de bunuri și servicii se pot procura cu o unitate monetară, într-o perioadă de timp dată.

Oferta (crearea) de bani se realizează prin intermediul operațiunilor care conduc la creșterea masei monetare în circulație. Cunoscând faptul că esența masei monetare o reprezintă moneda scripturală, rezultă că principala formă de creștere a ofertei de bani o reprezintă crearea de monedă scripturală, adică înscrisurile în conturi la nivelul băncilor.

Trebuie spus, încă de la început că oferta de bani nu se rezolvă decât marginal și cu mari riscuri prin fabricarea (tipărirea) banilor. Termenul de creare de bani nu trebuie înțeles în sensul fabricării de bani ci în sensul sporirii masei de bani în circulație.

**Principiul ofertei sau creării de bani constă în punerea la dispoziția agenților economici a unor mijloace de plată, în special sub formă de credite.** Numai agenții financiari care sunt abilitați să gestioneze mijloace de plată scripturale (băncile) pot realiza acest lucru. Crearea banilor se realizează atât de către Banca Centrală cât și de către băncile comerciale.

Într-o economie modernă băncile comerciale contribuie cu mai mult de 80% la crearea banilor. Agenții financiari nonbancari (fonduri de pensii, case de economii, bănci populare, cooperative de credit) nu pot juca acest rol deoarece ele distribuie sau redistribuie fonduri **deja** colectate într-un ciclu anterior.

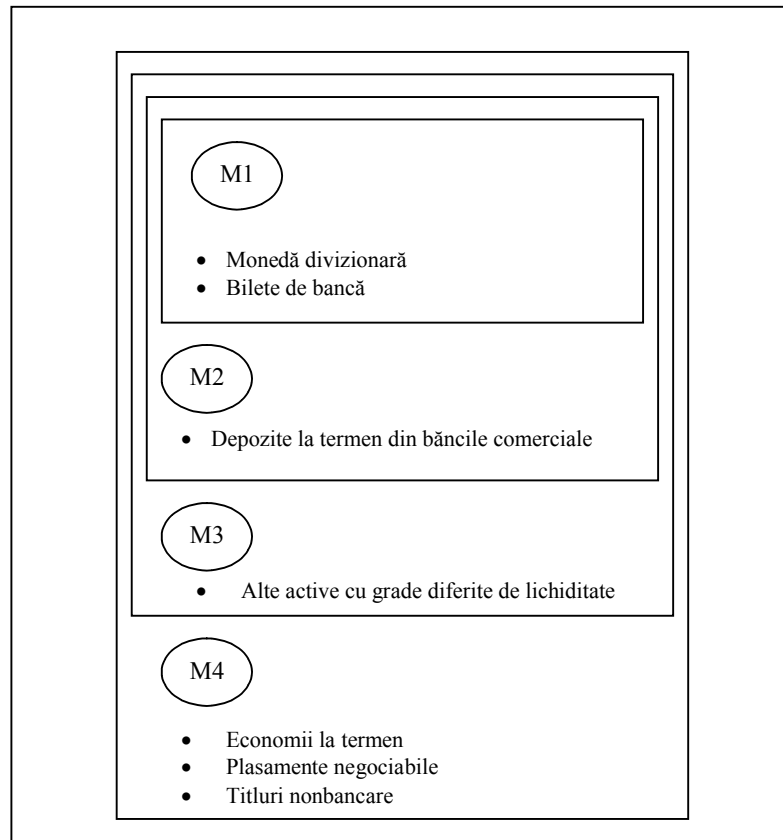


Fig. nr. 12.2  
Principalele agregate financiare ale masei monetare  
(M1; M2; M3; M4)

Băncile crează banii prin înscrisul unei sume în contul unui agent nefinanciar, adică prin crearea de monedă scripturală suplimentară, sub forma unui credit. Înscrisul se face numai în contrapartidă cu o creanță, adică în schimbul promisiunii rambursării ulterioare a creditului la o anumită dată și în anumite condiții.

Pentru a înțelege mai bine să luăm un exemplu: Să presupunem că cineva dorește să-și cumpere un automobil și se adresează unei bănci pentru un împrumut (credit). După acceptarea dosarului de credit, banca creditează contul individului cu suma dorită. În acest moment, în economie apare o ofertă suplimentară de bani deoarece

această sumă care nu exista înainte, poate acum fi folosită pentru concretizarea cumpărării automobilului.

Banca deține în contrapartida sumei pe care a creditat-o în contul cumpărătorului o creanță echivalentă cu suma împrumutată. Această sumă nu este sub forma biletelor de bancă ci este scripturală, fiind doar înscrisă în cont și, corespunzător, în creanță.

**Crearea de bani de către bănci constă, deci, în transformarea creanțelor în mijloc de plată.**

La data scadenței, atunci când se rambursează creditul și creanța rămâne fără obiect, apare procesul invers creării de bani, și anume distrugerea banilor (termenul trebuie înțeles în sensul micșorării ofertei de bani la nivelul masei monetare).

Rezultă că, în orice moment o vom analiza, masa monetară este constituită prin diferența dintre rezultatul procesului de creare a banilor și rezultatul procesului de distrugere a banilor (soldul creditului).

Masa monetară este, astfel, în contrapartidă cu creanțele care stau la baza creerii de bani. Există contrapartide **interne** (create pentru împrumuturi la trezoreria statului, creanțe pentru împrumuturi acordate agenților economici și persoanelor fizice) și contrapartide **externe** (aur și devize).

Banca Centrală are un rol important în crearea banilor dar nu determinant.

În primul rând, Banca Centrală contribuie la constituirea și mărirea masei monetare prin intermediul monedei centrale, utilizând politica de „open market”.

Prin **moneda centrală** înțelegem biletele de bancă și conturile curente pe care Banca centrală le deține ca urmare a transformării unor creanțe ale altor bănci sau ale trezoreriei în mijloace de plată, adică ansamblul de valori bănești emise de către ea.

Moneda centrală poate avea două forme: a) bilete de bancă și moneda divizionară (moneda legală); b) înscrisurile Băncii Centrale constituite din conturi ale căror beneficiari sunt bănci, instituții financiare naționale și străine și trezoreria statului.

Totuși, aportul în acest fel al Băncii Centrale la constituirea masei monetare este mic deoarece însăși ponderea biletelor de bancă în masa monetară este mică. Banca Centrală contribuie într-o măsură

mai importantă la crearea de bani prin creditele pe care le acordă trezoreriei statului. În acest fel, Banca Centrală contribuie la mărirea masei monetare și dă posibilitatea statului să-și achite obligațiile de plată pe care le are atât față de salariații săi cât și față de alți agenți economici.

Banca Centrală crează bani și prin cumpărarea de valută străină atât de la persoane fizice cât și de la bănci sau alți agenți economici. În acest fel ea transformă o creanță externă în mijloc de plată.

Atât cererea cât și oferta de bani au anumite limite.

Astfel, cererea de bani este limitată de doi factori importanți: a) scăderea ritmului activității economice sau intrarea în perioada de recesiune și criză; b) orientarea cu predilecție a agenților economici spre o finanțare nemonetară.

Oferta de bani este limitată: a) **gradul de lichiditate** al băncilor, adică măsura în care dețin moneda centrală; b) de obligația pe care o au de a avea în cont așa numita „**rezervă obligatorie**” și c) de obligația de a face față în orice moment **compensărilor interbancare**, adică plata unor clienți ai unor bănci diferite.

### Băncile și operațiunile bancare

**BANCA** este un intermediar financiar care își constituie fonduri, în principal sub forma de depozite rambursabile la cerere sau printr-un previz, pe care le folosec pentru a acorda avansuri în cazul debitului neacoperit, al împrumuturilor și al scontării cambiilor și pentru a păstra alte active, în principal financiare, cum ar fi titlurile de valoare comercializabile.

**BANCA CENTRALĂ** este o instituție financiară însărcinată, în primul rând, cu controlul sistemului bancar și monetar al unei țări. Emisiunea de monedă este o funcție comună – dar nu obligatorie - a Băncilor Centrale, ca și asigurarea de servicii bancare generale pentru agențiile și departamentele guvernamentale. Ca regulă generală, Băncile Centrale nu desfășoară activități bancare cu publicul.

*Băncile Centrale pot avea și alte funcțiuni, care depind de țara sau mediul financiar respectiv.*

*În Anglia, Banca Centrală poartă numele de BANK OF ENGLAND, în SUA de FEDERAL RESERVE etc.*

În România, Banca Centrală poartă numele de BANCA NAȚIONALĂ A ROMÂNIEI și a fost înființată în anul 1880.

*De regulă, celelalte bănci din sistemul bancar poartă numele de **bănci de gradul al doilea**.* (bănci comerciale, de import-export, de depozit etc.).

**Banca Comercială** are ca principală activitatea luarea de participații în întreprinderi, finanțează – **pe termen lung** – din fonduri proprii împrumuturi, proiecte industriale și comerciale. Participă la consilii administrative și are rolul de conducător al operațiunilor de concentrare bancară.

**Banca de depozit** (sau de credit) face apel la economiile depunătorilor mici, resursele lor principale fiind depunerile la vedere utilizate pentru operațiuni pe termen scurt.

**Banca de export-import (Exim Bank)** stimulează comerțul exterior prin furnizarea de capital sub formă de împrumut direct și garanții la împrumut pentru țările partenere. Oferă facilități de asigurare a creditelor care acoperă riscurile asumate de exportatori.

**REZERVA OBLIGATORIE.** Este un element de control și de siguranță care constă în obligativitatea băncilor de gradul doi de a avea un provizion (o rezervă). Dacă, spre exemplu, reglementările Băncii Centrale prevăd un nivel al rezervei de 20% asupra depozitelor la vedere, aceasta înseamnă că băncile de gradul doi trebuie să țină în conturile lor de la Banca Centrală un provizion de 20% din valoarea depozitului lor. Rezerva obligatorie mărește nevoia de bani și limitează puterea de creare a banilor a băncilor de gradul doi.

**OPEN MARKET** desemnează intervenția Băncii Centrale pe piața monetară. Aceasta poate crește sau reduce masa monetară. Dacă Banca Centrală oferă monede cumpărând creanțe, crează monedă înscriind aceste titluri la activul său și creditând băncile de gradul doi cu suma corespunzătoare. Aceste conturi creditoare ale băncilor de gradul doi constituie o creație netă de monedă centrală. Invers, Banca Centrală poate “distruge” moneda atunci când vinde creanțele. În acest caz, disponibilitățile băncilor de gradul doi scad în același timp cu scăderea monedei aflate în circulație.

În cadrul politicii de open market, băncile de gradul doi pot da cu împrumut pe piața monetară lichiditățile de care dispun.

**REFINANȚAREA** este operațiunea prin care băncile de gradul doi își pot procura moneda centrală de la Banca Centrală sau pe piața monetară. Principiul refinanțării constă în utilizarea de către Banca Centrală a unei anumite **rate a dobânzii**. Dacă rata dobânzii este fixă, refinanțarea se efectuează prin **rescont**, dacă rata dobânzii este variabilă se efectuează prin **piața interbancară**.

Prin rescont se înțelege suma de bani egală cu dobânda convenită unei bănci pentru achitarea anticipată a unei polițe deja scontate, inclusiv comisionul perceput de bancă pentru acoperirea cheltuielilor ocazionate cu operațiune de rescont. Scontarea (actualizarea) este operațiunea prin care o bancă avansează unui client al ei, înainte de data scadenței, dobânda corespunzătoare până la data scadenței, numită scont.

## Teorii ale cererii de monedă

### Teoria tradițională a neutralității monedei (banilor)

La baza acestei analize stă **Teoria cantitativă a monedei** elaborată de către economistul american Irving Fischer (1867 – 1947).

În 1911 în lucrarea **The Purchasing Power of Money**, Fischer dezvoltă teoria cantitativă a monedei prin ecuația:

$$M \times V = P \times Y$$

în care

M = masa monetară;

V = viteza de circulație a banilor (monedei);

P = nivelul general al prețurilor;

Y = valoarea totală a tranzacțiilor.

Conform acestei teorii, o variație a masei monetare nu afectează decât nivelul general al prețurilor.

### Teoria monetaristă

Economistul englez Arthur Cecil Pigou (1877 – 1959), bazându-se pe teoria cantitativă a monedei, introduce un nou concept: **efectul încasărilor reale**. Astfel, acceptând:

$M \times V = P \times Y$ , Pigou ajunge la relația:

$$\frac{M}{P} = \frac{1}{V} \times Y$$

Raportul M/P reprezintă puterea de cumpărare a banilor sau “încasările reale” ale agenților economici.

Pigou considera că încasările reale sunt proporționale cu veniturile agenților economici. Dacă oferta de bani crește, încasările reale vor crește mai mult decât agenții economici consideră că ar fi normal în funcție de volumul și calitatea activității lor. În acest caz, agenții economici se debarasează de aceste încasări suplimentare prin cheltuirea lor în scopul cumpărării de bunuri. Această cerere suplimentară duce la creșterea nivelului general al prețurilor (conform legii cererii și ofertei).



Esența acestei teoreme este: „o creștere a prețurilor nu este posibilă fără o creștere a masei monetare”.

Dacă însă prețurile cresc, încasările reale ale agenților economici își vor diminua cheltuielile ceea ce va duce la reducerea prețurilor (ca urmare a unei cereri mai mici decât oferta). Astfel, întoarcerea la starea de echilibru este automată.

Milton Friedman, laureat al Premiului Nobel pentru economie în 1976, completează această teorie, definind o funcție a cererii de monedă care depinde de nivelul prețurilor (efectul încasărilor reale) dar și patrimoniul agenților economici și rata dobânzii care determină împărțirea între deținerea de monedă și deținerea de active financiare remunerate (depozite sau alte titluri aducătoare de beneficiu).

Pentru monetariști, atât oferta excesivă de bani cât și oferta restrictivă de bani pot fi destabilizatoare. Ei sunt de părere că trebuie asigurată o creștere cu o rată constantă a masei monetare. Această rată trebuie să fie egală cu rata de creștere a volumului PIB-ului.

### **Teoria keynesiană**

John Maynard Keynes (1883-1946) considera că cererea de monedă este condiționată de trei motive:

**1. Motivul tranzacției** exprimă nevoia de monedă pentru asigurarea cheltuielilor curente între două momente în care sunt primite veniturile (de exemplu, o lună pentru salariații care sunt plătiți lunar) și de nevoia caracteristică întreprinderilor. Această nevoie de bani (lichiditate) corespunde banilor care folosesc la reglarea cheltuielilor profesionale în intervalul în care mărfurile nu au fost plătite.

**2. Motivul precauției** exprimă nevoia de bani necesari pentru a face față unor cheltuieli neprevăzute (boală, accidente, situații speciale).

**3. Motivul speculației** exprimă nevoia de bani destinați unor plasamente remuneratorii (dobânzi la depozite etc.).

## **Contrapartidele creării de monedă**

### Contrapartidele Băncii Centrale

<b>Contrapartide</b>	<b>Moneda creată</b>
<ul style="list-style-type: none"><li>- Aur și devize.</li><li>- Creanțele Trezoreriei.</li><li>- Creanțele întreprinderilor și gospodăriilor (furnizate de rescontarea creditelor acordate inițial de băncile de gradul II).</li></ul>	<ul style="list-style-type: none"><li>- Bancnote în circulație.</li><li>- Conturi curente nemonetare ale agenților economici.</li></ul>

Contrapartidele Băncii de gradul II

Contrapartide	Moneda creată
<ul style="list-style-type: none"> <li>- Devize (foarte puține).</li> <li>- Creanțele Tezaurului (bonuri de tezaur).</li> <li>- Creanțele întreprinderilor nefinanciare și gospodăriilor.</li> </ul>	<ul style="list-style-type: none"> <li>- Conturile la vedere ale agenților nebancari (monedă sripturală).</li> </ul>

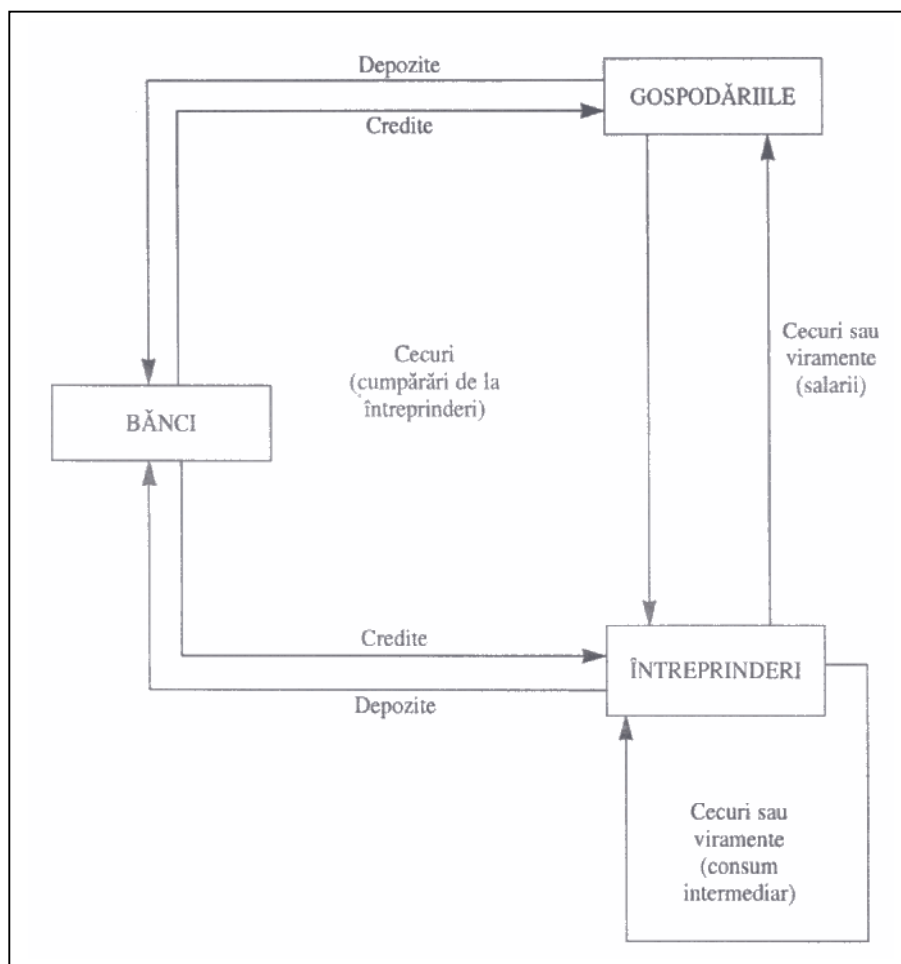


Fig. nr. 12. 3  
Schema creației de monedă de către bănci

## CAPITOLUL 13

### ECONOMISIREA ȘI FINANȚAREA ECONOMIEI

#### 1. Funcția de economisire și capacitatea de economisire

După repartitia și redistribuirea veniturilor, beneficiarii acestora le utilizează în scopul satisfacerii nevoilor pe care le au. Unele dintre acestea pot fi amânate, altele sunt previzibile dar încă nu au apărut, iar altele impun venituri mai mari decât cele de la data respectivă.

Pentru toate aceste cazuri, beneficiarul veniturilor poate decide să nu cheltuiască imediat întreg venitul, o parte din el punându-l deoparte pentru a-l cheltui ulterior. Cu alte cuvinte, beneficiarul s-a hotărât să economisească.

În sens economic, *economia reprezintă acea parte a veniturilor care nu este consumată. Decizia de a economisi este similară cu decizia de a renunța la un consum imediat în interesul satisfacerii unei necesități ulterioare sub forma consumului sau a investiției.*

Funcția de economisire este specifică gospodăriilor dar ea poate fi efectuată și de către întreprinderi sau administrație. De regulă, însă gospodăriile sunt cele care au cea mai importantă funcție de economisire. Ele pot practica o economisire *financiară* atunci când își plasează economiile la bănci sau prin cumpărarea unor diferite tipuri de titluri de valoare sau pot practica o economisire *nefinanciară* atunci când își plasează economiile în bunuri sau investesc direct în activități economice.

Decizia de a economisi permite satisfacerea unei multitudini de necesități. Gospodăriile pot astfel economisi pentru o achiziție ulterioară mai importantă, pentru a se proteja împotriva unor eventuale riscuri sau pentru asigurarea unui trai normal la bătrânețe.

Conform teoriei “ciclului de viață” gospodăriile acumulează economii pe perioada vieții active pentru a cheltui după încheierea vieții active (în perioada pensionării). Gospodăriile pot însă economisi și pentru a obține dobânzi.

În legătură cu această posibilitate, există mai multe puncte de vedere. Pentru teoria economică clasică rata dobânzii obținută la economiile plasate în depozite bancare sau în alte titluri de valoare ar determina raportul dintre consumul gospodăriilor și economiile acestora. O dobândă ridicată ar determina renunțarea la o parte a consumului imediat.

Pentru teoria economică keynesiană, dimpotrivă, raportul dintre consum și economisire ar depinde numai de mărimea venitului, rata dobânzii nedeterminând decât raportul dintre economiile “lichide”, adică sub formă de tezaur și economiile sub formă financiară (când rata dobânzii este deosebit de ridicată).

La nivelul întreprinderilor, economisirea permite finanțarea dezvoltării lor. Economisind, întreprinderile pot să se dezvolte din fonduri proprii, reducând ponderea creditelor, deci a gradului lor de îndatorare față de bănci.

Suma economiilor tuturor agenților economici evidențiază volumul național al economiilor iar raportul dintre acestea și Produsul Intern Brut calculează rata de economisire.

*Capacitatea de economisire a unui agent economic este diferența dintre economiile sale și nevoile sale de finanțare. Această diferență poate fi pozitivă sau negativă.*

De regulă capacitatea de economisire este pozitivă la nivelul gospodăriilor și negativă la nivelul întreprinderilor și al administrației. În unele situații, întreprinderile pot avea capacitatea de economisire dar, în cazul administrației (la nivelul bugetelor) capacitatea negativă de economisire are tendința de cronicizare. Din acest motiv, atât la nivelul bugetului național cât și la nivelul bugetelor locale, acoperirea deficitelor se face prin împrumuturi fie de la populație, fie de la bănci sau alte organisme financiare interne sau internaționale.

## **2. Finanțarea economiei**

Cea mai importantă funcție economică a economisirii este capacitatea transformării ei în sursă de finanțare.

În economiile moderne, sumele economisite nu sunt păstrate „la ciorap” sau „sub saltea” așa cum făcea eroul lui Barbu Delavrancea, Hagi Tudose. Economiiile se valorifică, în sensul că sunt

folosite pentru a aduce avantaje prin plasarea lor în depozite bancare, titluri de valoare sau în investiții.

Economiile deponenților la bancă, de exemplu, le aduc acestora beneficii prin dobânda primită dar constituie în același timp și un fond pe care banca îl utilizează sub forma creditelor acordate agenților economici care au necesități de finanțare. Circuitul de valorificare al economiilor nu este însă încheiat deoarece băncile primesc o dobândă pentru creditele acordate.

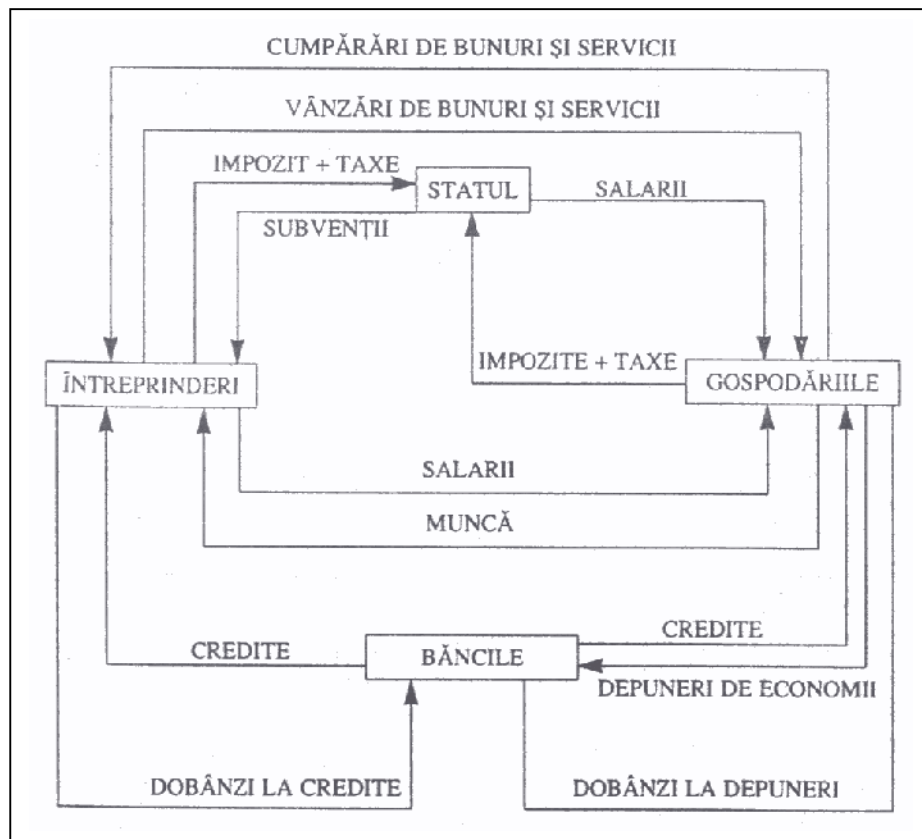


Fig. nr. 13.1  
 Schema circuitului „ECONOMISIRE – FINANȚARE”  
 între agenții economici

Dobânda pe care băncile o primesc pentru aceste credite este mai mare decât dobânda pe care ele o acordă deponenților. Diferența o reprezintă beneficiul băncii.

Economiile pot fi însă „valorificate” și pe piața de capital unde pot fi schimbate, în scopul obținerii unui profit, pe acțiuni, titluri de valoare sau pe valută.

Valorificarea economiilor prin transformarea lor în surse de finanțare se realizează pe piața de capital, în principal prin piața monetară și piața financiară.

*Piața monetară* este constituită din două compartimente distincte: *piața interbancară* rezervată instituțiilor financiare în scopul refinanțării (Banca Centrală refinanțează celelalte bănci prin preluarea unor creanțe) și *piața titlurilor pe termen scurt* utilizată de agenții nefinanciari (agenții economici pot opera cu diverse titluri de valoare: bilete de trezorerie, titluri comerciale, cercuri, certificate de depozite negociabile etc.).

*Piața financiară* realizează emisiunea și revînzarea de titluri pe termen lung (acțiuni și obligațiuni). Dar unele dintre aceste titluri sunt oferite și publicului atunci piața financiară poartă numele de *Bursă*. Piața financiară asigură finanțarea pe termen lung a două mari categorii de finanțare. Prima este finanțarea prin obținerea de capital ca urmare a emisiunii și vânzării de *acțiuni*, a doua este finanțarea prin capital împrumutat ca urmare a emisiunii și vânzării de *obligațiuni* (așa numita “piață secundară”).

#### INSTRUMENTE ALE PIEȚEI DE CAPITAL

**Biletele de trezorerie** reprezintă o formă a îndatorării statului pe termen scurt, cu caracter popular fiind achiziționate în momentul emisiunii atât de agenți economici cât și de populație. Sunt comercializate pe piața secundară.

**Titlurile comerciale** sunt instrumente pe termen scurt, reprezentând promisiunea făcută de către un agent economic că va rambursa la o dată fixă (scadență) sumele pe care le obține prin vânzarea titlurilor.

**Cecurile** reprezintă un înscris bancar emis de către un agent economic care se obligă să plătească o anumită sumă scadentă și este trimis unei bănci spre acceptare. Cecurile se folosesc în tranzacțiile pe piață și pot fi negociate la valori diferite față de valoarea nominală, în funcție de cerere și ofertă.

**CertIFICATELE DE DEPOZIT** reprezintă înscrisuri emise de bănci comerciale pentru a atesta existența fondurilor în depozit. Prin aceste titluri se demonstrează că deponenții vor primi anual dobânzi, iar la încheierea termenului de depozit, se va restitui suma inițial depusă. În unele cazuri, băncile răscumpără aceste certificate înainte de termen prin negociere. Din acest motiv, ele se numesc și certificate de depozit negociabile.

**ACȚIUNEA** este un titlu financiar prin care se demonstrează contribuția posesorului la capitalul social al unei societăți comerciale pe acțiuni. Suma înscrisă pe acțiune se numește valoarea nominală și reprezintă o parte a capitalului social al societății respective (întreprindere). Posesorul de acțiuni primește la o anumită perioadă (de regulă un an) o parte din profitul realizat de către întreprindere proporțional cu numărul și valoarea nominală a acțiunilor pe care le deține. Acest profit poartă numele de dividend.

**OBligațiunea** este un titlu financiar pe termen lung, care are valoarea nominală egală cu suma cu care emitentul (debitorul) este creditat de cel ce cumpără acțiunea (creditor sau subscriptor). Emitentul este obligat să plătească deținătorului, la data scadentă, valoarea nominală a acțiunii și periodic o dobândă fixă (cuponul obligațiunii).

## BURSA

### 1. Scurt istoric

Schimbul de mărfuri a necesitat întotdeauna întâlnirea cumpărătorilor cu vânzătorii. Această întâlnire a început să fie organizată într-o manieră regulată și instituționalizată în Evul Mediu. Istoria economică semnalează evenimentul organizării regulate a unor întâlniri între cumpărători și vânzători în anul 1435 la Burges în reședința unei bogate familii de negustori numită Van der Buerze. Această familie era extrem de influentă la acea dată printre negustorii din Burges, fiind reprezentată printr-un blazon pe care erau desenate trei genți de piele din care se revărsau, ca dintr-un corn al abundenței, însemnele bogăției: monede de aur, fructe, mirodenii și vânat.

Istoricii înclină să creadă că BURSA este o denumire care derivă fie de la numele familiei (Buerze), fie de la denumirea în limba franceză a celor trei genți de piele de pe blazon (bourses).

Întâlnirile din reședința familiei Van der Buerze au continuat până în anul 1492, dată de la care nu mai există informații scrise referitoare la acest lucru. Se știe însă că orașul Burges a cedat locul orașului Anvers care s-a dezvoltat spectaculos odată cu punerea în funcțiune a canalului Zwin, având cea mai importantă Bursă din zona Țărilor de Jos. În perioada 1560-1570, Bursa din Anvers este studiată sistematic de către Thomas Gresham, cancelar al Majestății sale Britanice, care inființează, folosind modelul de la Anvers, bursa de la Londra care s-a numit, și se numește până în ziua de azi, "Stock Exchange". În 1595 ia ființă a treia bursă din lume la Lyon, fiind în anii următori urmată de bursele de la Toulouse, Bordeaux, Marseille și Genova.

## 2. Rolul economic al bursei

Definiția “clasică” a bursei este: reuniunea periodică a persoanelor care doresc să tranzacționeze obiecte care nu sunt prezente (Victor V. Bădulescu “Curs de Economie Politică”, Cartea Românească București 1931). Această definiție încearcă să sublinieze faptul că la bursă se tranzacționează mărfuri sau părți de mărfuri care nu sunt reprezentate în mod material ci doar prin însemnele lor valorice (acțiuni). O definiție mai modernă, bazată pe conceptul pieței de capital, arată că: bursa este o piață financiară secundară, adică o piață unde se tranzacționează valori mobiliare deja emise. Piața financiară primară fiind aceea pe care se vând și cumpără valori mobiliare la data emiterii lor.

Rolul economic al bursei este, poate, cel mai bine explicat de către J. Bremont și A. Geledan în “Dictionnaire Economique et Social”, apărut la Paris în 1990. Se spune: “Pe măsura dezvoltării societății, nevoile de capital au devenit din ce în ce mai importante. Un individ singur sau câțiva amici nu pot aduna suma de bani necesară pentru crearea unor întreprinderi importante. Pentru a răspunde acestei nevoi de capital, s-au constituit întreprinderi al căror capital era împărțit pe acțiuni. Această întreprindere se caracterizează prin faptul că proprietarii lor nu sunt răspunzători de datoriile întreprinderilor în afară de suma pe care o au adus-o pentru a obține titlurile de proprietate (societate anonimă). În caz de faliment ei pierd miza lor inițială, dar nu vor fi urmăriți pentru celelalte bunuri ale lor. Proprietarii acestor întreprinderi nici nu se cunosc între ei și numai rentabilitatea sperată a activității determină participarea asiduă a deținătorilor de capital la mersul întreprinderii.”

Pe de altă parte, trebuie subliniat faptul că orice credit are nevoie de o garanție, în sensul recuperării lui (rambursarea creditului). Dacă pentru sumele împrumutate de către Stat, situația nu este gravă deoarece statul are la dispoziție mijloace coercitive, pentru persoanele fizice, situația nerambursării unui împrumut, poate deveni dramatică. Din această cauză, trebuie să existe posibilitatea pentru cel ce împrumută de a negocia termenii împrumutului. Bursa oferă această posibilitate. Rolul economic al bursei constă nu numai de a reuni mici capitaluri individuale într-un capital mai mare necesar unei întreprinderi importante dar și în reglementarea unei situații de împrumut. Aceste acte de vânzare și cumpărare, reglementate de bursă, nu măresc capitalul inițial al întreprinderilor dar le oferă o formă de împrumut a unor capitaluri necesare la acea dată. Bursa nu realizează, deci, multiplicarea capitalului ci doar transferul lui temporar de la un posesor la altul.



Dacă, de exemplu, Dl. Ionescu care are economii de un milion de lei cumpără de această sumă acțiuni noi emise de întreprinderea X, înseamnă, de fapt, că el a transferat întreprinderii X dreptul de a folosi milionul cu care el a cumpărat acțiunile. Dl. Ionescu, după o anumită perioadă, vinde acțiunile pe care le-a cumpărat Dl. Popescu. Astfel, Dl. Popescu a devenit noul finanțator cu un milion de lei a întreprinderii X, iar Dl. Ionescu a reintrat în posesia sumei de un milion de lei pe care i-a primit de la Dl. Popescu în schimbul acțiunilor. Dl. Popescu a devenit un nou acționar al întreprinderii X dar întreprinderea nu a primit nici un leu în plus prin venirea acestui nou acționar.

Dacă are nevoie de capital suplimentar, întreprinderea X poate emite noi acțiuni, care se vor bucura de credibilitate, deoarece tranzacțiile dintre dnl. Ionescu și Popescu au arătat că interesul pentru întreprinderea X este susținut de dorința unor noi acționari de a fi parteneri la acea afacere. Dacă dl. Ionescu a vândut acțiunile sale la întreprinderea X dlui Popescu cu un preț mai mare decât un milion, atunci, pe lângă faptul că dl Ionescu este în câștig, se poate afirma că valoarea nominală (1 milion) a acțiunilor a devenit mai mare la bursă datorită unui curs favorabil al acțiunilor, adică a unui preț de vânzare mai mare decât valoarea nominală, rezultat în urma raportului dintre cerere și ofertă.

### **3. Cum se fixează cursul la bursă ?**

În fiecare zi, agenții de schimb (brokerii) negociază titlurile de valoare între vânzătorii și cumpărătorii acestora. Raportul dintre cerea și oferta de titluri determină prețul la care ele se vând și se cumpără. Acesta poate fi – în funcție de acest raport - mai mare sau mai mic decât valoarea nominală a titlurilor.

În general, bursa reflectă starea generală a economiei dar pot apare și situații diferite în funcție de starea particulară a uneia sau a altele dintre societățile (întreprinderile) ale căror acțiuni se negociază. Dacă, spre exemplu, o societate din domeniul extracției de petrol anunță descoperirea unor noi zăcăminte, prețul acțiunilor sale poate să crească datorită unei cereri mai mari (explicată prin speranța cumpărătorilor de a obține dividende mai importante ca urmare a creșterii producției prin descoperirea noului zăcământ), chiar dacă, pe ansamblu, situația economică nu este încurajatoare.

Se poate întâmpla și invers. În contextul unei creșteri economice pe ansamblu, una sau alta dintre societăți să înregistreze o scădere a prețului de vânzare a acțiunilor lor, ca urmare a dificultăților pe care le au în mod special acele societăți. Concluzia este una singură: *cursul acțiunilor este o rezultantă directă a cererii și a ofertei.*

Dacă bursa înregistrează o ofertă mare de acțiuni – ca urmare a unor cauze diverse – prețul acestora scade spectaculos sub valoarea nominală ceea ce înseamnă o pierdere pentru deținătorii de acțiuni. De teama unor pierderi și mai mari, aceștia fac tot posibilul să-și vândă acțiunile pe care le au, contribuind astfel la o și mai mare creștere a ofertei. În această situație cursul “se prăbușește” adică coboară la un nivel atât de mic încât deținătorii acțiunilor falimentează (în unele cazuri poate fi egal cu zero). Când cursul se prăbușește simultan pentru mai multe sau pentru majoritatea societăților listate în bursă, aceasta nu mai poate funcționa intrând în așa numita situație de “Krack bursier”. Cel mai cunoscut caz de krack este acela din 1929, denumit și “marțea neagră”.

Situațiile extrem de dramatice ale krack-ului sunt însă rare. Bursa înregistrează însă situații dificile, dar nu catastrofale, datorate oscilațiilor mai mult sau mai puțin importante ale prețului acțiunilor față de valoarea medie a acestora sau a apariției unor perioade mai îndelungate de timp în care prețul se menține constant sau mai sus sau mai jos de valoarea nominală.

#### 4. Indicii bursei

**Dow Jones** este un indice creat în 1884 de către Charles Dow și Edward Jones. Titlul său exact este “Dow Jones Industrial Average” și reprezintă evoluția medie a 30 dintre cele mai mari valori cotate la Bursa din New-York.

**CAC** este indicele oficial al bursei de la Paris. Reprezintă 245 valori din cele achitate lunar sau la vedere, fiecare valoare fiind luată în calcul în funcție de ponderea sa în capitalizarea bursieră.

**Nikkei** este indicele oficial la bursei din Tokio, calculat pornind de la 225 valori principale.

**Standard & Poor's**, reprezintă media ponderată a prețului acțiunilor celor mai mari 500 societăți americane.

#### 5. Speculații bursiere

Speculațiile la bursă aduc beneficii. Cei care cumpără acțiuni nu se rezumă doar la speranța de a primi dividende ci încearcă să aibă câștiguri suplimentare vânzând sau cumpărând acțiuni cu scopul de a obține beneficiu din diferența de preț. În linii generale, a specula la bursă înseamnă a cumpăra acțiuni atunci când prețul scade și a le vinde atunci când prețul crește. Evident, speculațiile necesită o bună informație și un timp rapid de reacție.

Anecdotă sau adevăr, povestea îmbogățirii familiei Rothschild este un bun exemplu de ceea ce înseamnă speculație bursieră. Povestea se petrece în ultima perioadă a revenirii lui Napoleon Bonaparte pe tronul Franței. Datorită blocadei navale pe care Napoleon o exercita asupra Marii Britanii, corăbiile care aduceau mărfuri din India nu mai puteau ajunge în porturile engleze.

Ca urmare, proprietarul acestor corăbii - Compania Indiilor de Est - intrase în faliment iar acțiunile sale la bursa din Londra se vindeau la un preț infim. Se zice că Meyer Amschel Rotschild a cumpărat toate aceste acțiuni la un preț derizoriu, având intuiția înfrângerii lui Napoleon la Waterloo (18 iunie 1815).

După Waterloo, blocada a fost ridicată, corăbiile au început să sosească și acțiunile Companiei Indiilor de Est au înregistrat creșteri spectaculoase la bursă. A fost momentul în care Rotschild a vândut la un preț mare acțiunile pe care le cumpărase atât de ieftin.

## **6. Burse în România**

Primele operațiuni bursiere au avut loc spre sfârșitul secolului XIX. Bursa română a avut o extrem de spectaculoasă evoluție în perioada interbelică dar a fost desființată pe toată perioada comunismului.

Bursa de valori din România a fost reînființată în 1995. Calitatea de membru al bursei poate fi dobândită de orice societate de valori mobiliare autorizate de către Comisia Națională de Valori Mobiliare (CNVM) și care îndeplinește anumite condiții privind intermedierea de valori mobiliare, proporția activelor societății și existența unui anumit nivel de capital net.

Indicele Bursei de Valori București poartă denumirea de BET (Bucharest Exchange Trading) și reprezintă un indice ponderat cu capitalizarea bursieră și este creat pentru a reflecta tendința de ansamblu a prețurilor celor mai lichide zece acțiuni tranzacționate la Bursa de Valori București.

În România există și o piață de capital extrabursieră (OTC) care a luat ființă în vederea susținerii tranzacțiilor pe piața secundară a acțiunilor rezultate în urma programului de Privatizare în Masă. Sistemul operațional pentru tranzacționarea pe piața secundară a acțiunilor distribuite cetățenilor români peste 18 ani a fost creat având ca model sistemul utilizat în S.U.A.: "The Nasdaq Stock market". În România acest sistem a primit numele de RASDAQ (The Romanian Association of Securities Dealers Automated Quotation System). RASDAQ a devenit operațional la 9 IX 1996

## ECONOMISIRE – PLASAMENTE – INVESTIȚII - TEZAUORIZARE

Distingem două direcții posibile ale sumelor economisite:

1. Plasamentele: preluarea de creanțe și participații.

Plasamentele sunt considerate active pentru că reprezintă transferuri de resurse în favoarea celor care se găsesc în căutare de resurse de finanțare. Plasamentele aduc un venit și contribuie la finanțarea economiei.

2. Tezaurizarea: resursele sunt păstrate sub formă monetară sau sunt destinate procurării unor bunuri considerate “valori sigure” (aur, bijuterii, obiecte de artă etc.). Tezaurizarea nu aduce nici un venit și nu contribuie la finanțarea economiei.

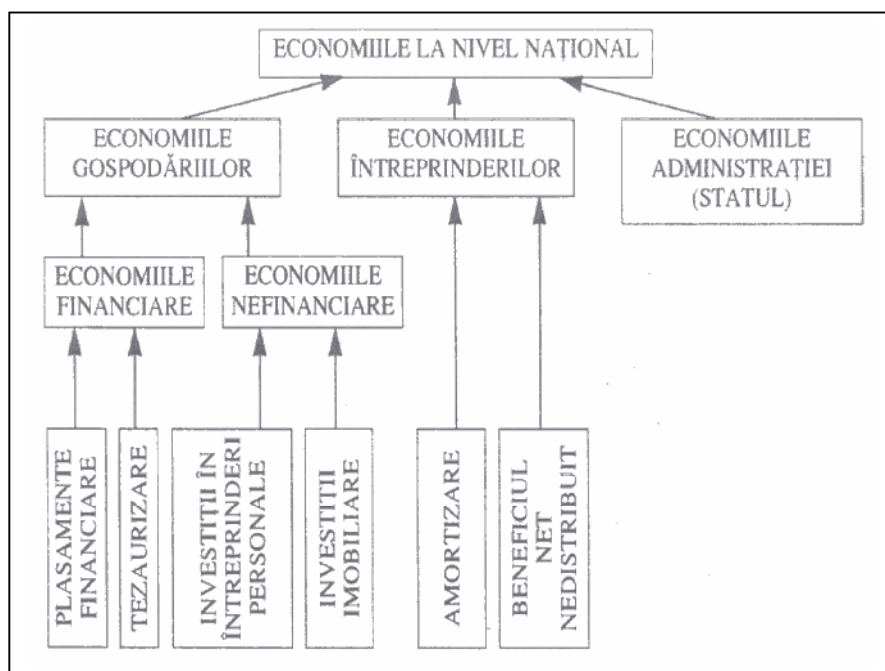


Fig. nr. 13.2

Schema procesului de formare a economiilor

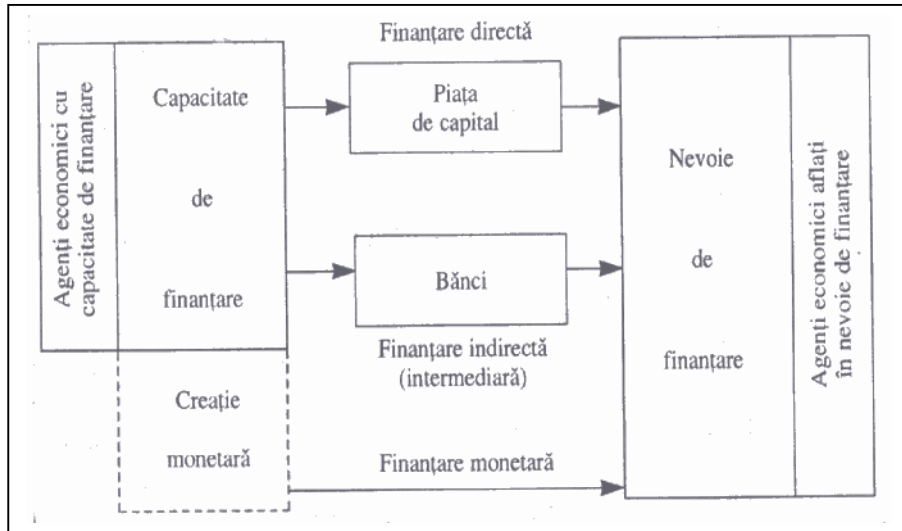


Fig. nr. 13.3  
 Schema finanțării economiei

## **CAPITOLUL 14**

### **RELAȚII ECONOMICE INTERNAȚIONALE**

Relațiile economice internaționale sunt ansamblul fluxurilor materiale și financiare care se desfășoară între agenții economici rezidenți și nerezidenți în baza unor sisteme specifice de reglementări.

Principalele forme de manifestare a relațiilor economice internaționale sunt:

- cumpărarea (import) sau vânzarea (export) de mărfuri;
- cheltuielile turiștilor români în străinătate și a celor străini în România;
- transferul de salarii în străinătate a forței de muncă imigrante sau repatrierea de venituri din activități economice și de cooperare;
- cumpărarea sau vânzarea de devize (monedă străină) pe piața valutară în scopul finanțării unor activități de producere a bunurilor și serviciilor, al operațiunilor financiare, al împrumuturilor sau pentru activități de speculații valutare;
- operațiuni financiare pe piețe internaționale (euromarket, burse de valori) de către agenții privați (întreprinderi, organisme financiare specializate) sau de către stat sau băncile centrale;
- delocalizarea producției prin multinaționalizarea întreprinderilor sau organismelor financiare.

#### **1. Balanța de plăți externe**

Întreaga activitate în domeniul relațiilor economice internaționale este reflectată în Balanța de plăți externe.

**Balanța de plăți externe** este un document financiar pe baza căruia se desfășoară și se reglează activitatea financiar-valutară a unei țări, reflectă drepturile și obligațiile valutare, de orice natură, ale acelei țări în raport cu celelalte țări, la o anumită dată.

Balanța de plăți externe este formată din trei capitole (balanțe), definite prin tipul de activitate internațională pe care o reflectă. Astfel:

balanța comercială; balanța serviciilor; balanța creanțelor și investițiilor externe.

**Balanța comercială** este partea componentă principală a balanței de plăți externe, care, sub forma statistico-economică realizează o comparație valorică între exporturile și importurile unei țări într-o perioadă dată de timp. Balanța comercială poate fi generală, când cuprinde totalitatea relațiilor comerciale externe și de cooperare economică internațională, sau *parțială*, când reflectă relațiile comerciale și de cooperare economică ale unei țări cu o altă țară sau cu un grup de țări.

Balanța comercială este *activă* (excedentară) când valoarea exporturilor este mai mare decât cea a importurilor, și *pasivă* (deficitară), când importurile sunt mai mari decât exporturile, și *echilibrată* (soldată) când valoarea exporturilor este egală cu valoarea importurilor.

**Balanța serviciilor** este acea componentă a balanței de plăți externe care cuprinde exporturile și importurile de invizibile (servicii). Printre serviciile cuprinse în această balanță se află transporturile, asigurările, turismul, licențele, dobânzile, comisioanele, beneficiile și dividendele legate de exportul de capital, serviciile de telefon, radio, televiziune, bursele și pensiile plătite în și din țară, succesiunile, contribuțiile la organisme internaționale.

**Balanța creditelor și investițiilor străine** este acea parte a balanței de plăți externe care sintetizează mișcările de valută (primirea și acordarea de credite, respectiv realizarea unor investiții) ale unei țări pe o anumită perioadă de timp.

Din punctul de vedere al Sistemului de Conturi Naționale, Balanța de plăți externe cuprinde: contul curent, contul de capital, contul financiar, erori și omisiuni.

Echilibrarea Balanței de plăți externe este o operațiune dependentă de echilibrarea părților ei componente, adică a Balanței comerciale, a Balanței serviciilor și a Balanței creditelor și investițiilor străine. Echilibrul Balanței de plăți externe este, astfel, realizat prin compensările deficitelor și excedentelor celor trei componente.

Situația ideală este aceea a unei Balanțe de plăți externe echilibrate dar există și posibilitatea apariției unor perioade de deficit (balanță pasivă) sau de excedent (balanța activă).

Economia contemporană înregistrează o tendință de cronicizare a deficitului balanței de plăți externe în majoritatea țărilor lumii. Deficit al balanței de plăți externe poate apare și la nivelul unor țări dezvoltate cum ar fi S.U.A, Germania, Franța, Marea Britanie sau Japonia. În cazul unor astfel de țări, situația nu este gravă deoarece nivelul lor de dezvoltare și poziția privilegiată pe care o au în cadrul circuitului economic internațional le permite să compenseze deficitul, fie prin export de invizibile și capital, fie prin rezerva valutară de care dispun.

Situația este gravă pentru țările cu o economie mai puțin dezvoltată sau pentru țările în tranziție care nu dispun de astfel de posibilități. În cazul lor, compensarea deficitului se face prin atragerea de credite externe, fie de la organisme financiare internaționale, fie de pe piața internațională de capital.

Aceste credite (împrumuturi) externe aduc țara respectivă în situație de îndatorare, adică înregistrează o datorie externă care se manifestă prin obligativitatea înapoierii (rambursării) la un anumit termen a sumei împrumutate la care se adaugă și dobânda aferentă acestui împrumut.

Suma rezultată din adunarea ratei de rambursat și a dobânzii aferente poartă numele de **serviciul datoriei externe**.

Datoria externă a unei țări se evaluează – din punct de vedere al efortului de rambursare – prin **gradul de îndatorare** care poate fi calculat prin raportarea sumei împrumutate la numărul de locuitori (datoria pe cap de locuitor) sau prin raportul dintre datoria externă și produsul intern brut (ponderea datoriei în PIB).

## **2. Competitivitatea în cadrul relațiilor economice internaționale**

Prin *competitivitate* înțelegem *gradul de performanță, pe piață, al unei economii naționale (sau al unei ramuri de activitate sau întreprindere) în raport cu concurenții ei.*



Datorită relațiilor de piață, competitivitatea se manifestă sub două forme: competitivitatea prin prețuri (raportul între prețul produsului intern și prețul produsului concurent pe piața internă sau externă) și competitivitatea prin volum (raportul dintre produsul intern și cel concurent din orice alt punct de vedere decât al prețului).

**Competitivitatea prin prețuri** poate fi analizată din două puncte de vedere:

- competitivitatea externă sau dinamismul exporturilor;
- competitivitatea internă sau rezistența la importuri.

Performanțele unei țări pe o piață străină (competitivitatea externă) poate fi privită din punct de vedere global, adică pentru toate produsele exportate, sau doar pentru un produs sau o grupă de produse. Competitivitatea externă poate fi privită în raport cu o singură piață externă, cu piața unor zone economice integrate (UE; CEFTA; NAFTA etc.) sau cu piața mondială.

Rezistența la pătrunderea importurilor pe propria piață (competitivitate internă) poate, de asemenea să fie calculată global, pentru un produs sau o grupă de produse, de la un singur producător din exterior sau de mai mulți etc.

Raportul prețurilor (prețul național/prețul concurentului) poate măsura, în egală măsură, competitivitatea externă și cea internă.

Competitivitatea prin prețuri este determinată de următoarele variabile:

- costurile producției (esențiale sunt costurile salariale și costurile consumului intermediar, datorită faptului că unele produse de consum intermediar sunt importate, variația costului importului se repercutează asupra costului produsului);

- rata de schimb valutar are o acțiune directă asupra competitivității, avantajând țările a căror monedă se apreciază.

O țară devine „price-maker” (a impune prețul) dacă reușește să includă integral variațiile costurilor sale interne în prețurile de vânzare pe piețele străine sau poate deveni „price-maker” (a prelua prețul) dacă este nevoită să accepte prețurile stabilite de concurenți.

Raportul de competitivitate dintre partenerii schimburilor economice internaționale se exprimă prin „termenul de schimb” care

se calculează ca un raport între prețul produselor exportate și prețul produselor importate.

Competitivitatea prin prețuri nu poate explica, singură, performanțele unei țări în activitatea de comerț internațional. Sunt cazuri când competitivitatea prin preț nu explică pozițiile pe care unele țări le au pe piața mondială. De exemplu, deși costurile produselor japoneze sunt, de regulă, mai ridicate decât media pieței, acestea reușesc să se impună.

Pentru explicarea unor astfel de situații se analizează „competitivitatea prin volum” care pune în evidență unele condiții favorabile competitivității, în afara celor referitoare la preț.

În general, această competitivitate este specifică politicii de promovare a exporturilor în unele țări cu succes în acest domeniu. Astfel:

- Politica de strictă specializare pe domenii care este încurajată de o anumită orientare a cererii la un moment dat, pe piață. Este cazul politicilor de competitivitate a Israelului care, în perioada 1960-1980 s-a specializat în exportul unor fructe exotice cu mare cerere pe piața occidentală (grapefruit, kiwi, avocado). De asemenea, cazul Chinei care a pătruns pe piața mondială printr-o extrem de puternică specializare în producerea jucăriilor.

- Politica mărcii de calitate care este specifică unor țări ca Elveția, Germania, Suedia prin care reușesc să fie competitivi nu prin preț ci printr-o calitate tradițional superioară mediei internaționale;

- Politica instituțiilor de sprijin a exporturilor. Este caracteristică Japoniei care a dezvoltat o rețea mondială de agenții comerciale (sogo-shosha) pe principiul: “ascultă și observă”, Acestea studiază mișcările și tendințele pe piețele respective, sesizând dinamica actuală și de perspectivă a cererii pentru anumite produse. Pe baza acestor informații, industria japoneză își reglează cantitatea și sortimentul produselor de export, evitând pierderile datorate scăderii cererii și obținând avans în competitivitate prin prezența imediată pe piața a mărfurilor ce se preconizează că vor fi cerute într-o perioadă viitoare.

## Teorii asupra comerțului internațional

### Analiza clasică

Din punctul de vedere al lui Adam Smith (1723-1790), autor al celebrei lucrări **Inquiry into Nature and Causes of the Wealth of Nations** publicată în 1776, considerată a fi primul tratat de economie acoperind teoria producției și repartiției) fiecare țară are interesul să se specializeze în producția acelor produse la care poate obține eficacitate maximă. El demonstrează dând ca exemplu marii exportatori ai epocii sale: Marea Britanie și Portugalia. Dacă, spune Smith, într-o oră de muncă în Marea Britanie se obțin 10 metri de țesături și 20 litri de vin, iar în Portugalia 5 metri de țesături și 50 litri de vin, atunci este evident că Marea Britanie trebuie să se specializeze în producția țesăturilor iar Portugalia în producția de vin. Validitatea acestei teorii impune însă existența: unui etalon de măsură (ora de muncă internațională) și ca productivitatea muncii să fie invariabilă (pe termen mediu).

David Ricardo (1772-1823. Autor al celebrei lucrări **The Principles of Political Economy and Taxation** publicată în 1817) dezvoltă această teorie prin introducerea conceptului de “avantaj comparativ”. Ricardo pleacă de la o situație pe care o putem exemplifica astfel: într-o oră, în Marea Britanie se obțin 5 metri de țesături și 20 litri de vin, iar în Portugalia 10 metri de țesături și 5 litri de vin. În acest caz, schimbul pare imposibil deoarece o țară (Portugalia) deține avantajul absolut în producerea celor două mărfuri. Ricardo arată că, și în acest caz, schimbul are loc deoarece fiecare țară are interesul specializării în producerea acelor mărfuri la care deține nu un avantaj absolut ci un avantaj comparativ.

În exemplu, Portugalia se va specializa în producția de vin (avantajul cel mai mare:  $5/20 > 10/5$ ) iar Marea Britanie se va specializa în țesături (dezavantajul cel mai mic:  $5/10 > 20/50$ ). Dacă prețul celor două categorii de mărfuri este diferit în cele două țări, atunci fiecare țară va avea de câștigat în cadrul schimbului. Marea Britanie va obține (pe baza raportului de schimb cu Portugalia) 25 litri de vin în schimbul a 5 metri de țesături (ea nu ar fi obținut decât 20 litri pe piața sa internă) iar Portugalia (pe baza raportului de schimb cu Marea Britanie) 12,5 metri de țesături în schimbul a 50 litri de vin ( ea nu ar fi obținut decât 10 metri pe piața sa internă). Raportul internațional de schimb se situează, astfel, între 10/5 (raportul de productivitate al țesăturilor) și 50/20 (raportul de productivitate al vinului) adică între 2 și 2,5. Cu un raport de 2,5 Portugalia este în situația cea mai favorabilă, iar cu raport de 2, Marea Britanie este în situația cea mai favorabilă.

Teoria clasică se bazează pe ipoteza folosirii depline a forței de muncă și a imobilității factorilor de producție pe plan internațional (dar pe o deplină mobilitate a lor pe plan național). Din păcate, aceste ipoteze nu corespund actualei situații economice internaționale.

### **Analiza neoclasică**

„Teorema Hecksher-Olhin-Samuelson: În relațiile economice internaționale, țările sunt interesate să se specializeze în producerea acelor mărfuri care utilizează în cea mai mare măsură factorii de producție în care ele sunt cel mai bine dotate:”

„Paradoxul lui Leontieff” contrazice teorema HOS demonstrând că Statele Unite ale Americii exportă, în principal, mărfuri cu un mare consum de muncă, în timp ce, conform teoremei HOS ar trebui să exporte mărfuri cu un consum mare de capital, deoarece capitalul este cel mai abundent factor de producție în SUA.

Logica teoremei HOS este contrazisă și de tendința creșterii gradului de specializare pe diferite sortimente ale aceluiași produs ca și de imposibilitatea aplicării ei în condiții de protecționism.

### **Analiza keynesiană**

Creșterea cererii pentru produsele unei țări (creșterea exporturilor acelei țări) are un efect multiplicator asupra întregii economii a acelei țări. Efectul multiplicator, susține John Maynard Keynes (1883-1946) (Lucrarea sa capitală, cu o influență importantă asupra științei economice este “General Theory of Employment Interest and Money” și a fost publicată în 1936) depinde de înclinația spre economisire ( $s$ ) și înclinația spre import ( $m$ ) a unei țări. Multiplicatorul ( $k$ ) este:  $1/s+m$  sau  $k = 1/(1-c) + m$ .

În cazul aplicării politicii keynesiene de relansare economică prin investiții, coeficientul multiplicator este  $k=1/s$  (unde  $s$  = înclinația marginală spre economisire, adică  $\Delta M/\Delta Y$ ). Dacă în economia în care are loc un proces de relansare este deschisă spre exterior, coeficientul multiplicator va fi cu atât mai slab cu cât înclinația marginală spre import ( $\Delta M/\Delta Y$ ) este mai puternică pentru un nivel dat al înclinației spre economisire. În acest caz,  $k=1/s+m$ .

### **Analiza “noului protecționism” sau “relansării concertate”**

Unii economiști contemporani (J.M. Jeanneney) nu ezită să preconizeze o întoarcere la o politică restrictivă de tip protecționist în scopul protejării economiei naționale și creșterii ulterioare a gradului ei de competitivitate. Ei cer introducerea unor “tarife vamale explicite” care să facă mai transparente măsurile de reglementare a concurenței. Protecționismul ar trebui să fie temporar și ar duce la o relansare a economiei dar “concertată” cu ansamblul economiei mondiale, în sensul că relansarea unor economii naționale importante ar duce la relansarea economiei mondiale pe ansamblul său, aducând beneficii tuturor țărilor. Este o politică denumită “a răului necesar”. Ea stă la baza “Inițiativei de creștere europeană” promovată de către Uniunea Europeană. Justificarea acestei politici europene este următoarea: „în unele cazuri tarifele vamale comune sunt „tarife optime” care pot fi mai favorabile decât liber-schimbul atunci când puterea comercială a practicanților acestor tarife este suficient de mare pentru a influența prețurile internaționale (price-maker)”

## Politici comerciale și organizații comerciale internaționale

### 1. Politici comerciale

**Liber-schimb:** înlăturarea tuturor barierelor în calea liberei circulații a persoanelor, capitalurilor și bunurilor între națiuni.

**Protecționism:** impunerea de bariere vamale sau alte reglementări care împiedică sau limitează libera circulație. Principalele mijloace de impunere a protecționismului sunt: taxele vamale și obstacolele netarifare (contingentări, reguli privind igiena, securitate și normele de protecție etc.)

### 2. Organizații comerciale internaționale

**GATT:** Acordul general asupra tarifelor (vamale) și comerțului.

- acord semnat în 1947 de către 22 de țări (în prezent cuprinde mai mult de 100 de țări)
- obiectivul principal: reducerea progresivă a taxelor vamale prin acorduri specifice și prin acordarea “clauzei națiunii celei mai favorizate”
- organizarea marilor negocieri comerciale (“rounds”)
  - „Kennedy round” (1964-1967): reducerea cu 35% a taxelor vamale
  - „Tokyo round” (1973-1979): reducerea cu 33%
  - „Uruguay round” (1986-1990): acord asupra agriculturii și serviciilor.

**OMC:** Organizația mondială a comerțului (1.I.1995)

Are ca obiectiv principal supravegherea modului de respectare a reglementărilor internaționale și de favorizare a practicilor multilaterale în reglementarea conflictelor.

**CNUCED:** Conferința Națiunilor Unite asupra Comerțului și Dezvoltării

- organ permanent al ONU creat în 1964;
- are ca obiectiv favorizarea țărilor în curs de dezvoltare din punctul de vedere al comerțului internațional;
- organizarea piețelor pentru produsele de bază (Conferința de la Nairobi din 1976);
- pune în practică sisteme preferențiale pentru exportul țărilor în curs de dezvoltare (“acordul multifibres” etc.).

### 3. Internaționalizare – globalizare – integrare

Analiza sistemului productiv mondial, adică a ansamblului domeniilor și ramurilor de activitate prezente, la un anumit moment prin produsele lor, pe piața mondială, evidențiază existența unui anumit *grad de specializare sau diviziune internațională a muncii*. Într-adevăr, țările au tendința de a se specializa în producerea anumitor mărfuri în funcție de avantajele naționale pe care le au într-un domeniu sau altul de activitate, în scopul obținerii unui cât mai mare nivel al competitivității.

Piața internă a fiecărei țări limitează facilitățile obținute prin economia de scară, dar extensia considerabilă a pieței externe elimină această limită, dând posibilitatea obținerii unor beneficii substanțiale. Specializându-se, economia națională își mobilizează forțele în domeniile unde poate realiza cea mai bună combinație a factorilor de producție și renunță la domeniile unde această combinație nu poate atinge nivelul dorit.

Specializarea (sau diviziunea muncii) nu înseamnă, însă, izolarea unei țări față de alta, împărțirea sistemului productiv mondial în segmente separate printr-un grad mai mic sau mai mare de autarhie. Din contră, economia contemporană înregistrează o dinamică spectaculoasă a procesului de apropiere până la contopire a economiilor naționale în ansambluri integrate nu numai din punct de vedere economic dar și instituțional.

Se poate spune că tocmai această diviziune a muncii determină deschiderea economiilor naționale spre o mai mare apropiere a unora față de altele, în nevoia satisfacerii multiplelor lor necesități prin intermediul schimbului pe piața mondială. Relațiile comerciale ale diferitelor națiuni devin, astfel, compatibile tocmai datorită faptului că fiind specializate, sunt, de fapt, complementare.

Aceste legături comerciale interdependente au condus la procesul de **internaționalizare** prin care înțelegem deschiderea spre exterior a economiilor naționale, cu prioritate prin operațiuni comerciale de import-export. La sfârșitul celui de-al doilea război mondial, procesul de internaționalizare a fost puternic stimulat și de crearea unui cadru instituțional favorabil, odată cu semnarea acordului de la Bretton Woods (1944), și a acordului GATT (1947).

Internaționalizarea a continuat să se dezvolte dar a cunoscut o perioadă de accelerare și diversificare a formelor sale la începutul deceniului opt al secolului XX. Astfel, în afara dezvoltării comerțului internațional și al investițiilor în străinătate, internaționalizarea s-a manifestat prioritar prin:

- a) internaționalizarea sistemului productiv; și
- b) multinaționalismul întreprinderii.

a) **Internaționalizarea sistemului productiv.** Internaționalizarea sistemului productiv se manifestă prin: localizarea geografică a producției (localizare-delocalizare-relocalizare) și prin segmentarea producției.

Localizarea geografică a întreprinderii nu este definitivă. Schimbarea condițiilor și a mediului economic, politic și social pot determina schimbări importante și repetate de localizare a întreprinderilor. Din acest motiv, procesul de localizare este de fapt, un ciclu reprezentat prin localizare-delocalizare-relocalizare.

Exemplul industriei textile este edificator din acest punct de vedere. Această industrie a fost motorul industrializării europene, concentrându-se la sfârșitul secolului XIX în Marea Britanie, Franța și Țările de Jos. Apariția noilor țări industrializate (Asia de Sud-Est, America Latină, Zona Magrebiană, Turcia, Egipt) a determinat delocalizarea uzinelor europene spre aceste zone unde costurile de producție erau mai mici datorită, în primul rând, nivelului inferior al salariilor. Ulterior, industria textilă a părăsit și aceste zone, având două destinații diferite.

Produsele textile de prelucrare primară au fost din nou delocalizate spre țările cu un nivel de salarizare mai mic (China, Pakistan, India, Thailanda, Vietnam, Cambogia etc.) iar produsele textile superioare, de lux, s-au relocalizat în țările puternic dezvoltate atât datorită puterii de cumpărare ridicate ale acestor țări cât și datorită nevoii de a obține o competitivitate superioară printr-o marcă de fabricație de prestigiu (Franța, Italia, Marea Britanie).

Delocalizarea poate fi evidențiată și în cazul industriei confecțiilor din România. Datorită nivelului inferior al salariilor, multe uzine de confecții din Europa Occidentală s-au localizat în România. După 1990 acest fenomen a fost extrem de frecvent, mai ales în ceea ce privește uzinele din Italia, Franța și Marea Britanie.

După 1998, a început, însă, să se manifeste fenomenul invers de delocalizare din România spre țări ca Ucraina, Turcmenia, China și Vietnam nu numai datorită faptului că salarizarea în România devenise mai ridicată decât în celelalte țări dar și datorită existenței unui mediu economic mai puțin favorabil, afectat de birocrăție și corupție.

Segmentarea producției (sau „descompunerea internațională a procesului de producție”) este o consecință a unei specializări complexe în baza unei diviziuni internaționale a muncii extrem de detaliată.

Dotarea cu factori de producție și condițiile de mediu economic determină producerea într-o țară doar a acelor piese sau subansambluri care întrunesc cea mai mare competitivitate ca urmare a realizării pentru acele produse a unei combinări optime de factori de producție. Se cunoaște, astfel, faptul că automobilul Ford montat în Germania primește piese și subansambluri din 15 țări.

De altfel, montarea unui automobil Daewoo Cielo la Craiova este într-o situație asemănătoare, fiind beneficiara unor piese și subansambluri primite din Coreea de Sud, Kazahstan și Polonia. La rândul ei, România participă cu piese și subansambluri la montarea automobilelor Daewoo în Polonia și Kazahstan dar și a automobilelor Mercedes-Bentz și BMW în Germania.

**b) Multinaționalismul întreprinderilor.** Deschiderea economiilor spre exterior a stimulat interesul întreprinderilor pentru cucerirea unor piețe externe nu doar prin export, ci și prin prezența lor reală pe acele piețe, încercând să valorifice condițiile mai favorabile de procurare a factorilor de producție de pe acele piețe.

Întreprinderile care și-au extins activitățile în exteriorul țării poartă numele de multinaționale, plurinaționale sau transnaționale. Literatura economică încearcă o clarificare a termenilor prin găsirea unor diferențe sau particularități. Frecvent, se folosesc termenii de multinaționale și transnaționale. Acuratețea terminologiei depinde și de modul în care unii autori încearcă să clasifice aceste întreprinderi, fie dintr-un punct de vedere juridic, fie al tipului de politică comercială sau investițională pe care îl promovează.



Pentru definirea întreprinderii multinaționale au fost propuse criterii diferite. Astfel, pentru unii autori, ea este o întreprindere care controlează unități de producție localizate în mai multe țări, oricare ar fi mărimea acestora. (M. Rainelli "Economie industrielle" Editura Dalloz Paris 1989). Alții adaugă condiții mai restrictive: întreprinderea trebuie să fie mare – cifra de afaceri peste 100 milioane dolari SUA iar numărul de țări în care acționează să nu fie mai mic decât 6. (R. Vernon – Les Cahiers Francais "L'conomie mondiale" nr. 269/1995).

Multinaționalele sunt definite și prin prisma evoluției lor. Astfel se consideră a fi o multinațională orice întreprindere al cărei capital este inclus în procesul de acumulare internațional. (W. Andreff "Les multinationales globales" Reperes, La Decouverte 1996). O astfel de definiție este înțeleasă în raport cu noțiunea de structură a capitalului mondial care ne conduce la o viziune mondialistă a producției, distribuției, aprovizionării, tehnologiei etc. Multinaționala constituie, în această viziune, un element al **capitalului internaționalizat**.

Capitalul mondializat se consideră a fi acea parte a capitalului mondial care nu se poate reproduce fără a reinvesti direct în sfera activităților productive, comerciale și financiare internaționale.

Din punctul de vedere al Organizației Națiunilor Unite, întreprinderea multinațională este aceea care posedă unități producătoare de venit în mai mult de două țări.

Întreprinderile multinaționale sunt, în majoritatea cazurilor (75%) originare din țările puternic industrializate iar la nivelul perioadei 1990-2000 schimburile directe dintre ele au reprezentat 40% din schimburile internaționale totale. Modul lor de organizare se consideră a fi de două tipuri:

- a) modelul american unde informația și decizia circulă vertical (principiul ierarhiei superioare) și
- b) modelul japonez unde informația circulă pe orizontală iar decizia este semi-autonomă la nivelul sucursalelor (principiul coordonării mutuale).

Din punctul de vedere al procesului productiv, multinaționalele pot fi grupate în:

- a) filiale-releu;
- b) filiate-atelier și
- c) filiale de comercializare.

„*Filialele-releu*” este acel tip de organizare în care filialele produc și vând pe piețele locale bunuri aparținând gamei de produse deja exploatate de casa-mamă pe piața de origine.

„*Filialele-atelier*” este acel tip organizare în care filialele sunt specializate în producerea unei componente a produsului final sau în fabricarea unui bun pentru care cererea locală este inexistentă sau slabă.

„*Filialele de comercializare*” este acel tip de organizare în care filialele nu realizează decât distribuirea produselor.

Multinaționalele sunt adeseori acuzate că folosesc caracterul lor internațional pentru a evita plata obligațiilor fiscale (evaziune fiscală), utilizând paradisele fiscale și prețurile de transfer.

Paradisele fiscale sunt acele țări care pretind impozite mici și care acceptă implantări fictive de firme sau societăți (cutii de scrisori). O multinațională care folosește paradisele fiscale poate practica pentru filialele sale din țările cu fiscalitate normală prețuri de transfer ridicate artificial, majorând astfel profitul filialelor din paradisele fiscale și micșorând profitul filialelor din țările cu fiscalitate normală. (Prețul de transfer este un preț intern al multinaționalei și se practică pentru mărfurile care circulă între filialele unei multinaționale).

Dezvoltarea multinaționalelor se traduce printr-o creștere a participațiilor străine în cadrul întreprinderilor din diferite țări ale lumii, adică printr-o creștere a părții capitalului întreprinderilor naționale deținută de către firmele străine.

Internaționalizarea a evoluat spre globalizare (mondializare) care extinde deschiderea spre exterior a economiilor naționale nu numai prin schimburi comerciale dar și de capital, care au ca rezultat crearea unor puternice raporturi de interdependență între statele și zonele lumii. Globalizarea explică rapiditatea și intensitatea extinderii efectelor unui anumit fenomen petrecut într-o țară asupra altor țări.

Desigur extinderea urmează anumite traiectorii și sensuri în concordanță cu poziția fiecărei țări într-un sistem dat al centrelor de putere. Astfel, orice mișcare a Bursei de valori din New-York afectează și Bursa din București. Chiar dacă mișcările Bursei din București nu afectează Bursa din New York, alte fenomene petrecute la București pot afecta, însă, New York-ul. De exemplu, privatizarea unui mare producător de oțel cum este SIDEX-Galați, poate influența dinamica acțiunilor societăților producătoare de oțel cotate la bursa newyorgheză.

Se vorbește mult, azi, despre **globalizare**. În multe cazuri termenul este înlocuit cu mondializare.

Literatura economică folosește ambii termeni cu înțeles similar, acceptând ideea că diferența constă în originea lingvistică a termenului (globalizare din engleză, mondializare din franceză). Recent, au început să apară și încercări de diferențiere conceptuală. Astfel, la “Colocviul asupra globalizării” organizat la Vatican între 27-29 noiembrie 2000, s-a precizat că termenul de mondializare evidențiază procesul creării unui organism (guvern) mondial unic (Documentul ONU “Pacte Mondial” prezentat de către secretarul general Kofi Annan la Forumul Economic de la Davos în 1999) iar cel de globalizare evidențiază procesul interdependențelor economice la nivel mondial. Mondializarea ar avea astfel, o conotație politică iar globalizarea una economică.

Prezentul manual optează pentru termenul de globalizare care va exprima, cu predilecție, aspectele economice ale interdependențelor.

Concluzia este că globalizarea dezvoltă un sistem complex de interdependențe dar intensitatea lor diferă în funcție de puterea și poziția fiecărei țări în cadrul sistemului internațional. Mai mult decât atât, interdependențele pot fi favorabile sau nefavorabile pentru unele sau altele dintre țări.

Globalizarea nu este, deci, un fenomen care influențează în egală măsură și cu egale rezultate toate statele lumii. Reflectând interese și raporturi de forțe între țări, globalizarea poate crea situații în care dezvoltarea unora poate fi susținută de subdezvoltarea altora.

De asemenea, globalizarea are tendințe de limitare a suveranității naționale prin influența crescândă asupra guvernelor naționale a organismelor politice și financiare internaționale ca și prin ponderea din ce în ce mai mare a întreprinderilor multinaționale în economiile naționale. Globalizarea nu șterge însă granițele naționale și nici nu diminuează importanța raportului dintre național și internațional.

Lupta de concurență capătă însă noi valențe, fiecare țară dorind să aibă o poziție cât mai bună în sistemul de interdependențe pe care îl dezvoltă procesul de globalizare. În cadrul relațiilor de interdependență, o parte din ce în ce mai mare a schimburilor internaționale (mai mult de o treime la nivelul anului 2000) se efectuează între filialele care aparțin aceleiași întreprinderi multinaționale.

Această situație deteriorează însă profund activitatea pe piețele internaționale în sensul imposibilității desfășurării unei concurențe bazate pe competitivitate (atât din punct de vedere al raportului calitate/preț cât și a ratei de schimb). Piața nu mai este liberă din punct de vedere al competitivității și devine o așa numită “piață captivă” subordonată regulilor impuse de multinaționale.

În același timp statele își pierd o parte din identitatea lor economică, deoarece schimburile se fac mai puțin între întreprinderi independente sau între țări ci mai mult “peste” țări ca urmare a relațiilor directe între multinaționalitate. Din acest motiv, literatura economică a introdus termenul de **întreprindere transnațională** pentru a sublinia faptul că multinaționalele nu mai acționează la nivelul unei sau unor țări ci la nivel mondial, definindu-și strategiile productive, comerciale și financiare la nivel global-planetar.

Această transnaționalizare obligă statele la o limitare a posibilităților de concepere și aplicare a unei politici economice naționale și independente. Acesta este unul dintre motivele pentru care ultimii ani au marcat o dezvoltare spectaculoasă a mișcărilor anti-globalizare, preocupate de efectele grave pe care interesele celor mai puternice țări și companii multinaționale din lume le-ar putea avea asupra țărilor mai puțin dezvoltate și asupra calității mediului înconjurător.

În esență, aceste mișcări anti-globalizare cer existența “unui cadru internațional ordonat al liberei concurențe” prin care să se controleze și să se reglementeze acțiunile marilor companii multinaționale și ale organismelor financiare internaționale (Banca Mondială, Fondul Monetar Internațional), învinuite de folosirea relațiilor create prin globalizare în scopul impunerii unor politici potrivnice intereselor cetățeanului, în orice țară s-ar afla el.

Conform părerii acestor mișcări anti-globalizare, un astfel de cadru ar trebui să cuprindă: măsuri pentru stabilizarea cursului de schimb, o politică a dobânzilor orientată spre stabilitate și creștere, o politică bugetară orientată spre ocuparea forței de muncă, o politică corectă a impozitelor, o politică comună a tehnologiilor, o cartă socială internațională, un program global împotriva distrugerii mediului înconjurător, o politică de creștere durabilă a cererii interne.

Cea de a doua jumătate a secolului XX a fost dominată de ideea integrării.

**Integrarea economică** este un proces pe care unii analiști îl prezintă ca pe o stimulare a globalizării, alții ca pe o limitare a globalizării.

*Integrarea economică desemnează procesul de unificare a unor economii distincte și independente prin parcurgerea succesivă a unor faze și a unor stadii.*

Cei care apreciază integrarea ca pe un stimulent al globalizării consideră că integrarea este o consecință a efortului unor țări de a veni în întâmpinarea globalizării printr-o formă adecvată cerințelor de interdependență ale acesteia.

Cei care apreciază integrarea ca pe o limitare a globalizării consideră că integrarea este o formă de regionalizare economică, opusă globalizării prin tendința sa de a se automatiza față de sistemul mondial în limitele zonei în care acționează.

Indiferent de poziția care i se conferă în raport cu globalizarea, integrarea cunoaște cinci nivele diferite, aflate în relație de succesiune:

**Zona de liber schimb.** Se caracterizează prin faptul că țările membre elimină între ele taxele vamale și restricții cantitative de import care frânează libera circulație a mărfurilor, dar păstrează, fiecare în parte, măsurile de protecție vamală față de restul lumii (terți).

**Uniunea vamală.** Se distinge de nivelul anterior prin faptul că se adoptă și o politică comercială comună printr-un tarif vamal comun față de restul lumii (terți).

**Piața comună.** Este un nivel superior uniunii vamale deoarece elimină orice restricții și în circulația între țările membre a forței de muncă și a capitalurilor.

**Uniunea economică.** Adaugă la nivelul pieței comune și armonizarea politicilor economice.

**Uniunea economică și monetară.** Este ultima fază a integrării, având ca obiectiv punerea în aplicare a unor politici comune și transformarea uniunii într-o zonă de stabilitate a ratei de schimb, eventual prin introducerea unei monede comunitare unice.

Integrarea europeană este cel mai bine reprezentată de către Uniunea Europeană.

Ideea unei Europe unite nu este nouă. Ea apare încă din scrierile lui Victor Hugo la 1850 sub forma “Statele Unite ale Europei”. Această idee prinde însă contur de abia după cel de-al doilea război mondial, având ca obiectiv central evitarea unui nou război și solidaritatea în reconstrucția postbelică.

În 1948, la inițiativa unor lideri europeni (W. Churchill (Marea Britanie), L. Blum (Franța), P.H. Spaak (Belgia) și A. de Gasperi (Italia) are loc primul congres al “Mișcării Europene” la Haga unde se pun bazele primelor contacte în vederea unor posibile apropieri între țările beligerante.

Sub impulsul unor inițiative diplomatice ale Franței (primul ministru Jean Monnet și ministrul afacerilor externe R.Schuman) ideea europenismului se concretizează prin cererea unor instituții. Astfel:

- Comunitatea Economică a cărbunelui și oțelului (1951);
- Euratom (1957);
- Comunitatea Europeană formată din șase țări: Franța, Republica Federală a Germaniei, Belgia, Olanda, Luxemburg și Italia (1957).

Euratom și CEE au fost create cu ocazia semnării “Tratatului de la Roma” (1957).

Tratatul de la Roma are o importanță deosebită deoarece stipulează și reducerea progresivă a taxelor vamale și instituirea unui tarif comun pentru relațiile cu terți. Aceste obiective sunt îndeplinite în anul 1968.

În 1979 se pune în aplicare Sistemul Monetar European. SME introduce sistemul de schimb fix ajustabil. O unitate comună de calcul: „ecu” stabilește „cursul-pivot” bilateral în jurul căruia fluctuațiile maxime autorizate sunt de plus/minus 2,25%. Ecu este un „coș valutar”, valoarea sa fiind media monedelor țărilor membre ponderate cu ponderea fiecărei economii în economia comunitară. Efectele pozitive ale introducerii SME a permis semnarea în 1987 a “Actului Unic European” care prevedea instaurarea pieței unice de la 1 ianuarie 1993 și a “Tratatului de la Maastricht” care prevedea crearea monedei unice europene din 1999 (Euro).

## CEE: Comunitatea Economică Europeană

Creată prin Tratatul de la Roma (25 martie 1957)

**Obiectiv:** construcția unei piețe unice permițând libera circulație a mărfurilor, apoi a capitalurilor și a forței de muncă.

### Etape

- Ianuarie 1958: apariția “pieței comune” între șase țări (Republica Federală a Germaniei, Franța, Italia, Belgia, Olanda, Luxemburg);
- Iulie 1968: politica comercială comună;
- Ianuarie 1972: lărgirea prin aderarea Marii Britanii, Danemarca și Irlanda;
- Ianuarie 1981: aderarea Greciei;
- Ianuarie 1986: aderarea Spaniei și Portugaliei;
- Ianuarie 1987: “Actul Unic European”;
- 9 și 10 decembrie 1991: semnarea Tratatului de la Maastricht de către Consiliul European. Este un tratat de uniune economică, monetară și politică care prevede adoptarea monedei unice europene cu data de 1 ianuarie 1999;
- 1 ianuarie 1993: “Piața Unică Europeană”;
- 1 noiembrie 1993: intrarea în vigoare a Tratatului de la Maastricht și constituirea Uniunii Europene (UE);
- Aprilie 1994: Polonia și Ungaria depun cererile de aderare la UE
- 9 mai 1994: Estonia, Letonia și Lituania obțin statutul de „parteneri asociați”;
- 9-10 decembrie 1994: Consiliul European de la Essen unde se manifesta voința lărgirii a UE către toate țările central și este europene;
- 1 ianuarie 1995: aderarea Austriei, Finlandei și Suediei (Norvegia refuză aderarea în urma unui referendum național);
- Martie 1995: UE și Turcia semnează un acord de stabilire a unei uniuni vamale între ele cu începere de la 1.I.1996;
- 12 iunie 1995: semnarea acordului de asociere între UE și Estonia, Letonia și Lituania;
- 15 iunie 1995: România și Slovenia depun cerere de aderare la UE
- Decembrie 1999: Conferința de la Helsinki: România este invitată să înceapă negocierile de aderare.

Uniunea Europeană numără în prezent 15 state membre și deține 40% din comerțul mondial iar schimburile intracomunitare reprezintă 60% din schimburile realizate de către membrii ei.

Conform hotărârilor Summitului de la Copenhaga din decembrie 2002, Uniunea Europeană și-a mărit numărul de membri cu

încă zece țări de la 1 ianuarie 2004 (Polonia, Ungaria, Republica Cehă, Slovacia, Slovenia, Estonia, Letonia, Lituania, Malta și Cipru).

România a obținut la același summit menționarea datei de 1 ianuarie 2007 drept moment al aderării. S-a prezentat „foaia de parcurs” pentru viitorii cinci ani prin care se prezintă prioritățile pe care România trebuie să le îndeplinească până la acea dată.

#### **4. Raționamente economice ale integrării**

Prezentul capitol își propune să analizeze integrarea din punctul de vedere al raționamentelor ei economice.

Aprecierile prezente în literatura de specialitate, în ceea ce privește evaluarea efectelor integrării economice, sunt diferite nu numai deoarece în fiecare stadiu al integrării pot apărea atât efecte pozitive, cât și negative, dar și datorită modului diferit în care sunt percepute aceste efecte în fiecare dintre țările membre ale pieței unice europene.

##### ***1. Un compromis între liber-schimb și protecționism***

Celebra expresie: „Laissez faire, laissez passer” pronunțată – se pare – de către Vicent de Gournay (1712-1759) este considerată expresia sintetică a opoziției pe care reprezentanții revoluției industriale a secolului al XVIII-lea le-au avut-o față de politicile protecționiste.

Politicile protecționiste au fost expresia mercantilismului. Se consideră că economia națională nu trebuie să importe decât ceea ce nu poate produce, și doar la cele mai mici prețuri posibile, și nu trebuie să exporte decât la cele mai mari prețuri posibile.

Această concepție avea o viziune exclusiv monetară a îmbogățirii, ceea ce impunea ca participarea la comerțul internațional să fie recomandabilă numai în condițiile în care aducea – în mod obligatoriu – un excedent al balanței comerciale.

În concluzie, comerțul internațional avea, pe ansamblu o soluție nulă deoarece o națiune se îmbogățea cu atât, cu cât altă națiune pierdea în cadrul schimbului.



Revoluția industrială aduce în prim plan necesitatea amplificării și permanentizării schimburilor comerciale internaționale în scopul accesului la factorii de producție. În fața acestei realități, teoria economică renunță la tentația abordării exclusiv mercantiliste a schimburilor internaționale, afirmând că o națiune se poate îmbogăți prin intermediul schimburilor internaționale în aceeași măsură în care se poate îmbogăți prin rezultatele producției de bunuri materiale.

În concluzie, se acreditează ideea comerțului internațional ca soluție pozitivă a dezvoltării, prin care toți partenerii au de câștigat, chiar dacă în proporții diferite.

Soluția pozitivă pe care o oferă schimburile internaționale este rezultanta procesului de specializare a țărilor în domeniile în care beneficiază de condiții favorabile din punctul de vedere al utilizării factorilor de producție.

Specializarea - privită la nivel global - exprimă conceptul de diviziune internațională a muncii.

*Diviziunea internațională a muncii exprimă procesul de repartizare a producției mondiale pe țări sau zone economice care, specializându-se intră, între ele, în relații de complementaritate.*

Teoria specializării prin diviziunea internațională a muncii a avut mai multe etape de dezvoltare:

- **teoria avantajului absolut**, dezvoltată de către Adam Smith: o economie se specializează și exportă acele mărfuri pentru care are un avantaj absolut în raport cu toți concurenții săi și importă acele mărfuri pentru a căror producere se află în dezavantaj;

- **teoria avantajului comparativ**, dezvoltată de către David Ricardo: o economie care nu dispune de nici un avantaj absolut este totuși interesată într-o politică de liber-schimb, deoarece se poate specializa în producerea și exportul acelor mărfuri pentru care dezavantajul este cel mai mic;

- **teoria dotării factoriale** (HOS), dezvoltată de Heckscher, Ohlin și Samuelson: orice economie este dotată, mai mult sau mai puțin, cu factori de producție, deci, ar trebui să se specializeze în producerea și exportul acelor mărfuri care necesită acea combinație a factorilor de producție ce asigură cea mai bună utilizare a factorilor de care dispune în cea mai mare măsură;

- **teoria ciclului de viață a produsului**, dezvoltată de către Vernon: după ce a fost testată pe piața internă, o marfă poate fi exportată iar producerea sa delocalizată într-o altă țară unde condițiile utilizării factorilor de producție se caracterizează prin costuri mai mici. Din noua țară de producere, marfa poate fi importată la prețuri mai mici în țara de origine care beneficiază astfel și de producerea unor noi mărfuri.

Politicile de liber-schimb s-au dovedit a fi un stimulent al inițiativei antreprenoriale și al dezvoltării activității economice deoarece oferă posibilitatea aprovizionării cu factori de producție la prețurile cele mai mici ale pieței, la un moment dat și, mai ales, oferă posibilitatea unei specializări determinate prin elemente de competitivitate, în contextul diviziunii internaționale a muncii.

Avantajele pe care le oferă politicile de liber-schimb ne-ar da dreptul să considerăm că viitorul relațiilor economice internaționale nu va mai putea fi bazat pe politici protecționiste. Însăși existența și permanenta dezvoltare a diviziunii internaționale a muncii devine o clauză de incompatibilitate cu protecționismul.

Fără excepție, analiștii de factură clasică și neoclasică subliniază virtuțile pe care le au politicile de liber-schimb. Astfel, pe plan mondial se realizează o alocare optimă a resurselor, țările specializându-se internațional în domeniile cele mai avantajoase; accentuarea concurenței externe obligă producătorii interni să eficientizeze producția; impulsionează modernizarea producției prin accelerarea ritmului activității de cercetare-dezvoltare.

Devine lesne de înțeles de ce o zonă regionalizată economic prin integrare ar recurge la o politică susținută de liberalizare a schimburilor, transformând acest tip de politici comerciale în **principiu esențial al gestionării relațiilor economice între țările membre**. *Nici un alt mod de gestionare al relațiilor intracomunitare nu ar fi putut aduce mai mari, mai constante și avantaje reciproce decât cel al liberalizării fluxurilor de factori de producție.*

Cercetarea raționamentelor economice ale integrării nu se poate, însă, mulțumi numai cu aceste argumente. Chiar dacă, din punct de vedere teoretic, sunt corecte, ele singure, nu pot explica nici necesitatea, și nici rezultatele integrării.

Desigur, așa după cum s-a văzut, integrarea economică în zona de Vest sau de Est a Europei a avut extrem de importante raționamente

politice, și este greu de elaborat o scară de valori pe care să putem ierarhiza argumentele economice sau politice ale începuturilor Uniunii Europene sau ale Consiliului de Ajutor Economic Reciproc. *Putem însă afirma că, indiferent de poziția pe care argumentul economic a avut-o față de cel politic, în momentul demarării procesului de integrare, atât în Vest cât și în Est, dezvoltarea și consolidarea acestui proces a depins în mod esențial și de argumentul economic.*

Iată de ce, raționamentele economice ale integrării le considerăm nu numai importante pentru înțelegerea fenomenului, dar și pilduitoare pentru o țară ca România care aspiră spre o integrare cât mai rapidă.

Sintetizând argumentația, putem afirma că orice proces de integrare economică pleacă de la ideea liberului-schimb între membrii respectivei integrări. Fără liberalizarea fluxurilor de factori de producție nu se poate crea o piață internă unică. Piața internă unică aduce avantajul pe care și-l doresc toți participanții, adică oferă oportunități mai mari și mai diversificate atât cererii, cât și ofertei. Se creează posibilități sporite de aprovizionare cu factori de producție și, evident, posibilități sporite de vânzare a produselor realizate.

Piața unică nu reprezintă însă un avantaj permanent și ar fi greșit să considerăm că procesul de integrare își argumentează necesitatea doar pe posibilitatea extinderii proporțiilor piețelor naționale până la proporțiile, considerabil mai mari, ale unei piețe unice. Există, din acest punct de vedere, două elemente pe care analiza trebuie să le ia în seamă:

- limitele și restricțiile pe care, în mod generic, le are orice piață - indiferent de mărimea ei - ca urmare a climatului concurențial ce o caracterizează;

- raportul dintre piața unică regionalizată (integrată) și piața mondială (globalizată).

**Limitele și restricțiile generice ale pieței.** Teoria economică debăte de mult timp această problemă, atât sub forma teoriei „eșecurilor pieței” cât și sub forma, mai actuală, a teoriei „economiei morale”. Din punctul de vedere al raționamentelor economice ale integrării, considerăm că aceste teorii nu se înscriu în aria argumentelor necesare, deoarece tratează piața ca pe o categorie generală a economiei, fără a analiza deosebirile care pot apărea între „piață unică” și „piața națională”, în general, teoria economică nu a dovedit o preocupare susținută

în direcția cercetării nivelului la care limitele sau restricțiile generice ale pieței sunt reprezentate în contextul pieței unice, ca tip de piață specific integrării economice.

În realitate, piața unică - rezultată ca urmare a procesului de integrare - se caracterizează prin tendințe de reevaluare a unor mecanisme ale concurenței, bine cunoscute la nivelul pieței naționale. O astfel de reevaluare apare în ceea ce privește tipul de concurență cunoscut sub numele de „situație de monopol”.

Așa după cum se știe, în situația de monopol întreprinderile, aflându-se pe o piață ce-și controlează intrările și ieșirile, fixează prețul, care, pentru ele, nu este o mărime „dată” de piață, ci o mărime „variabilă”. Fixarea prețului este o variabilă a funcției de maximizare a profitului. Acesta, la rândul său, este supus efectului a două tendințe contrare: o tendință a prețului (mărimea prețului va duce la creșterea profitului) și o tendință a cantității (mărimea prețului va diminua cantitatea de marfă vândută, în conformitate cu dinamica cererii).

Piața unică revaluează mecanismul prin care situația de monopol poate apărea deoarece concurența nu mai depinde exclusiv de un anumit raport între cerere și ofertă, ci și de posibilitățile mult mai mari de intrare și ieșire liberă în și de pe piață. Astfel, *pe o piață unică, liberalizată din punctul de vedere al intrărilor și ieșirilor în și de pe piețele naționale integrate*, chiar și o ofertă exprimată de către un număr extrem de mic de întreprinderi nu duce la o situație de monopol. Pe piața unică există, astfel, un climat de concurență care nu mai permite fixarea prețurilor la nivelul impus de ofertant<sup>1</sup>.

În acest fel, la nivelul piețelor naționale, incluse prin integrare în piața unică, se realizează o intrare și o ieșire liberă a eventualilor competitori care, în dorința de a obține profitul maxim, *își dispută* locul fără a fi oprîți de cheltuielile suplimentare pe care ar fi trebuit să le facă pentru intrarea și, respectiv, ieșirea de pe piață. Exemplul cel mai nimerit poate fi acela al transportului aerian. Legăturile aeriene între țări se fac, de regulă, prin acorduri bilaterale între diferitele com-

---

<sup>1</sup> Conceptul de „piață disputată” (contestată) explică această situație specifică intrărilor și ieșirilor libere, care își găsește materializarea în tipul de piață unică. La nivelul unei piețe unice naționale, disputarea pieței este o situație mai rar întâlnită, ea fiind posibilă doar pe piețe naționale extrem de mari, mai ales în condițiile în care acestea sunt conglomerate de piețe individualizate prin reglementări, măcar în parte, diferențiate (S.U.A.). Vezi teoria „contestable market” (W. J. Baumol, J. C. Panzar, R. D. Willing, *Contestable Market and the Theory of Industrial Structure*. Harcourt, 1982).

panii aeriene naționale care stabilesc ce companie efectuează zborul pe o anumită destinație. Pe o piață unică, acest tip de acord „monopolist” poate fi disputat (contestat) de oricare altă companie aeriană, chiar dacă nu își are originea într-una din țările între care se efectuează zborul.

Piața unică determină însă, la nivelul întreprinderii, și o atitudine de protecție față de imposibilitatea de a se poziționa într-o situație de monopol. În acest sens, asistăm la reevaluarea mecanismului concurenței și din punctul de vedere al strategiei de piață pe care o concepe și o concretizează marile întreprinderi. Liberalizarea fluxurilor de factori de producție pe care o realizează piața unică impune marilor întreprinderi o strategie de „blocare” a unor noi competitori care ar deveni periculoși tocmai prin diferența favorabilă de costuri, ca efect al liberalizării. Această strategie de „internalizare” constă în crearea în interiorul pieței unice a unui *spațiu economic integrat la nivelul întreprinderii*.

În acest „spațiu intern” al întreprinderii, ea este aptă de a controla într-o manieră majoritară acele elemente ale producției și distribuției care îi pot asigura maximizarea profitului la adăpost de o concurență stimulată de cadrul liberalizat al pieței unice.

Piața unică aduce o viziune nouă asupra concurenței și pentru că favorizează procesul de *omogenizare* a condițiilor de manifestare a ofertei pe piață. Cadrul liberalizat și circulația liberă a persoanelor fac nu numai posibilă, dar și necesară din punct de vedere concurențial, omogenizarea ofertei care se realizează prin: standardizarea condițiilor de producție, uniformizarea produselor și „normalizarea” cererii, adică modelarea și structurarea cererii în raport de cerințele ofertantului și nu al clientului<sup>2</sup>.

„În aceste condiții, concurența nu se mai manifestă prioritar prin diferența de cost sau de sortiment, ci prin diferența dintre capacitatea de marketing a fiecărei întreprinderi în parte. Concurența se mută de la producție la vânzare, ceea ce explică expresia des întâlnită în businessul occidental: este mai greu să vinzi decât să produci<sup>3</sup>.”

---

<sup>2</sup> W. Andreff. **Les multinationals globales**. Reperes, La Decouverte, 1996.

<sup>3</sup> H. Markowitz. **Mean-Variance Analysis in Portfolio Choice and Capital Market**. Blackwell, 1987.

**Raportul dintre piața unică regionalizată (integrată) și piața mondială (globalizată).** Pentru analiză este necesară acceptarea conceptului prin care piața este un *ansamblu de agenți economici care funcționează ca centre de decizie autonomă, legate între ele prin relații de schimb care conduc la interdependența prețurilor și a cantităților.*

Rezultă că nu se poate vorbi de piață nici atunci când agenții economici de talie mare sunt nevoiți să accepte deciziile celor de talie mica, și nici atunci când aceștia din urmă sunt nevoiți să accepte deciziile primilor. De asemenea, nu se poate vorbi de piață atunci când prețurile nu mai sunt dependente de cantități, și nici atunci când deciziile nu sunt luate de către agenții economici, ci de către o putere administrativă, exterioară pieței.

În acest sens, putem spune că piața este o funcție a concurenței și că, așa cum există concurență perfectă și imperfectă, există și grade diferite de perfecțiune și de imperfecțiune a piețelor.

Concurența perfectă și piața imperfectă sunt situații teoretice, posibil de analizat doar într-o abordare statică a mecanismelor de schimb. Concurența imperfectă și piața imperfectă (monopolistică) aparțin, însă, economiei reale și se caracterizează prin capacitatea de a combina o multitudine de forțe concurențiale și monopoliste. Combinarea acestor forțe este nu numai o consecință a evoluției mecanismelor și instituțiilor pieței ci și a dinamicii raporturilor dintre agenți din punctul de vedere al evoluției capacității lor de a sigura o cât mai bună alocare a factorilor de producție.

Din acest motiv, piața se află în permanență într-o situație pe care o putem numi de „instabilitate a regimului concurenței”. O astfel de instabilitate se accentuează dramatic în perioadele de creștere economică și de dezvoltare pe termen mediu și lung. Nu trebuie înțeles că ar fi vorba despre o situație caracterizată doar prin instabilitatea prețurilor, ci *a modului de manifestare a concurenței*, chiar dacă una dintre consecințele acesteia poate fi și instabilitatea prețurilor, dar privite sub aspectul *regimului de prețuri*.

Această situație nu trebuie înțeleasă în sensul unei tendințe permanente de evoluție spre o combinație a forțelor concurențiale care să ducă la instituționalizarea oligopolului.

Instabilitatea regimului concurenței definește o „mutație” permanentă de la un tip de concurență la alta, prin care agenții economici

trec- de la o perioadă la alta - de la concurența eterogenă la una de tip oligopol, de la oligopol la o situație de antantă temporară, de la monopol la oligopol etc, etc, etc.

Agenții economici nu urmează toți aceeași tendință de dezvoltare, iar acestea, la rândul lor, nu sunt irevocabile sau ireversibile. *Tocmai din acest motiv, însuși regimul concurenței nu poate fi de aceeași tendință, irevocabil și ireversibil.*

Cele mai importante spații economice integrate la nivelul unei piețe unice integrate sunt spațiul industrial integrat și spațiul integrat al serviciilor.

Spațiul industrial integrat asigură, prin avantajele de liber-schimb, o eficiență superioară alocării factorilor de producție. El beneficiază de „transferuri conceptuale” care îi permite o foarte importantă economisire de factori. Astfel, prin liberalizare, se „transferă” cunoștințe, informații și criterii de referință, ceea ce acordă activității industriale:

- recunoașterea unanimă și gratuită a calității și structurii produsului pe orice segment al pieței unice (unificarea normativelor tehnice);

- recunoașterea unanimă și gratuită a drepturilor și obligațiilor de marcă pe orice segment al pieței unice (unificarea normativelor și procedurilor contractuale în raport de beneficiar și protecția consumatorului);

- posibilitatea preluării și însușirii rezultatelor cercetării și inovației considerate conforme cu specificațiile și normele de siguranță ale pieței unice (acordarea dreptului la „normalizare tehnică”).

Prin astfel de avantaje, spațiul industrial integrat realizează condițiile unei activități cu trend constant de profit, cel puțin prin următoarele elemente:

- asigură condiții de accelerare procesului de adaptare a industriei la procesele de transformare structurală, determinate de progresele științifice și diversificarea cererii;

- asigură eliminarea decalajelor dintre diferitele zone industriale ale pieței unice în ceea ce privește inovarea și modernizarea produselor;

- asigură un climat de colaborare între diverși agenți economici implicați în activități industriale.

Spațiul integrat al serviciilor se bucură de aceleași avantaje ale „transferurilor conceptuale” datorate liberalizării dar are și anumite particularități datorate specificului de activitate. Astfel, se realizează o simplificare și unicizare a procedurilor de autorizare și control al serviciilor financiar-bancare, a celor de transport și comunicații.

**În raportul pieței unice cu piața mondială elementele de organizare prin liber-schimb de care beneficiază prima, pot fi considerate avantaje nete.** Într-adevăr, o piață unică, bazată pe principiile liberului schimb și pe libera circulație a fluxurilor de factori de producție intră în fluxurile pieței mondiale cu un plus de competitivitate datorat atât unor costuri mai mici obținute prin efectele normale ale integrării dar și unei mai mari capabilități de ridicare a nivelului productivității prin efectele politicilor comune de inovare și modernizare.

*Realitatea arată însă, că avantajele pieței unice în confruntarea cu piața mondială nu numai că nu sunt întotdeauna evidente, dar nici nu se obțin doar prin simplele atribute ale integrării.*

Piața mondială actuală are anumite caracteristici care trebuie să fie analizate prin prisma efectului de anulare pe care îl pot avea asupra avantajelor pieței unice integrate. Astfel:

- schimburile internaționale se explică prin diferențele de specializare ce apar în cadrul diviziunii internaționale a muncii, și care au drept rezultat apariția unor produse de tipuri și calități diferite. În actualele condiții, diferențele nu se manifestă numai între tipuri diferite de mărfuri, ci și între mărfuri similare, ceea ce face ca o parte a schimburilor să se efectueze în interiorul aceleiași ramuri;

- diferențele între mărfuri nu mai sunt numai de tip sau sortiment, ci și de generație tehnologică și grad de maturitate;

- variația ofertei a devenit un element mai important de impulsivitate și diversificare a schimburilor decât variația cererii;

- apariția și dezvoltarea noilor țări industrializate a determinat și apariția unor strategii naționale de dezvoltare, de tipul „export oriented industries” care perturbă circuitele tradiționale de aprovizionare internațională cu factori de producție:

- dezvoltarea unor zone economice aflate sub influența unor nuclee industriale de forță (ex.: zona asiatică de coproșperitate în jurul nucleului japonez) concentrează zonal fluxul de investiții directe, perturbând fluxul internațional de capital.



Sunt elemente care obligă piața unică integrată să-și redeseneze strategia comercială atât în direcția valorificării avantajelor integrării în condițiile orientării spre zone sau piețe *netradiționale* până la acea dată, dar care - prin stadiul în care se află -, nu pot reprezenta o concurență efectivă în fața avantajelor integrării, cât și valorificării avantajelor integrării prin protejarea temporară și conjuncturală a acelor segmente ale pieței unice integrate care nu se pot adapta rapid noilor condiții impuse de dinamica pieței mondiale sau de efectele unor evenimente sau situații excepționale (războaie, criza financiară sau a materiilor prime, recesiuni zonale sau generalizate etc.).

Elementele analizate mai sus arată că procesul integrării este fructul conceptului liberalizării schimburilor și fluxurilor internaționale a factorilor de producție și își explică existența prin avantajele competiționale care le obține prin această liberalizare. În același timp, trebuie subliniat faptul că înseși aceste avantaje ale liberalizării devin reale și evidente doar în condițiile în care piața unică, ce se creează prin integrare, se protejează față de efectele competiționale ale mediului său extern, reprezentat de către piața mondială.

Atât liberalizarea în interiorul zonei integrate, cât și protecția sa față de exterior au intensități și forme de manifestare diferite, în funcție de gradul de intensitate pe care procesul de integrare îl cunoaște la un moment dat. Dinamica procesului este o funcție a unor condiții concrete de natură economică, politică, socială, culturală și chiar geopolitică dar, din punctul de vedere al etapizării procesului de integrare, literatura economică a reușit să elaboreze o schemă bazată nu numai pe etapizarea istoriografică, ci și pe evoluția raportului dintre liberalizarea fluxurilor economice și centralizarea deciziilor de politică economică.

Analiza acestei scheme logico-istorice face obiectul paragrafului următor.

## ***2. Formele integrării economice***

Cunoscutul economist Bela Balassa (1928-1991) a stabilit o tipologie a integrării care distinge cinci trepte pe scara evoluției acestui proces<sup>4</sup>. Fiecare treaptă reprezintă o formă de integrare caracterizată

printr-o relație de dominare față de cea precedentă și de subordonare față de cea ulterioară. Acestea sunt:

**1. Zona de liber-schimb** - se caracterizează prin faptul că țările membre elimină, între ele, tarifele vamale și restricțiile cantitative dar păstrează, fiecare în parte, protecția inițială față de restul lumii .

**2. Uniunea vamală** – se distinge față de zona liberului-schimb prin faptul că se adoptă o politică comercială comună și un tarif vamal comun față de restul lumii.

**3. Piața comună** – formă superioară uniunii vamale prin eliminarea între țările membre a tuturor restricțiilor privind libera circulație a factorilor de producție.

**4. Uniunea economică (Piața Unică)** – adaugă pieței comune procesului de armonizare a politicilor economice.

**5. Uniunea economică și monetară** – introduce autoritatea supranațională în reglementarea politicilor economice și crează condițiile necesare trecerii la o monedă unică.

## **2.1. Integrarea comercială**

### **2.1.1. Zona de liber schimb**

Crearea zonei de liber-schimb presupune eliminarea taxelor vamale și a restricțiilor cantitative (cote, contingentări) asupra bunurilor și serviciilor care circulă între țările participante. Concomitent, fiecare țară participantă își menține propriul său sistem vamal în raport cu toate celelalte țări care nu fac parte din zona liberului-schimb.

În practică, procesul de renunțare la taxe vamale sau la contingentări are un caracter progresiv și este posibil ca unele bunuri și servicii să fie chiar excluse de la statutul liberului-schimb. Această excludere s-a aplicat, de exemplu, produselor agricole în cadrul Asociației Europene a Liberului-Schimb (AELS) sau în cadrul acordurilor de liber-schimb între Uniunea Europeană și țările Europei Centrale și de Est.

În afara produselor agricole, practica zonelor de liber-schimb a arătat că o altă excludere de la renunțarea la taxe vamale este aceea a serviciilor financiare. Așa după cum s-a arătat, zonele de liber-schimb exclud practica renunțării la taxe vamale în cazul circulației factorilor de producție. În măsura în care circulația capitalurilor este considerată

o circulație a unui factor de producție, evident, nici serviciile financiare nu pot beneficia de avantajul renunțării la taxe.

În cadrul zonei de liber-schimb, fiecare țară membră are dreptul să adopte o politică proprie comercială față de țările aflate în afara zonei libere. Această libertate de decizie are însă, în practică, efecte perverse, deoarece poate favoriza tendința unor țări membre de a evita obstacolul barierelor vamale în raporturile cu țările din afara zonei, prin *posibilitatea de a folosi cele mai mici taxe vamale practicate în interiorul zonei față de țările din afara zonei*.

Să exemplificăm. Presupunem că țara A - membră a zonei de liber-schimb - are un nivel al taxelor vamale față de țările nemembre de 30%, iar țara B - membră a zonei de liber-schimb - un nivel de 15%. Sunt nivele diferite, deoarece țările membre au dreptul de a decide individual nivelul taxelor în raport cu țările nemembre. În acest caz, țările nemembre vor avea interesul să exporte, într-o primă etapă, către țara B mărfurile care, în realitate sunt destinate țării A. Din țara B se reexporta în țara A, beneficiind de reducerea de taxe care funcționează între țările membre ale zonei de liber-schimb. În acest fel, nivelul taxelor stabilite de către țara A rămâne neoperant, fiind evitat prin tranzitul pe care mărfurile le fac prin țara B.

În dorința de a elimina o astfel de situație, (acordurile de liber-schimb nu se aplică, în majoritatea cazurilor, decât produselor care provin în mod efectiv din țările membre ale zonei. Pentru a respecta această reglementare s-au definit criterii de origine ale produselor.

O altă dificultate a funcționării zonelor libere apare atunci când există așa-numitele raporturi trilaterale.

Să exemplificăm. Țara C are un acord de liber-schimb cu țara D care, la rândul ei, are un acord de liber-schimb cu țara E. Țara E poate astfel utiliza țara D pentru a permite intrarea mărfurilor ei în țara C, beneficiind de facilitățile vamale existente nu între ea și C, ci între D și C.

În acest caz, soluția nu poate fi alta decât extinderea acordului de liber-schimb, prin încheierea unui acord direct între țările C, D și E.

Teoria clasică și neoclasică indică situația creată prin funcționarea zonei de liber-schimb la rangul de „situație privilegiată” arătând ca aceasta asigură avantaje tuturor participanților. Reprezentanții acestor școli de gândire economică sunt partizanii eliminării oricărui tip de barieră vamală în desfășurarea schimburilor comerciale. Mai mult, elimina-

rea barierelor este considerată ca un factor important de ridicare a nivelului de trai al populațiilor din țările membre ale unei zone de liber-schimb.

Abordarea clasică și neoclasică suferă, însă, de un optimism care nu-și găsește întotdeauna un corespondent în rezultatele economiei sale. Viața a demonstrat că zonele de liber-schimb au și multiple limite și inconveniente pe care clasicii și neoclasicii le-au subestimat datorită interpretării exclusiviste a unei ipoteze. Astfel, teoriile clasice și neoclasiche au transformat o ipoteză într-o axiomă, considerând că atât totalitatea schimburilor internaționale, cât și a relațiilor economice interne fiecărei economii naționale se desfășoară în condițiile unei *concurențe perfecte*.

Realitatea arată însă că elementele *concurenței imperfecte* sunt extrem de importante, atât în structura schimburilor economice internaționale, cât și la nivelul economiilor naționale.

Literatura economică subliniază, de exemplu, importanța deosebită pe care o au două dintre elementele concurenței imperfecte<sup>4</sup>.

Primul element îl reprezintă costul reconversiei curente.

În condițiile actuale de concurență, specializarea pe produse sau utilizarea avantajelor oferite de o locație cu costuri mai mici a factorilor de producție detennină apariția unui permanent proces de ajustare a activității curente care se traduce prin operațiuni de lichidare a unor unități de producție, de înființare a altora sau de delocalizare și segmentare a producției. Toate aceste operațiuni necesită „costuri de ajustare sau de restructurare” care se ridică la valori considerabile și care, atât prin natura, cât și prin volumul lor deteriorează condițiile de desfășurare a unei concurențe perfecte.

Acesta este și motivul pentru care unele sectoare ale activității de producție sunt excluse din acordurile de liber-schimb, deoarece costurile de restructurare le pun într-o situație atât de dificilă încât este necesară o politică de subvenționare a acestora, mai ales în ceea ce privește acoperirea cheltuielilor de reconversie, recalificare și regionalizare a forței de muncă.

Fondurile structurale (de reconversie) ale Uniunii Europene au fost concepute tocmai pentru a contrabalansa cheltuielile ocazionate la nivelul diverselor ramuri și activități prin costurile de ajustare/restructurare.

---

<sup>4</sup> Vezi Dominique Redor. *Économie européenne*, Hachette Livre, Paris, 1999, p. 7-33.

Al doilea element de concurență imperfectă îl reprezintă *politica de protejare a industriilor emergente și amendamentelor economiei de scară*.

Teoriile clasice și neoclasiche consideră concurența perfectă, deoarece presupun ca fiind adevărată condiția conform căreia randamentul este constant sau are o descreștere în funcție de dinamica economiei de scară. Altfel spus, dacă, de exemplu, se dublează cantitatea factorilor de producție utilizați se dublează și volumul producției (randament constant) sau volumul producției crește cu mai puțin decât dublul (randament descrescător).

În realitate, o țară cu o producție de scară de mici proporții poate pierde în condițiile liberului-schimb dacă este obligată - prin eliminarea taxelor vamale, să abandoneze această producție în favoarea unei alte țări care are condiții pentru o economie de scară de proporții mai mari. În aceeași logică se înscrie și argumentul protecției - chiar cu titlu temporar - unei industrii emergente sau a unei industrii în proces de restructurare. Protejarea acestor industrii le dă posibilitatea ajungerii rapide în situația unui randament de economie de scară. Această logică a stat și la baza introducerii unei clauze de protecție temporară a industriilor emergente sau în restructurare în acordul de liber-schimb între Uniunea Europeană și țările Central și Est Europene.

În concluzie, putem spune că *limitele pe care zona liberului-schimb le prezintă sunt o expresie a dificultăților pe care țările membre le au în a evita situațiile impuse prin eliminarea tarifelor vamale. În același timp se evidențiază și inconvenientul costurilor de administrare a regulilor de origine a mărfurilor.*

*Limitele și inconvenientele zonei libere pot fi eliminate prin trecerea pe o treaptă superioară a integrării comerciale care este uniunea vamală.*

### **2.1.2. Uniunea vamală**

În situația în care mai multe țări decid să formeze o uniune vamală, ele acceptă nu numai să-și armonizeze regulile și principiile care guvernează schimburile comerciale dintre ele (zona de liber-schimb) dar și să definească o politică comercială comună față de restul lumii.

Principalul element al acestei politici comerciale comune este *tariful exterior comun*.

Uniunea vamală este o treaptă a integrării comerciale care a fost supusă unor intense critici. Încă din perioada 1960-1970, J. Viner și B. Balassa<sup>5</sup> au contrazis teoria clasică a avantajelor liberului-schimb, arătând că uniunea vamală poate avea efecte perverse în anumite condiții. Aceste efecte ar consta în scăderea nivelului general de dezvoltare economică și a nivelului de trai al unor țări care acceptă să facă parte din uniuni vamale.

Pentru înțelegerea acestei situații vom utiliza un exemplu cifric.

Să presupunem că o țară A intenționează să facă parte dintr-o uniune vamală. În tabelul nr. 1 sunt reprezentate costurile de producție (se presupune existența egalității între costurile și prețurile de producție) pentru patru produse supuse schimbului. Ele sunt produse astfel: în țara A, în uniunea vamală din care țara A intenționează să facă parte, și în restul lumii.

Comparăm cele trei situații posibile în care s-ar putea afla țara A după ce a stabilit relații de liber-schimb cu ansamblul mondial (uniunea vamală + restul lumii), situația sa inițială fiind aceea de politică protecționistă (fără nici un acord vamal).

Tabelul nr. 1

**Costul de producție a celor patru produse pe zone geografice de origine, exprimate în unități monetare**

	Țara A	Uniunea vamală	Restul lumii
Produsul 1	10	12	13
Produsul 2	10	9,5	8
Produsul 3	10	9	9,5
Produsul 4	10	9,5	9

Dacă țara A stabilește relații de liber-schimb cu ansamblul economiei mondiale (zona uniunii vamale + restul lumii) atunci, în conformitate cu teoria clasică a costurilor comparative, ea se va specializa în realizarea produsului 1 și va importa produsele 2 și 4 de la țările cuprinse în categoria „restul lumii”, iar produsul 3 din zona uniunii vamale.

<sup>5</sup> J. Viner. **The custom union issue**. Carnegie Endowment for International Peace, Reprodus în P. Robson, **International Economic Integration**, Penguin Economic Reading, 1972; B. Balassa. **The Theory of Economic Integration**, Allen and Unwin, 1962.

Dacă admitem că înainte de a face parte din uniunea vamală, adică în poziția sa inițială protecționistă, aplică un sistem de taxe vamale uniforme de tipul „ad valorem” (calculat la prețul de producție) de 29% la toate produsele, atunci numai produsul 2 ar fi importat. Aceasta deoarece este singurul la care prețul pentru consumatorul din țara A, ținând cont de taxele vamale ( $8 \times 1,2 = 9,6$ ), este inferior prețului produsului fabricat în țara A (10).

În ipoteza în care țara A ar intra în uniunea vamală, aceasta ar trebui să elimine taxele vamale, iar tariful exterior comun al uniunii vamale cu restul lumii ar fi de 20% (adică taxa vamală pe care țara A ar aplica-o restului lumii după intrarea în uniunea vamală ar fi identică cu cea practică înainte de intrare), atunci am avea situația din tabelul nr. 2.

Tabelul nr. 2

**Prețul celor patru produse - exprimate în unități monetare ale țării A - pe piața țării A după ce a aderat la uniunea vamală cu un tarif exterior comun de 20%**

	Țara A	Uniunea vamală	Restul lumii
Produsul 1	10	12	15,6
Produsul 2	10	9,5	9,6
Produsul 3	10	9	11,4
Produsul 4	10	9,5	10,8

În cadrul uniunii vamale, țara A exportă produsul 1 în uniunea vamală și importă din celelalte țări ale uniunii vamale produsele 2, 3 și 4. Astfel, ea încetează să mai aibă legături economice cu restul lumii.

Care ar fi, în acest caz, avantajele și dezavantajele pe care țara A le-ar avea după intrarea în uniunea vamală, în comparație cu situația sa inițială?

Pentru produsul 3, țara A este în avantaj, deoarece acest produs va fi importat din uniunea vamală. Fiind eliminate taxele vamale, produsul va costa pe consumatorul din țara A doar 9 unități monetare, față de 10 cât costă în cazul producerii în propria țară.

Pentru produsul 2, țara A va fi în dezavantaj, deoarece produsul care înainte de intrarea în uniunea vamală era importat din restul lumii la un preț de 8 unități monetare, va fi acum importat din cadrul uniunii vamale la un preț de 9,5 unități monetare.

Pentru produsul 4, țara A este în avantaj față de situația precedentă intrării în zona de liber-schimb (perioada politicii de protecționism) dar

este în dezavantaj față de situația în care se află în zona de liber-schimb cea mai favorabilă situație este aceea a importului din restul lumii).

În cazul produsului 3 unde costul de producție al uniunii vamale este inferior costului produsului atât în restul lumii cât și în țara A, aceasta din urmă este în avantaj față de perioada protecționismului, beneficiind de așa-numitul „excedent de schimb”. Din contră, în cazul produsului 2, țara A este în dezavantaj datorită așa-numitului „deficit de schimb”. În acest caz, sunt în avantaj celelalte țări ale uniunii vamale.

Pentru a avea o evaluare globală a situației țării A după ce a renunțat la politica de protecționism prin aderarea la uniunea vamală este necesară o adiționare a efectelor obținute: *pe de o parte, fiecare unitate importată din produsul 3 aduce țării A un beneficiu de 1 unitate monetară și fiecare unitate importată din produsul 4 aduce un beneficiu de 0,5 unități monetare; pe de altă parte, pentru fiecare unitate importată din produsul 2, țara A pierde 1,5 unități monetare.*

Bilanțul rezultatelor obținute de către țara A prin intrarea în uniunea vamală depinde, deci, de două elemente:

- *de ponderea fiecărui produs în importurile totale (dacă, de exemplu, țara A ar fi un mare importator al produsului 2, atunci intrarea în uniunea vamală ar însemna o pierdere importantă);*

- *de nivelul tarifului exterior comun (cu cât acesta este mai ridicat, cu atât mai mult deficitul de schimb va fi mai mare, ceea ce va dezavantaja țara nou intrată în uniunea vamală).*

Rezultă că, deși liberul-schimb este situația cea mai favorabilă economiei internaționale, trecerea unei țări de la politica protecționis-tă la un stadiu intermediar de liberalizare (uniunea vamală) poate însemna o pierdere cu repercusiuni atât asupra nivelului general de dezvoltare, cât și asupra nivelului de trai.

Ar fi însă greșit să se generalizeze o astfel de concluzie fără a ține seama și de alte elemente, mai puțin negative, care caracterizează uniunea vamală.

Unul dintre acestea este reprezentat de avantajele pe care le oferă uniunea vamală în condițiile randamentelor crescătoare ale economiei de scară.

Dacă prin producția de scară randamentele sunt crescătoare (eficacitatea ramurii sau domeniului de activitate crește o dată cu creșterea volumului producției), atunci intensificarea schimbului de mărfuri (de



exemplu, prin faptul că țara A produce mai mult din produsul 1 iar celelalte țări din uniunea vamală produsele 2, 3 și 4) determină o *reducere a costului de producție pe unitate de produs* (în exemplele cifrice folosite în tabelele 1 și 2 s-a considerat - din motive didactice - că aceste costuri sunt constante oricare ar fi nivelul producției). Aceste reduceri de costuri permit uniunii vamale să producă în condiții de eficiență superioare restului lumii.

Un alt avantaj al uniunii vamale - în strânsă legătură cu cel prezentat mai sus - constă în faptul că permite *creșterea ponderii țărilor membre pe piața mondială, ceea ce le conferă o putere suplimentară în lupta de concurență, prin exercitarea unei cereri cu caracter determinant în stabilirea prețurilor*.

Prezența pe piața mondială a uniunii vamale creează posibilitatea unei importante variații a cererii, deoarece orice variație a cererii exprimate de către uniunea vamală are o pondere atât de importantă în dinamica generală a cererii, încât poate impune tendința generală de mișcare a acesteia. Astfel, prin variația cererii, uniunea vamală influențează prețul mondial al unor produse, ceea ce înseamnă că *uniunea vamală poate modifica termenii schimbului cu restul lumii*.

Mecanismul concret al acestui proces de modificare a termenilor schimbului este următorul: dacă uniunea vamală decide să mărească nivelul taxelor vamale la anumite produse importate din restul lumii, cererea internă la nivelul uniunii vamale va scădea ca urmare a creșterii prețurilor prin includerea unei taxe vamale mai mari, dar, simultan, se va înregistra și o reducere a cererii la nivel internațional care va obliga producătorii din restul lumii să reducă prețurile (dacă admitem ipoteza conform căreia capacitatea lor de ofertă este în creștere). Efectul final va fi acela al importului în uniunea vamală a unor produse cu prețuri mai mari (eventual, și în cantități mai mici) și creștere a veniturilor bugetare al țărilor membre ale uniunii prin creșterea taxelor vamale.

Și în cazul de față, generalizările ar fi greșite deoarece, în practică există o limită până la care se pot mări taxele vamale. Această limită se exprimă prin două situații distincte:

a) **O creștere prea importantă a taxelor vamale duce la o reducere a importului**, ceea ce reprezintă un efect pervers față de cel preconizat, deoarece veniturile bugetare mai mari ce ar trebui

încasate printr-o taxare superioară, în realitate se diminuează prin reducerea volumului de mărfuri importate.

*Se consideră taxa vamală optimală acel nivel la care se stabilește taxa capabil să aducă cel mai mare venit bugetar la un nivel dat al importurilor<sup>6</sup>.*

**b) Restul lumii este în dezavantaj prin ridicarea nivelului taxelor vamale** de către uniunea vamală, deoarece i se reduce exportul. În aceste condiții el poate introduce măsuri de retorsiune care limitează posibilitățile de decizie comercială ale uniunii vamale.

Mai importantă decât problema avantajelor sau a dezavantajelor, pare a fi problema viabilității uniunii vamale. Ea face obiectul unor aprinse dezbateri în literatura economică de după 1990. Forma în care se prezintă este aceea a raportului dintre tendința de regionalizare a comerțului mondial (zone libere și uniuni vamale) și tendința de generalizare a liberului-schimb (multilateralismul promovat de GATT și ulterior de OMC).

Multilateralismul este recunoscut de cei mai mulți dintre analiști și cercetători ca fiind tendința de viitor a relațiilor economice internaționale, dar continuă să se dezvolte și opinia conform căreia zonele libere și uniunile vamale își mențin importanța, deoarece sunt „nucleu ale liberului-schimb” care, în mod gradual, prin fuziuni succesive, pot generaliza multilateralismul.

La polul opus, se află opiniile celor care consideră ca fiind „apusă” vremea zonelor de liber-schimb și a uniunilor vamale, deoarece ar aduce grave prejudicii desfășurării normale a fluxurilor internaționale de mărfuri prin capacitatea lor de a genera „războaie tarifare”, considerate a fi bariere în calea generalizării liberului schimb<sup>7</sup>.

Pentru Europa, această dezbateră este lipsită de importanță practică deoarece încă din perioada anilor '60 țările membre ale Comunității Economice Europene au optat pentru forme de integrare superioare zonelor de liber-schimb sau uniunilor vamale.

---

<sup>6</sup> P Krugman. **The move towards free trade zones**, *Rconomic Review*, XI, 1991

<sup>7</sup> F. A. Khavand. **Le nouvel ordre commercial mondial, du GATT a l'OMC**, Nathan, Paris, 1995.

## 2.2. Integrarea prin piață

Așa după cum s-a văzut în cadrul zonelor de liber-schimb și a uniunilor vamale, integrarea nu se referă decât la schimbul de mărfuri și, parțial, de servicii. Schimbul de factori de producție nu este însă liberalizat (forța de muncă, capitalul și serviciile financiare aferente acestuia).

Trecerea pe o treaptă superioară a integrării, aceea a „pieței comune” constă tocmai în liberalizarea acelor schimburi de factori de producție prin integrarea piețelor forței de muncă și a piețelor de capital ale țărilor membre.

O treaptă și mai înaltă a integrării o reprezintă „piața unică” prin care se integrează ansamblul piețelor fiecărei țări membre în condițiile în care se uniformizează principiile și normele de concurență, ceea ce înseamnă, în fapt, o armonizare a politicilor economice.

### 2.2.1. Piața comuni

Între țările membre ale unei piețe comune sunt instituite patru tipuri de libertăți economice<sup>8</sup>:

- libertatea circulației mărfurilor;
- libertatea circulației serviciilor;
- libertatea circulației forței de muncă;
- libertatea circulației capitalurilor;

În general, țările membre ale pieței comune speră ca în baza acestor libertăți să obțină o alocare mai eficientă a resurselor de forță de muncă și de capital, în comparație cu condițiile oferite de propria piață națională.

Să analizăm cum se poate realiza acest deziderat, mai întâi, în ceea ce privește utilizarea mai eficientă a forței de muncă.

Salariul mediu - stabilit prin jocul cererii și ofertei pe piața forței de muncă - este în țara A superior celui din țara B. Deoarece am considerat piața forței de muncă în situație de echilibru, salariul este o

---

<sup>8</sup> Primele două libertăți sunt asigurate de către treapta a doua a integrării: uniunea vamală. Se consideră că acestea devin libertăți economice reale și garantate numai pe cea de a treia treaptă, piața comuna, care le completează prin liberalizarea circulației factorilor de producție. (Aprecieri cuprinsă în Commission européenne: **Les grandes orientations de politiques économiques de 1997**, în Economie européenne, nr. 64).

expresie a productivității marginale, ceea ce înseamnă că economia țării A are un nivel de dezvoltare (în principal, din punct de vedere tehnologic) superior nivelului de dezvoltare al economiei țării B.

Libertatea circulației forței de muncă va determina ca un număr de muncitori din țara B să plece în țara A, atrași de nivelul mai înalt al salariului. Plecarea unui număr de muncitori din țara B în țara A duce, însă, și la diminuarea ofertei de forță de muncă în țara B, care va avea ca efect tendința de creștere a salariului pe piața forței de muncă a acestei țări.

Concomitent, creșterea ofertei de forță de muncă pe piața țării A va conduce la o tendință de scădere a salariului sau chiar la apariția șomajului.

Asistăm astfel, ca urmare a liberei circulații a forței de muncă, la o tendință de apropiere a nivelului de salarizare a celor două țări. Această tendință nu trebuie, însă, considerată ca fiind definitivă și constantă, deoarece intervin factori exogeni raportului dintre cerere și ofertă pe piața forței de muncă. Acești factori sunt reprezentanți de costurile inerente (financiare dar și sociale) mutării și adaptării forței de muncă emigrante. Aceste costuri nu pot să nu influențeze nivelul salariilor, ceea ce duce la tendința de menținere a decalării nivelului de salarizare dintre cele două țări, chiar dacă acestea se apropie foarte mult.

Intervine însă și un alt aspect: muncitorii plecați din țara B în țara A vor avea în această din urmă țară o productivitate mai mare decât o aveau în țara de origine, deoarece, în țara A dispun de o infrastructură tehnologică mai dezvoltată. Ca urmare, producția globală a pieței comune va crește.

Mai precis, *producția în țara A crește mai mult decât scade în țara B.*

Acesta este un aspect deosebit de important al analizei noastre deoarece demonstrează *că piața comună are ca efect modificarea repartiției veniturilor între țările membre.*

Migrarea forței de muncă determină o creștere a avuției țării gazdă a forței de muncă emigrante (țara A) și o descreștere a avuției țării de origine a forței de muncă emigrante (țara B). Această situație este amplificată și de faptul că, în marea majoritate a cazurilor, forța de muncă emigrantă este reprezentată de indivizi tineri care au fost „consumatori” de bunuri și servicii colective în țara de origine (în primul rând serviciile privind învățământul și educația) dar care devin „plăti-

tori” de impozite și taxe în altă țară decât în cea care le-a asigurat serviciile sociale, adică în țara în care au emigrat.

Să analizăm și modul în care piața comună influențează circulația capitalurilor. Analiza va urma o logică apropiată celei specifice circulației forței de muncă, doar sensul circulației capitalului fiind diferit.

Este normal ca sensul circulației capitalului să fie invers sensului circulației forței de muncă, deoarece am presupus că țara A are un nivel de dezvoltare superior țării B, ceea ce îi conferă o mai bună dotare cu capital. Această dotare relativ mai bună cu capital o putem măsura prin indicatorul „capital pe cap de muncitor”, care este rezultatul raportului dintre stocul de capital și numărul de muncitori<sup>9</sup>.

În țara A, rata dobânzii ( $r_A$ ) este inferioară celei din țara B ( $r_B$ ). Această diferență se explică prin faptul că am luat ca ipoteză existența productivității marginale descrescătoare a capitalului, adică: cu cât crește stocul de capital, cu atât randamentul său este mai scăzut (mai precis: cu cât crește stocul de capital investit, cu atât este mai scăzută productivitatea ultimei unități de producție pusă în funcțiune prin investiția suplimentară făcută).

Ca urmare a acestei situații, o parte din capitalul existent în țara A se va deplasa în țara B pentru a beneficia de o rată a dobânzii mai mare. Dinamica pieței de capital va determina însă o tendință de conversie a celor două rate a dobânzii spre un nivel ( $r_c$ ) care reprezintă un nivel de egalizare a celor două rate, în condițiile în care circulația capitalului între cele două țări este într-o situație de deplină libertate și climat perfect concurențial.

În figura nr. 1 sunt reprezentate punctele de referință ale modului cum interacționează circulația capitalurilor între cele două țări. Linia  $O_A O_B$  reprezintă totalitatea stocului de capital din cele două țări. În sens orizontal, linia AA, reprezintă stocul de capital al țării A și are sensul de la stânga la dreapta. Linia BB, reprezintă stocul de capital al țării B și are sensul de la dreapta la stânga.

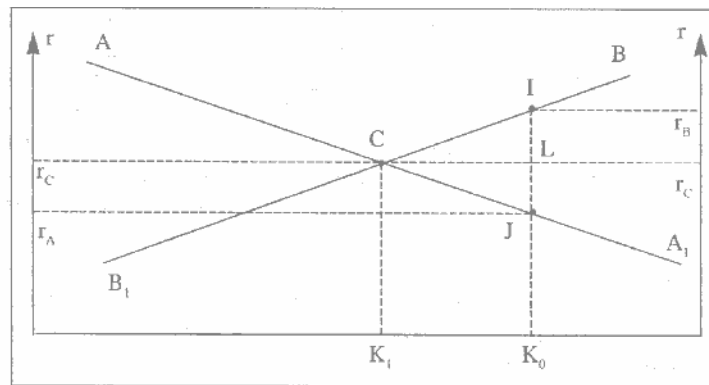
Echilibrul inițial dintre cele două stocuri de capital corespunde unei repartiții a capitalului egală cu  $O_A K_0$  pentru țara A și egală cu

---

<sup>9</sup> Calculul **statistic** presupune o metodologie specifică. Pentru **raționamente** didactice manualul de față utilizează o formulă simplificată. Informații suplimentare; Commission européenne: **Vademecum budgétaire**, Office des publications officielles des Communautés européennes, 1997.

$O_H K_0$  pentru țara B. Echilibrul final, dacă circulația capitalurilor se desfășoară în condiții perfecte de concurență între cele două țări, este reprezentat prin punctul K.

În aceste condiții, ambele țări sunt în avantaj prin libera circulație a capitalului. Astfel, deși producția în țara A scade, ea este compensată prin veniturile obținute ca urmare a creșterii randamentului capitalului și care sunt mai mari decât cele ce ar fi fost obținute în condițiile în care capitalul nu ar fi emigrat spre țara B. Țara A are un câștig net egal cu suprafața triunghiului CLJ.



**Fig. 1**

(Sursa: J.D. Hansen, H. Heinrich, J.U. Nielsen. **Mobilité du capital a l'interieur d'un marche commun**, 1992)

În interiorul fiecărei țări membre a pieței comune apar elemente de avantaj și de dezavantaj o dată cu liberalizarea circuitului capitalurilor. Astfel, plecările de capital din țara A afectează eficiența activității economice ce poate avea ca urmare o tendință de scădere a nivelului salariilor, în țara B, economia beneficiază de o creștere a capacității de producție (în primul rând a dotării tehnologice) ce duce la o creștere a productivității și, în consecință, la o tendință de creștere a nivelului salariilor.

Trebuie reamintit faptul că, în ipoteza existenței unei rate egale a dobânzii, nivelul salariilor depinde de gradul de dotare tehnică și tehnologică a producției, ceea ce înseamnă că, dacă dotarea și eficacitatea tehnica și tehnologică este reală în cele două țări, atunci și salariile au tendința de a se egaliza.

Dacă analiza avantajelor și dezavantajelor pieței comune arc în vedere doar ipoteza pe care am urmărit-o până în prezent, aceea conform căreia piețele foitei de muncă și a capitalului se află în echilibru, atunci avantajele pieței comune apar ca fiind preponderente. O analiză corectă nu se poate opri, însă, doar la o astfel de ipoteză. Trebuie recunoscut faptul că ipoteza piețelor în echilibru are mai mult caracter teoretic, cu un rol important în înțelegerea de ansamblu a fenomenului, dar, în realitate dezechilibrele sunt prea frecvente pentru a nu fi luate în seamă.

**Dezechilibrul pieței forței de muncă.** Ipoteza conform căreia șomajul este inexistent în economiile țărilor membre ale pieței comune poate fi acceptată doar ca o excepție. In realitate, șomajul există și poate fi una dintre cauzele pentru care forța de muncă emigrează dintr-o țară în alta. Manifestarea șomajului este însă diferită de la o țară la alta, atât din punctul de vedere al amplitudinii, cât și al structurii sale. Se va emigra, deci, dintr-o țară cu un șomaj mai mare într-o țară cu un șomaj mai mic sau dintr-o țară cu o anumită structură a șomajului într-o țară cu o structură diferită a șomajului, pe baza tendinței de complementaritate a structurilor.

Migrația forței de muncă într-o țară considerată mai favorabilă din punctul de vedere al ratei șomajului poate adânci sau croniciza șomajul în această țară, determinând nu numai o creștere a tensiunilor sociale, dar și o scădere pe ansamblu a producției întregii piețe comune.

**Dezechilibrul pieței de capital.** Dacă diferența de nivel de dezvoltare între țările A și B este prea mare, atunci devine posibil ca productivitatea capitalului în țara A să fie net superioară productivității capitalului din țara B. în acest caz, punctul K<sub>1</sub>, se poate găsi la stânga punctului K<sub>2</sub>, (figura 1) iar sensurile fluxului de capital se pot inversa. De asemenea, țara care are stocul de capital cel mai mic și rata dobânzii cea mai mare (în exemplul de mai sus, țara B) s-ar putea să nu aibă capacitatea atragerii de capital din exterior, deoarece diferența de rată a dobânzii s-ar putea să nu fie suficientă țării A pentru a-și trimite capitalul în țara B. Pentru a proceda la un export de capital către țara B, țara A are nevoie și de o „certitudine a investiției”, adică trebuie să se convingă că nu există un risc de natură economică, socială sau politică în țara B.

Pentru compensarea unui astfel de risc, țara A poate cere țării B „o primă”, care consta în mărirea ratei dobânzii pe care o percepe la capitalul dat. Chiar și o astfel de primă nu este suficientă dacă

„anticiparea politicii de rată a schimbului valutar" nu arată o posibilă devalorizare a monedei țării B sau o apreciere a valorii monedei țării A deoarece, în astfel de condiții, s-ar anula importanța primei și ar putea apărea chiar o mișcare inversă a capitalurilor.

Astfel de disfuncționalități ale pieței de capital au accentuat interesul pentru găsirea unor posibilități de coordonare a politicilor valutare între țările membre, în scopul ajungerii la un sistem de schimb fix (de tipul Sistemului Monetar European) iar, mai apoi, la o politică de unificare monetară.

Unul dintre aspectele importante ale raportului dintre avantajele și dezavantajele pieței comune îl reprezintă și acela al *inegalităților regionale*.

Piața comună exercită o influență contradictorie din acest punct de vedere.

În unele cazuri, contribuie la diminuarea inegalităților regionale, în alte cazuri, contribuie la adâncirea lor.

Libera circulație a capitalurilor contribuie, de exemplu, la diminuarea inegalităților, deoarece fiind în căutarea unor niveluri superioare de rentabilizare a capitalului (rate superioare ale dobânzilor), întreprinzătorii investesc și în zone mai puțin dezvoltate dar mai atractive din punctul de vedere al interesului de rentabilizare a capitalului.

Libera circulație a forței de muncă poate fi, însă, un factor de adâncire a inegalităților. Așa după cum s-a văzut, forța de muncă are tendința să emigreze spre țările mai dezvoltate, ale pieței comune, acolo unde infrastructura tehnologică oferă condițiile unei productivități mai înalte, deci a unui nivel mai ridicat al salarizării. Mai grav este faptul că se înregistrează cu predilecție o migrare a forței de muncă foarte calificată prin așa-numitul proces al „migrării creierelor". Se creează astfel, zone care concentrează cercetarea, producția și tehnologia de vârf împreună cu un puternic sistem bancar și de asigurări care se distanțează net față de alte zone care se depopulează din punctul de vedere al calificării și vârstei forței de muncă, incapabile să ofere condiții de viață comparabile cu zonele dezvoltate.

Această situație de adâncire a inegalităților regionale pe care o creează piața comună a determinat introducerea unor „măsuri și mecanisme de compensare" în scopul ajutorării conversiei regiunilor mai puțin dezvoltate, dar rezultatele acestor compensații pot fi ușor anulate



prin faptul că cele patru libertăți pe care le introduce piața comună nu numai că nu garantează condiții identice de concurență în fiecare țară în parte ci, din contră, contribuie la accentuarea diferențelor de mediu economic și concurențial.

Necesitatea trecerii la o etapă superioară de integrare apare tocmai datorită acestor efecte contradictorii pe care le are piața comună asupra întregului ansamblu, dar și asupra fiecărei țări în parte.

Această treaptă superioară a integrării o reprezintă piața unică (uniunea economică).

### **2.2.2. Piața unică**

Pentru contracararea dezavantajelor pieței comune apare ca fiind necesară o *unificare a normelor și reglementărilor juridice de acces pe piață și o armonizare a prerogativelor statelor naționale membre în ceea ce privește deciziile referitoare la atribuirea de subvenții și la politicile fiscale. Toate acestea au ca scop final evitarea oricărei posibilități de a discrimina un agent economic față de altul prin acordarea de facilități ce ar încălca principiile pieței concurențiale. Este, de asemenea, necesară armonizarea politicilor economice ale țărilor membre, în primul rând cele referitoare la raportul de schimb valutar în scopul evitării unor măsuri de devalorizare competitivă în interiorul pieței unice.*

Chiar dacă piața comună îndeplinește condițiile de integrare prin asigurarea celor patru libertăți economice, țările membre își păstrează independența și autonomia în conceperea și aplicarea regulilor interne ale mecanismului economic. În pofida celor patru libertăți esențiale, integrarea nu este pe deplin realizată, deoarece specificitatea internă fiecărei țări reprezintă un obstacol important în calea dezvoltării și fluidizării schimburilor în interiorul pieței comune. Astfel, schimburile comerciale rămân supuse regimului barierelor netarifare, libera circulație a forței de muncă este obstrucționată de nerecunoașterea reciprocă a diplomelor și certificatelor de studii și calificare ca și de heterogenitatea sistemelor de protecție socială.

*Crearea pieței unice are ca obiectiv redefinirea pe o baza comună a ansamblului regulilor mecanismului economic în așa fel încât con-*

*dițiile de acces pe piață a țărilor membre să fie aceleași pentru toate întreprinderile și pentru toți consumatorii, indiferent de originea lor<sup>10</sup>.*

Piața unică are ca primă sarcină eliminarea barierelor fizice din calea circulației mărfurilor. Barierele fizice sunt reprezentate de către controalele vamale. Aceste controale sunt o expresie a diferențelor existente între țări în ceea ce privește reglementările tehnice de producere, stocare și desfășurare a mărfii (inclusiv norme de transport, sani-tar-veterinare și fitosanitare). De asemenea, controalele vamale sunt și o expresie a diferențelor între politicile fiscale (nivelul TVA).

O a doua sarcină este eliminarea *barierelor tehnice* din calea circulației mărfurilor.

Barierele tehnice sunt, în realitate, barierele netarifare și se constituie într-o multitudine de norme și standarde, sanitare, de securitate care se definesc și se legisfează la nivel național. Prin acțiunea lor, barierele netarifare reduc considerabil permeabilitatea granițelor naționale ale țărilor membre pentru mărfurile produse într-o țară sau alta.

Prin eliminarea barierelor netarifare, piața unică rezolvă una dintre cele mai sensibile probleme ale pieței comune, aceea a accesului reciproc al țărilor partenere pe piețele lor publice.

Acest acces nu era asigurat de către piața comună, deoarece unele ramuri sau domenii de activitate aveau unic client doar statul național sau colectivitățile locale în calitate de consumatori exclusivi ai produsului sau serviciului livrat.

Era cazul sectorului energetic, telecomunicațiile, transportul feroviar, serviciile de sănătate care constituiau piețe „închise”, pe care statul național respectiv le atribuiau exclusiv agenților economici naționali sub imperiul unei legislații sau reglementări cu caracter strict național.

Eliminarea barierelor fizice și tehnice depinde însă de reglementarea sistemului fiscal, în sensul unificării lui pe baze comune. Procesul de unificare vizează trei aspecte distincte:

- taxa pe valoarea adăugată (TVA);
- nivelul fiscalității pe capital și economii;
- nivelul fiscalității pe persoană fizică.

După eliminarea barierelor fizice și tehnice se pot analiza rezultatele pe care le are introducerea sistemului pieței unice atât pe ansam-

---

<sup>10</sup> **Le cout de non-Europe.** Étude public par la Commission européenne, Bruxelles, 1988

blul zonei, cât și la nivelul fiecărei țări în parte. Literatura de specialitate<sup>11</sup> analizează următoarele rezultate:

**Deschiderea piețelor și creșterea mărimii întreprinderilor.**

Crearea pieței unice determină o creștere a mărimii întreprinderilor cu precădere în sectoarele dependente de piața publică: energie, telecomunicații, material greu de transport etc. Acest proces creează condițiile obținerii unor randamente crescătoare care au ca efect scăderea costului pe unitate de produs și a prețului de vânzare a produsului.

În condițiile pieței unice, scăderea prețului de vânzare la produse similare ale unor diverși fabricanți poate fi considerată o scădere a prețului pe ansamblul zonei pieței unice, în interesul tuturor consumatorilor din zonă, indiferent de țara de rezidență.

**Convergența prețurilor.** Se consideră că intrarea în concurență a întreprinderilor din diferitele țări membre, dar specializate în producerea aceluiași produs poate contribui la reducerea sau chiar la eliminarea presiunilor monopoliste sau oligopoliste de pe piețele naționale. Această situație apare ca urmare a fenomenului de „convergență a prețurilor” și aduce avantaje consumatorilor din toată zona pieței unice. De asemenea, crește puterea concurențială a pieței unice în raport cu piața mondială.

**Adâncirea diviziunii muncii între țările membre.** Diviziunea muncii cunoaște un proces de dezvoltare încă din fazele zonei libere și a uniunii vamale. Piața unică este însă etapa confirmării specializării fiecărei țări membre în ramuri și domenii de activitate pentru care deține cele mai bune condiții de valorificare a factorilor de producție. Fenomenul specific pieței unice este specializarea la nivel de întreprindere. Între întreprinderile specializate în producerea anumitor produse, subproduse, ansambluri sau părți componente se instaurează relații de cooperare ce au ca scop crearea în comun a unui anumit produs.

Avantajele comerciale ale pieței unice determină o creștere a eficienței produsului creat în cooperare, ceea ce duce la scăderea prețului

---

<sup>11</sup> Jean-Pierre Faugere. *Économie européenne*. Presses de Sciences Po et Dally, Paris

pe piața unică a țărilor membre, dar și la creșterea competitivității internaționale a aceluși produs<sup>12</sup>.

**Stimularea procesului de inovație și modernizare.** În economia modernă, concurența nu apare numai la nivelul prețurilor produselor, ci și la nivelul gradului lor de modernizare și inovație.

Prin proces de inovare și modernizare înțelegem acțiunea de creare a unor noi produse destinate satisfacerii unor noi nevoi de consum sau satisfacerii mai bune a unor nevoi deja cunoscute, ca și acțiunea de pătrundere și implementare a produselor pe noi piețe sau pe noi segmente de consumatori din afara zonei pieței unice.

Procesul de cercetare-dezvoltare, care stă la baza modernizării și inovării, capătă în condițiile pieței unice condiții superioare de eficiență și de scurtare a perioadei de introducere în producție a unor noi produse. Aceasta se datorează atât atributelor liberei circulații a capitalului și a forței de muncă (specializată în domeniul cercetării), cât și posibilității creării de centre comune de cercetare, de parcuri industriale și nuclee de cercetare interdisciplinară internațională. Ca expresie a acestor eforturi comune de cercetare și alocare de capitaluri este realizarea proiectului rachetei europene lansatoare de sateliți „Ariane”.

Piața unică nu trebuie însă privită doar prin prisma avantajelor pe care le conferă dezvoltării economice și sociale a țărilor membre.

Piața unică este un moment superior al integrării care, prin amploarea interacțiunilor ce le dezvoltă între diferitele economii și piețe naționale poate amplifica și elementele de disfuncționalitate specifice mecanismelor pieței. Literatura de specialitate semnalează așa-numitele riscuri pe care le poate genera disfuncționalitățile specifice mecanismelor pieței în condițiile unei piețe unice<sup>13</sup>.

**Riscul costului de restructurare și al polarizării regionale.** Concurența din interiorul pieței unice determină apariția unui important proces de restructurare atât la nivelul întreprinderilor, cât și al ramurilor de activitate, ceea ce antrenează așa-numitul „cost de ajustare”.

<sup>12</sup> Literatura de specialitate exemplifică modul de cooperare a întreprinderilor din diferite țări membre ale pieței unice prin producerea aeronavei comerciale „Airbus”. Aceasta a început să fie produsă de întreprinderi specializate din Franța, Germania și Spania. Ulterior au participat la cooperare și întreprinderi din Olanda, Belgia și Italia. Avantajele cooperării i-a conferit un grad înalt de competitivitate, devenind cel mai important competitor pe piața aeronautică internațională al firmei nord-americane Boeing.

<sup>13</sup> R. A. Jones. **The Politics and Economics of the European Union**, Edward Elgar, 1977.

Costul de ajustare reprezintă totalitatea cheltuielilor necesitate de reorganizarea sau reconversia activităților, în vederea atingerii noilor parametri de competitivitate.

Decalajele de dezvoltare și de dotare cu factori de producție între regiunile cuprinse în zona pieței unice pot conduce la o „migrare” a interesului investițional spre zonele cu condiții favorizante. Lipsa de protecție comercială și administrativă a zonelor mai puțin favorizate determină o marginalizare economică a acestora și o redimensionare a decalajelor regionale. Procesul tinde să fie atenuat prin utilizarea fondurilor structurale, dar nu poate fi total eliminat, piața unică cronicizând fenomenul decalajelor regionale.

Atât restructurarea, cât și polarizarea regională sunt accentuate de prezența altui fenomen specific pieței unice, acela al „contaminării” prin care se înțelege preluarea, prin interdependențele accentuate dintre țările membre, unor disfuncționalități specifice unor țări sau regiuni de către alte țări sau regiuni.

### **Riscul necoordonării politicilor economice.**

**a) Politica monetară și de schimb valutar.** Din punctul de vedere al politicii monetare și de schimb valutar, obiectivul pieței unice constă în crearea unui asemenea cadru în care politicile naționale să nu aducă prejudicii concurenței în interiorul pieței unice. Aceasta înseamnă că trebuie evitate deprecierea „competitive” ale unor monede naționale care ar putea avea ca efect favorizarea întreprinderilor acelor țări care și-au depreciat moneda în raport cu monedele celorlalte țări membre ale pieței unice.

În teorie, existența unui regim de schimb perfect flexibil sau invers, a unui regim perfect fix, ar evita riscul prejudicierii condițiilor de concurență.

Și în acest caz, literatura economică a contribuit la o înțelegere mai exactă a faptului că ceea ce în teorie ar trebui să fie soluția eliminării riscului, în practică, soluția nu este întotdeauna eficientă ceea ce face ca riscul să rămână o realitate de care trebuie ținut seama<sup>14</sup>.

Astfel, teoria economică arată că un regim de schimb flexibil - într-un ansamblu integrat ce dispune de mobilitatea factorilor de pro-

---

<sup>14</sup> J Genereux. *Économie politique*, vol III, Les Fondamentaux, Hachette, 1996

ducție (în primul rând de mobilitatea capitalului) - are posibilitatea de a eficientiza comerțul exterior prin simpla decizie a băncii centrale de a reduce rata dobânzii. O astfel de reducere determină „fuga” capitalurilor care are ca o consecință directă scăderea nivelului ratei de schimb, care, la rândul ei, are un efect pozitiv asupra comerțului exterior (creșterea exportului și scăderea importului).

În practică însă, regimul de schimb flexibil poate avea variații necontrolate care se datorează anticipărilor asupra ratei de schimb sau unor factori conjuncturali de natură nemonetară. Această disfuncționalitate generică a regimului de schimb flexibil poate determina chiar riscul dezmembrării pieței unice, deoarece agenții economici - în dorința de a beneficia de avantajele competiționale pe care le oferă acțiunile de depreciere a monedelor țărilor lor de origine - pot folosi pretextul disfuncționalităților regimului de schimb flexibil pentru a cere eliminarea sau limitarea acțiunilor de coordonare a politicilor economice.

În cazul unui regim de schimb fix, pentru a menține paritatea fixă între diferite monede naționale, banca centrală este obligată să ajusteze rata dobânzii pe termen scurt în funcție de evoluția pieței valutare. De exemplu, în dorința de a atrage capital din exterior, banca centrală va mări rata dobânzii.

Realitatea arată însă că, și în cazul regimului fix există pericolul deprecierei regimului concurenței deoarece, întotdeauna va fi o țară membră a cărei monedă să aibă rol dominant asupra întregii piețe unice (până la introducerea monedei unice, moneda dominantă în cadrul Uniunii Europene era marca germană). Țara care deține moneda dominantă obține deplina libertate a deciziilor politicii sale monetare. Celelalte țări membre sunt însă obligate, prin dependența față de moneda dominantă, să suporte consecințele.

b) **Politica bugetară.** Teoretic, în condițiile unei piețe unice cu un regim de schimb fix, fiecare țară membră are posibilitatea practicării unei politici bugetare naționale. În practică, însă, piața unică impune unele limitări care reduc considerabil posibilitatea țărilor membre de a practica o proprie politică bugetară. Astfel:

**Piața unică generează așa-numitul pericol al „concurenței fiscale”.** Acesta constă în practicarea de către una sau mai multe țări membre a unui regim fiscal atractiv pentru investitori (reducere

de taxe și impozite). Capitalul din țările membre va fi atras de aceste facilități fiscale și va pleca din țara de origine spre țările care oferă facilitățile.

Dorința de a menține capitalurile va determina însă, țările care nu au introdus încă un regim fiscal atractiv să reducă și mai mult decât primele nivelul fiscalității. Se creează astfel între țările membre o concurență pentru atragerea de capital care aduce prejudicii atât fiecărei țări cât și pieței unice pe ansamblu, printr-o lipsă de stabilitate investițională. Acesta este motivul pentru care devine necesară operațiunea de „armonizare fiscală”, adică stabilirea de comun acord a unui nivel de fiscalitate omogen pe întreaga zonă a pieței unice.

**Piața unică nu are întotdeauna capacitatea de a realiza o „cooperare bugetară” între țările membre.** Astfel, chiar în situația în care se realizează armonizarea fiscală, unele țări membre pot practica o politică diferită a deficitului bugetar.

Dacă, de exemplu, o țară membră decide să accepte temporar o creștere a deficitului bugetar în scopul stimulării creșterii economice, celelalte țări membre pot profita de această creștere prin amplificarea schimburilor comerciale. Efectul pervers al acestui profit prin comerț exterior este pierderea interesului acestor țări de a mai practica o politică bugetară activă, cu atât mai mult cu cât împrumuturile pentru finanțarea deficitului vor determina o creștere a ratei dobânzii la nivelul întregii piețe unice.

Aceste două limite în practicarea unor politici bugetare naționale nu pot fi anihilate decât printr-o și mai eficace coordonare și o mai bună cooperare în domeniul politicilor bugetare la nivelul pieței unice. Practica arată însă că procesul de coordonare și cooperare este extrem de dificil datorită nu numai particularităților naționale dar și a presiunilor diverselor grupuri de interese.

Una dintre soluțiile posibile este aceea a punerii în comun a unor capitole din bugetele naționale sub monitorizarea supranațională a organismelor pieței unice. Această soluție permite trecerea de la stadiul bugetelor naționale la stadiul bugetului federal.

Trebuie însă reținut faptul că piața unică nu reușește să găsească soluția optimă a armonizării politicilor monetare și bugetare din cauza rămânerii mecanismelor circuitelor monetare în

afara sistemului integrat. Posibilitatea unei optimizări apare numai în cazul trecerii la stadiul ulterior de integrare care îl constituie uniunea monetară.

### 2.3. Integrarea monetară

Literatura de specialitate nu ne oferă argumente determinante în favoarea alegerii unui regim de schimb fix sau a unui regim de schimb flexibil, în cazul pieței unice. Nici în practică, argumentele nu sunt relevante. Astfel, dacă în cazul Uniunii Europene s-a practicat un regim de schimb fix (până în 1998), în cazul Asociației Nord-Americane a Liberului-Schimb (NAFTA poate fi considerată o zonă de liber-schimb completată cu o liberalizare a circulației capitalului) se practică un regim de schimb flexibil.

Pentru a ne forma o părere asupra sistemului monetar care ar fi cel mai bine adaptat particularităților pieței unice este necesar să prezentăm avantajele și dezavantajele introducerii unui sistem monetar bazat pe o monedă unică într-o economie unde piețele bunurilor, serviciilor și ale factorilor de producție sunt integrate. Din punct de vedere metodologic, problema este dificilă, deoarece abordările literaturii de specialitate se diferențiază prin modul în care au fost selectate criteriile de referință. Abordarea unora sau altora dintre criterii conduce la rezultate diferite ceea ce a determinat analiza economică recentă<sup>15</sup> să considere că „decizia politicilor de uniune monetară este bazată pe un compromis de criterii”. Expresia cea mai bine formulată a acestui compromis de criterii este *teoria zonelor monetare optimale*<sup>16</sup>.

---

<sup>15</sup> **La grande Europe. Pour un projet de société** în „*Fiuturibles*”, Janvier 2003, nr. 282.

<sup>16</sup> Teorie formulată de Robert Mundell în 1961 conform căreia o uniune monetară este cu atât mai benefică cu cât posibilitatea apariției unor ștocuri asimetrice este mai mică, și cu cât există alte variabile de ajustare decât rata schimbului valutar (de exemplu: flexibilitatea prețurilor sau a salariilor). Mundell arată că în interiorul unei uniuni monetare se creează un „triunghi al incompatibilităților”, ceea ce înseamnă că nu este posibil să se realizeze în mod simultan libera circulație a capitalurilor, regimul de schimb fix și politici monetare autonome (vezi Robert Mundell. **A Theory of Optimum Currency Areas**. 1961).



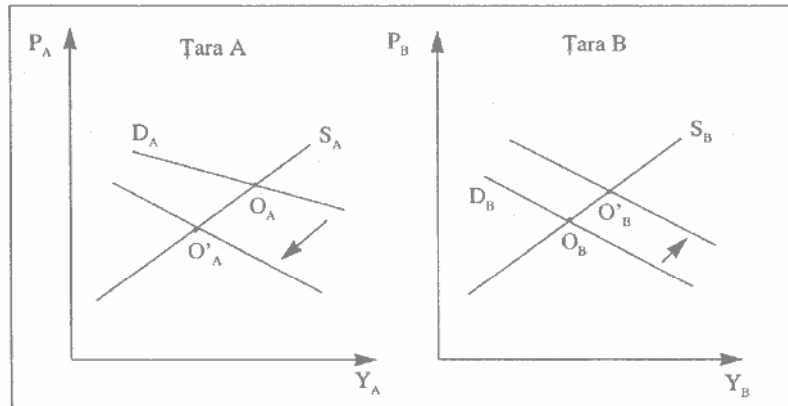


Fig. 2. Dinamica echilibrului pe piața bunurilor de consum, ca urmare a schimbării sensului cererii în favoarea țării B și în defavoarea țării A

În cele ce urmează, vom aborda doar unele dintre aceste criterii, considerate ca fiind acceptate de către majoritatea analiștilor.

**Criteriul flexibilității pieței forței de muncă.** Modelul de bază al analizei Mundell are ca scop determinarea condițiilor economice favorabile creării unei uniuni monetare între două țări.

Figura 2 prezintă ajustările care au loc pe piețele a două țări (A și B) care au monede proprii. Pentru fiecare țară în parte considerăm piața ca fiind piața de tip agregat a bunurilor de consum.

Modelul presupune o analiză pe funcția cererii și ofertei agregat așa cum evoluează ele prin schimburile dintre cele două țări.

a) **Funcția cererii agregat.** Dacă prețurile au tendința de scădere într-o țară, bunurile pe care le produce devin mai competitive pe piața externă, ceea ce determină creșterea cererii acestor produse la export și scade cererea internă pentru produse din import.

*În același timp, valoarea încasărilor reale (puterea de cumpărare a cantității de monedă) a agenților economici se mărește, ceea ce le dă posibilitatea să consume mai mult.*

b) **Funcția ofertei agregat.** Dacă prețurile unitare de vânzare au tendință de creștere, întreprinderile își măresc producția pentru a-și mări beneficiile. Aceasta presupune că elementele constitutive ale costului (mai ales salariile și costurile de aprovizionare) să rămână constante. Dacă, din contră, salariile și costurile de provizionare cresc ca urmare a creșterii prețurilor bunurilor de consum, funcția oferită se

deplasează spre stânga, ceea ce înseamnă că producția scade și prețurile pe piață cresc în raport cu situația în care salariile și costurile de aprovizionare erau fixe.

Acceptând condițiile de mai sus ale modelului, pentru analiza condițiilor care pot apărea în favoarea trecerii la o monedă unică se introduce ipoteza unui stoc asimetric asupra cererii într-o piață unică cu regim de schimb fix.

Presupunem că se produce o schimbare în orientarea consumatorilor din piața unică în sensul unei preferințe pentru produsele țării B în dezavantajul produselor țării A. în acest caz, putem spune că cererea a suferit „un șoc. Acest șoc este de tip „asimetric” deoarece nu afectează piața celor două țări în aceeași măsură.

Pe figura 2 funcția cererii pentru țara B se deplasează în sus ceea ce înseamnă că, pe piață, consumatorii sunt dispuși să plătească un preț mai mare pentru o cantitate dată de produse din țara B. Pe piața țării A fenomenul este invers.

Țara A înregistrează o scădere a producției. Dacă puterea de cumpărare a populației nu scade sau scade mai puțin decât scăderea producției (ex. se atribuie salarii compensatorii sau indemnizații de șomaj) țara A va înregistra un deficit al balanței comerciale și bugetare deoarece păstrarea puterii de cumpărare a fost posibilă numai prin subvenție guvernamentală.

Țara B are o situație diferită. Producția crește și o parte din ea este exportată, ceea ce conduce la obținerea unui excedent comercial (consumatorii din țara A sunt dispuși să plătească mai mult pentru produsele țării B).

Indiferent de situația în care se află, fiecare țară este, însă, obligată să procedeze la o politică de ajustare structurată. În țara A se înregistrează simultan un deficit comercial și un deficit bugetar, în contextul unei creșteri a ratei șomajului prin scăderea producției. în țara B se constată o presiune a creșterii prețurilor și un excedent comercial.

*în aceste condiții, problema care apare pentru ambele țări este aceea a găsirii unui mecanism de ajustare capabil să asigure revenea la starea de echilibru.*

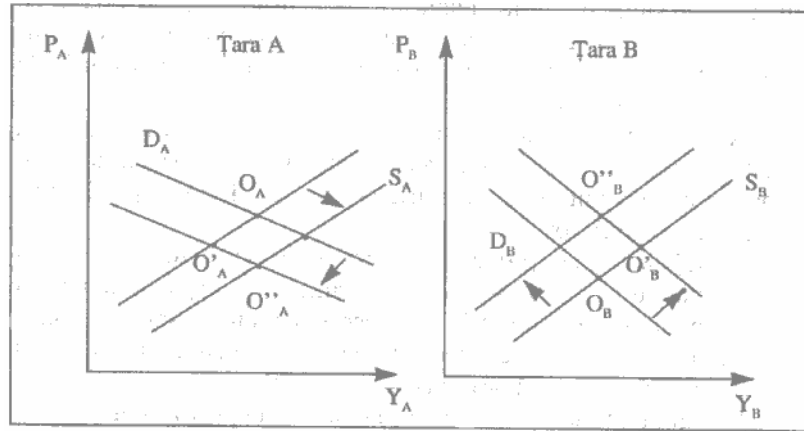


Fig. 2. Ajustarea nivelului salariilor ca urmare a unui șoc negativ al cererii pe piața țării A și a unui șoc pozitiv al cererii pe piața țării B

(Sursa: Dominique Redar. *Économie européenne*, Hachette, 1999, p. 28-29)

Vom examina două posibilități de ajustare: prin piața forței de muncă, adică prin flexibilizarea salariilor sau mobilitatea forței de muncă; prin schimbarea parității monedelor celor două țări.

**Ajustarea prin intermediul pieței forței de muncă.** Dacă salariile reale au un nivel flexibil, șomajul (oferta de forță de muncă mai mare decât cererea) din țara A determină o scădere a nivelului general al salariilor, în țara B, unde se manifestă o cerere de forță de muncă mai mare decât oferta, nivelul general al salariilor cunoaște o tendință de creștere. Aceste variații ale costului forței de muncă determină o deplasare a funcției ofertei într-un sens opus față de cel inițial: în țara A deplasarea funcției este în jos, ceea ce înseamnă că o aceeași cantitate de mărfuri este produsă la un cost mai mic, iar în țara B deplasarea funcției este în sus deoarece o aceeași cantitate de mărfuri se produce cu un cost mai mare.

În ambele țări, așa după cum apare în figura 3, producția tinde, în final, să aibă un nivel apropiat ( $O^2$ ) de nivelul său inițial (0). Nivelul prețurilor este însă diferit, este inferior nivelului inițial în țara A și superior în țara B. Aceasta înseamnă că, pe ansamblu, cererea s-a manifestat în favoarea țării B și în detrimentul țării A.

O altă posibilitate de ajustare apare atunci când șomerii din țara A emigrează în țara B unde există o cerere de forță de muncă mai mare decât oferta. Prin această migrare se restabilește echilibrul pe fiecare piață în parte fără a fi necesară o ajustare a nivelului salariilor, în nici una dintre țări.

În acest caz, ajustarea economiilor se face în punctul (O'A) pentru țara A și în punctul (O'B) pentru țara B.

S-a creat o situație în care economia țării A produce mai puțin și la un preț mai mic. Nivelul salariului real nu se schimbă, deoarece funcția ofertei rămâne fixă. Excedentul de forță de muncă a emigrat în țara B.

Economia țării B produce mai mult și la un preț mai mare fără ca nivelul salariilor să fi crescut, deoarece fluxul de forță de muncă venit din țara A a stopat creșterea salariilor.

Echilibrul schimburilor s-a restabilit, deci, prin diferența de preț (scăderea prețului în țara A și creșterea prețului în țara B) dar și prin cantitățile de mărfuri cerute (scăderea cererii pe piața țării A ca urmare a emigrării unei părți din forța de muncă națională și creșterea cererii pe piața țării B ca urmare a consumului suplimentar prin venirea forței de muncă din țara A).

*Trebuie remarcat că dacă ajustarea pieței forței de muncă nu se realizează prin migrarea forței de muncă dintr-o țară în alta, atunci există posibilitatea ca ea să se realizeze prin creșterea prețurilor (inflație) în țara B. În cazul în care țara B practică o politică antiinflaționistă, atunci poate interveni o schimbare a parității monetare.*

**Ajustarea prin schimbarea parității monetare.** Dacă țara A își devalorizează moneda (sau dacă țara B își revaluează moneda) prețurile țării A scad în comparație cu prețurile țării B (exprimate într-o aceeași monedă). Această scădere a prețurilor conferă un plus de competitivitate țării A. În figura 3 funcția cererii agregat se deplasează spre dreapta, cu tendința de a reveni la poziția inițială. Simultan, funcția cererii agregat a țării B se deplasează spre stânga, deoarece prețurile produselor înregistrează o creștere. Astfel, *echilibrul se restabilește, deoarece în țara A se atenuează problema excedentului de forță de muncă și a deficitului comercial, în timp ce în țara B se atenuează problema deficitului de forță de muncă și a excedentului comercial*. Se impun, însă, două observații:

a) **Ajustarea în vederea obținerii echilibrului este improbabilă prin devalorizarea monedei.** Dacă, în exemplul folosit mai sus, devalorizarea monedei țării A are ca efect ridicarea nivelului prețurilor în țara B (exprimate în funcție de prețurile țării A) putem admite că prețurile bunurilor importate de către țara A din țara B sunt **mâi mari**, ceea ce poate duce la o creștere a costurilor de producție și în țara A. Funcția ofertei din țara A se va deplasa spre stânga, ceea ce înseamnă că avantajul comparativ al țării A, obținut prin devalorizarea monedei, riscă să fie anulat.

Dacă se obține o indexare a nivelului salariului nominal pentru a compensa creșterea prețurilor produselor din import, rezultatul va fi, de asemenea, nul.

Păstrarea avantajului comparativ prin devalorizarea monedei naționale depinde într-o măsură esențială de *gradul de deschidere spre exterior* al economiei respective. Cu cât deschiderea este mai mare, cu atât efectele devalorizării vor fi mai mici, din punctul de vedere al avantajului comparativ, datorită creșterii prețurilor produselor importate. Indexarea salariilor în raport cu creșterea prețurilor de consum va contribui și mai mult la atenuarea efectelor devalorizării asupra creșterii avantajului comparativ.

Se poate considera că efectele devalorizării pot influența într-o oarecare măsură puterea avantajului comparativ în direcția obținerii unui echilibru, dar numai pe termen scurt. Pe termen lung, reducerea dezechilibrelor nu se poate realiza decât prin acțiune directă asupra factorilor esențiali ai competitivității: nivelul productivității și nivelul salariului real.

b) **Și în ipoteza în care țara A este afectată de un șoc asimetric al ofertei, de exemplu o creștere imediată și masivă a nivelului de salariizare, efectele devalorizării nu se schimbă într-o manieră esențială.**

Analizând situația în care cele două țări caută un mecanism de ajustare, R. Mundell ajunge la concluzia că „decizia pe care ar putea să o ia cele două țări de a forma o uniune monetară lă reduce marja de manevră, deoarece ar **pierde** posibilitatea utilizării instrumentului parității (rata de schimb). în aceste condiții apare ca fiind absolut necesar să se mențină **flexibilitatea** pieței forței de muncă, **în** scopul evitării unor dezechilibre economice importante pe termen lung (de exemplu șomajul). *Mobilitatea pieței forței de muncă și/sau flexibilitatea politicii*

*salariate, în interiorul țărilor membre, constituie condițiile principale ale creării și funcționării uniunii monetare*<sup>17</sup>.

• **Criteriul gradului de deschidere spre exterior al economiei și al diversificării producției:**

**a) Gradul de deschidere spre exterior al economiei.** Așa după cum s-a văzut în cazul studiului consecințelor devalorizării asupra balanței comerciale ale unei țări, cu cât economia este mai deschisă spre exterior, cu atât scăderea nivelului ratei de schimb se va repercuta asupra creșterii nivelului prețurilor pe piața internă. Astfel, efectele pozitive ale devalorizării suni rapid anulate sau, în orice caz, mult diminuate.

Acesta este motivul pentru care se consideră<sup>18</sup> că unificarea monetară se justifică cu atât mai mult, cu cât între țările respective există un nivel înalt al schimburilor comerciale reciproce.

**b) Diversificarea producției.** În interiorul unei zone de integrare, raporturile dintre țările membre sunt de tip *complementar*, țările fiind specializate în diferite domenii de activitate. Complementaritatea accentuează posibilitatea apariției șocurilor asimetrice ale ofertei. Să exemplificăm.

Să considerăm una sau mai multe țări din zona integrată specializate în producția siderurgică. Orice variație sectorială a cererii de produse siderurgice va avea efecte asimetrice și destabilizatoare asupra echilibrului economic intern al acelei țări sau a acelor țări. Efectul destabilizator al șocurilor va apărea și în cazul particular în care toate țările sunt specializate, dar această specializare se referă la structuri de activitate similare. Este cazul în care există o diviziune a muncii în cadrul aceleiași ramuri de activitate și procesul de producție a bunurilor respective este repartizat între diferite țări, de exemplu, prin intermediul întreprinderilor multinaționale. Schimburile se desfășoară, în acest caz, în interiorul aceluiași ramuri de activitate.

Desigur, în interiorul aceleiași ramuri de activitate, întreprinderile din diferitele țări pot produce la calități și caracteristici diferite, dar produsele fiind de tip similar, prin intermediul schimbului din interiorul ramurii, șocul asupra cererii (sau a ofertei) va afecta toate țările producătoare a acelui tip de produs. Astfel, șocul asimetric devine șoc simetric.

*Diversificarea producției, prin schimburile în interiorul ramurilor, este un criteriu favorabil constituției uniunii monetare. Aceasta se explică*

<sup>17</sup> Mundell Rober. **A Theory of Optimum Currency Areas**, 1961, p. 88

<sup>18</sup> Mc Kinnon. **Optimum Currency Areas**. American Economic Review, nr. 53/1963

*prin faptul că transformarea șocului asimetric în șoc simetric unifică politicile de ajustare structurală (în cazul șocului asimetric politicile de ajustare erau diferite de la o țară la alta în funcție de efectele șocurilor).*

• **Alte criterii favorabile constituirii uniunii monetare**

**a) Federalismul fiscal.** în cazul în care există federalismul fiscal, adică un sistem fiscal unificat la nivelul tuturor țărilor ce fac parte dintr-o zonă integrată, atunci efectele șocurilor asimetrice asupra țărilor membre este considerabil atenuat prin intermediul mecanismelor centralizate de corecție și ajustare.

Dacă, de exemplu, un șoc negativ se produce asupra cererii în țara A, însă cu profit pentru țara B, aceasta din urmă își mărește venitul dar, prin intermediul mecanismelor de corecție la nivel federal, va fi nevoită să cedeze o parte mai mare din veniturile suplimentare obținute, ceea ce face ca cetățenii să primească o asistență socială mai mică. Din contră, țara A cedează o mai mică parte din venituri și își poate menține programul de subvenții și asistență socială.

Acest transfer permanent de venituri permite compensarea parțială sau totală a efectelor negative ale șocurilor asimetrice, fără a mai fi absolut necesare alte măsuri de ajustare.

*Federalismul fiscal este, astfel, un alt criteriu favorabil constituirii uniunii monetare. Federalismul fiscal nu poate fi însă conceput în absența unui constant consens politic în vederea înființării unei autorități suprastatale cu putere deplină de decizie asupra politicii fiscale comune.*

**b) Consens asupra strategiilor de dezvoltare economică.** Din cele de mai sus rezultă că uniunea monetară este cu atât mai posibil de realizat, cu cât similaritatea dintre economiile țărilor membre este mai evidentă. Similaritate trebuie însă să existe și în domeniul concepției asupra modului și mijloacelor de dezvoltare în perspectivă a acestor economii. Se cere, deci, un consens de viziune asupra strategiilor de dezvoltare economică.

Unul dintre cele mai importante aspecte ale acestei probleme îl reprezintă consensul asupra raportului dintre șomaj și inflație.

Dacă ne întoarcem la explicațiile anterioare și la figurile 2 și 3 vom vedea că în țările în care piața forței de muncă este flexibilă, devalorizările repetate pot genera un nivel ridicat al inflației. Invers, în țările în care politicile salariale și politica monetară sunt rigide, inflația va fi mai bine stăpânită, dar mai greu se va stăpâni șomajul.

Eventualele divergențe între țările membre, în ceea ce privește opțiunea pentru tipul de raport șomaj-inflație, pot face imposibilă constituirea uniunii monetare. Această imposibilitate apare datorită faptului că uniunea monetară elimină posibilitatea ajustărilor structurale prin instrumentul ratei de schimb, ceea ce înseamnă că în țările unde politicile salariale nu sunt bine stăpânite, în absența instrumentului ratei de schimb, apare riscul extinderii șomajului.

• **Criterii de evaluare a uniunii monetare.** Uniunea monetară se evaluează prin raportul dintre avantaje și costuri<sup>19</sup>.

Unul dintre cele mai importante avantaje este acela al *eliminării costurilor de tranzacție, ca urmare a dispariției operațiunilor de schimb valutar*<sup>20</sup>

Desigur, dispariția operațiunilor de schimb valutar aduce prejudicii activității bancare, dar s-a dovedit că există posibilitatea înlocuirii acestor activități cu altele, la fel de rentabile, dacă nu chiar mai rentabile pentru bănci, de exemplu: activitățile de consiliere și asistență în plasamentele financiare, constituirea fondurilor private de pensii etc.

Un alt avantaj este acela al *reducerii incertitudinii în afaceri*. Prin eliminarea variației schimbului valutar, uniunea monetară contribuie la reducerea incertitudinii care există în cazul ratei de schimb flexibile sau care este fixă, dar susceptibilă de a fi reevaluată sau devalorizată. Consecințele acestui avantaj sunt următoarele:

- informația agenților economici se bazează pe date cu un grad mai mare de fiabilitate, ceea ce reduce riscul unor decizii eronate în politicile investiționale și contribuie la o mai bună și mai sigură alocare a factorilor de producție;

- reducerea riscului variației ratei de schimb conduce și la o scădere a ratei dobânzii pe piața de capital care se formează în interiorul

---

<sup>19</sup> M. Devoluy. **L'Europe monétaire, du SME a la monnaie unique**, Les Fondamentaux, Hachette, 1996

<sup>20</sup> S-au calculat cheltuielile normale de tranzacție prin următorul exemplu: dacă un cetățean belgian pleacă într-o excursie prin cele zece țări ale Uniunii Europene (la nivelul anului 1988) cu o sumă de 40.000 franci belgieni și cu un sejur de o noapte în fiecare țară, la sfârșitul excursiei va realiza că 45% din suma sa inițială a fost cheltuită pentru schimbul valutar (comisionul caselor de schimb). Sursa: P. Cecchini. **Nouvelles données économiques de l'Europe sans frontiere**, Flammarion, 1988



uniunii monetare. Chiar dacă, înainte de formarea uniunii monetare exista o piață de capital a țărilor membre, existența unor monede naționale diferite crea posibilitatea unor politici monetare naționale diferite care reprezentau o funcție de risc pentru circulația capitalului între țări, în primul rând pentru plasamentele investiționale. Uniunea monetară are, din acest punct de vedere, un efect pozitiv asupra nivelului investițiilor.

Un alt avantaj al uniunii monetare îl reprezintă și *creșterea gradului de credibilitate al politicilor economice*.

*Teoria economică modernă subliniază rolul important* al anticipărilor în succesul conceperii și implementării politicilor economice de către guverne.

Dacă, de exemplu, se practică o politică monetară de tip inflaționist sau o politică de devalorizare repetată a monedei, agenții economici vor anticipa rezultatele unor astfel de politici, vor acționa în consecință și, în final, politicile guvernamentale nu vor avea efectul scontat (vezi în paragrafele anterioare eficacitatea limitată pe care o are politica devalorizării).

Lipsa de rezultate a politicii economice determină ca aceasta să nu fie credibilă.

Pentru a câștiga credibilitate se apreciază că politica economică, în primul rând politica monetară, să fie monitorizată de către o bancă centrală independentă de presiunile politice și guvernamentale<sup>21</sup>.

Uniunea monetară este condusă de o bancă centrală supranațională<sup>22</sup> ceea ce ar conferi politicii economice o mai mare credibilitate prin detașarea ei de presiuni politice conjuncturale.

Teoria economică se caracterizează la începutul secolului XXI printr-o diversitate de opinii privind modul de evaluare a uniunii monetare<sup>23</sup>. Există lucrări care consideră uniunea monetară un stadiu de apogeu al

---

<sup>21</sup> Acest punct de vedere nu are o accepțiune unanimă, fiind contestat atât la nivel academic dar și la nivelul mișcărilor numite „antiglobalizare”. Vezi **Constitution-Building in the European Union**, Edited by Brigid Laffan, Institute of European Affairs, Dublin, 1996.

<sup>22</sup> Banca Centrală Europeană -constituită în baza articolelor 105-109 ale Tratatului asupra Uniunii Europene aprobat de Consiliul Europei la Maastricht în decembrie 1991.

<sup>23</sup> O analiză a acestor opinii o realizează fostul președinte al Comisiei Europene, Jaques Delors în: **Un vision ambitieusc pour la Grande Europe**, în *Fuluribles* nr. 2X2, feb. 2003.

procesului de integrare, subliniind cu precădere avantajele acesteia, dar există și lucrări mult mai critice în ceea ce privește aceste avantaje, punând accentul pe costurile economice, dar și sociale pe care acestea le generează în ansamblul zonei dar, mai ales, în unele țări membre cu un nivel de dezvoltare economică inferior mediei.

Un punct de vedere echilibrat asupra avantajelor și costurilor uniunii monetare îl susține analistul britanic P. de Grawe<sup>24</sup> care evită să dea un verdict definitiv. El nu analizează avantajele și dezavantajele, ci *factorii de succes sau de eșec* ai uniunii monetare, subliniind importanța deosebită a condițiilor concrete, economice, politice și sociale în care se constituie și funcționează uniunea monetară.

Ce riscuri poate genera această imposibilitate? Într-o viziune de sorginte monetaristă se poate aprecia că eficacitatea devalorizării monedei este extrem de limitată, mai ales pe termen lung (așa după cum s-a demonstrat în paragrafele anterioare). În acest caz, renunțarea la instrumentul ratei de schimb nu are un cost ridicat, în sensul că țările membre nu le este greu să renunțe la un instrument puțin eficient al politicii economice.

Rezultă că țările membre vor fi interesate în crearea uniunii monetare chiar în condițiile în care schimburile dintre ele nu sunt la un grad înalt de intensitate. În figura 1, funcția costului se deplasează spre stânga.

Într-o viziune de sorginte keynesiană, instrumentul ratei de schimb este extrem de important, dată fiind existența unei politici a prețurilor și salariilor de tip rigid. “Costul” pe care țările membre îl plătesc prin renunțarea la instrumentul ratei de schimb - ca urmare a introducerii monedei unice - afectează mai mult capacitatea de manevrabilitate a politicilor economice. În figura 4, funcția costului se deplasează spre dreapta.

În concluzie, riscul pe care îl poate genera uniunea monetară, din punctul de vedere al implicațiilor eliminării instrumentului ratei de schimb din panopia de instrumente ale politicii economice, nu poate fi analizat decât ținând cont de condițiile concrete ale intensității schimburilor dintre țările membre și ale gradului de flexibilitate sau rigiditate al politicii salariale și de prețuri.

---

<sup>24</sup> P. de Grawe. **The Economics of Monetary Integration**, Oxford University Press, 2002

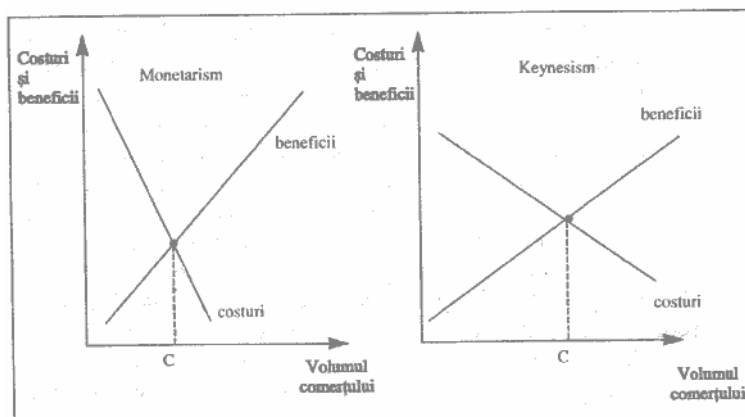


Fig. 4. Costurile și beneficiile uniunii monetare

- **Mobilitatea factorilor de producție și diversificarea activităților.** Țările membre care se caracterizează printr-o piață a forței de muncă rigidă și prin concentrarea întreprinderilor într-un număr restrâns de sectoare de activitate, riscă să suporte importante șocuri asimetrice în condițiile creștii uniunii monetare. Astfel, pentru acestea, costul unificării monetare este mai mare decât pentru alte țări membre care sunt deja în stadiul unei mai detaliate diversificări a activităților (ca urmare a unor acțiuni de restructurare și modernizare în funcție de criteriile de competitivitate ale evoluției diviziunii internaționale a muncii) și cu un grad mai mare de mobilitate a factorilor de producție (în primul rând a forței de muncă).

## 5. Sistemul de plăți internaționale

Schimburile economice internaționale nu se pot desfășura în absența unui sistem de plăți internaționale, prin care, valoarea factorilor de producție consumați pentru un produs destinat pieții externe să revină la producător prin intermediul prețului de vânzare al respectivului produs. Monetizarea economiei este nu numai o condiție a producției dar și a reproducției. Fără circulația sub forma bănească a valorilor, fluxurile producției, distribuției și consumului ar fi blocate.

Banii au deci rolul hotărâtor și în desfășurarea procesului economic în plan internațional, iar complexitatea relațiilor internaționale determină și complexitatea sistemului în care acționează.

*Sistemul Monetar Internațional este constituit dintr-un ansamblu de acorduri, de practici și instituții în cadrul cărora se efectuează plățile corespondente tranzacțiilor din afara granițelor naționale.*

Sistemul Monetar Internațional reglementează oferta de monedă dar și relațiile existente între diferite monede naționale fiind reprezentat de:

- instrumente monetare și financiare (devize, valori și titluri financiare internaționale);
- agenți economici (Statele, băncile, întreprinderile naționale și multinaționale, instituții financiare internaționale);
- acorduri și reglementări (prin intervenția directă a agenților sau prin mecanismele pieței).

Obiectivele Sistemului Monetar Internațional sunt:

- gestionarea lichidităților internaționale în scopul permiterii desfășurării și dezvoltării schimburilor internaționale;
- reducerea riscurilor care pot apărea în desfășurarea schimburilor internaționale (prin stabilirea ratei de schimb);
- garantarea autonomiei politicilor economice ale diferitelor state.

Atingerea acestor obiective este dependentă de modul în care se realizează funcțiile Sistemului Monetar Internațional. Principalele funcții ale sistemului sunt prezentate în continuare.

**Conversia prețurilor externe în prețuri interne.** Schimburile economice internaționale întâmpină greutatea măsurării valorii lor datorită faptului că sunt exprimate în unități monetare naționale diferite. Este necesar, deci, să se găsească un mijloc de trecere de la prețurile externe la cele interne, și invers. Acest mijloc este *rata de schimb* care reprezintă *prețul unei unități a monedei naționale exprimat în altă monedă națională. Rata de schimb poate fi definită și ca acea cantitate de monedă străină pe care o putem obține cu o unitate de monedă națională.*

Pe baza acestor definiții putem explica și noțiunea de *paritate monetară, adică raportul dintre o unitate de monedă națională și moneda etalon (aur, dolar, marcă, euro etc.).*

Rata de schimb se poate obține prin raportarea la aur, la altă monedă sau la un grup de monede aflate în relație de interdependență (coș monetar sau valutar).

Această raportare poate fi de tip **rată de schimb** fixă atunci când paritatea dintre diferitele monede naționale sunt determinate prin acorduri internaționale, sau poate de tip **rata de schimb flotantă** atunci când paritatea dintre monede este rezultatul cererii și ofertei pe piața schimburilor valutare. Deci, variația ratei de schimb se poate datora unor decizii oficiale luate de către autoritățile monetare naționale (de regulă

Banca Centrală) sau ca urmare a situației de pe piață. Variația ratei poate fi în sensul diminuării parității monedei (*depreciere sau devaluare*) sau în sensul măririi parității (*apreciere sau reevaluare*).

**Convertibilitatea monetară.** Chiar dacă rata de schimb permite exprimarea valorilor unor monede, unele față de altele, aceasta nu dă și garanția că schimbul între ele se va face și în realitate. Pentru realizarea faptică a schimbului de monede echivalent cu rata de schimb exprimată, este necesar ca autoritățile monetare ale fiecărei țări să accepte rambursare valorii monedei sale atunci când este cerută în altă monedă. *Procesul de rambursare, garantat de către autoritățile naționale, a valorii monedei naționale în altă monedă se numește convertibilitate.*

De exemplu, în cazul unei convertibilități depline, Banca Națională a României trebuie să garanteze tuturor deținătorilor de lei că va putea rambursa valoarea acestor lei în dolari, oricând acești deținători doresc să schimbe leii lor în dolari sau în altă valută străină. Nu toate țările pot oferi această garanție sau o pot oferi limitat sau parțial, în funcție de situația economică a țării respective sau în funcție de politica rezervei valutare a băncii centrale respective.

Chiar în cazul unei convertibilități depline, într-o țară cu o economie dezvoltată și stabilă, echilibrul valutar este condițional de încrederea în moneda națională. O încredere deplină în stabilitatea monedei naționale acționează ca un factor de inhibare a tendinței de renunțare la moneda națională în favoarea unei monede străine.

**Asigurarea lichidităților internaționale.** Sistemul Monetar Internațional are sarcina de a rezolva problema accesului tuturor țărilor la schimburile economice internaționale. Această sarcină rezultă din incapacitatea unor țări, în anumite perioade, de a dispune de un volum de monedă necesar participării la circuitul economic internațional. Aceasta deoarece, pe de o parte, monedele lor naționale nu sunt acceptate datorită lipsei de convertibilitate sau datorită, pe de altă parte, existenței unor deficite importante ale balanței de plăți. În aceste cazuri, Sistemul Monetar Internațional trebuie să asigure accesul acestor țări la *moneda internațională* adică la aur, la o monedă acceptată de toți (dolar, marcă, yen, euro etc.) sau să asigure compensarea datoriilor rezultate din deficitul balanței, prin intermediul Fondului Monetar Internațional, care, în această situație are rolul de bancă.

### **Fondul Monetar Internațional**

Fondul Monetar Internațional a fost înființat în 1944 cu scopul de a contribui la înlăturarea dificultăților legate de dezechilibrul balanței de plăți al unor țări. Principalul mijloc utilizat de către FMI, în acest sens, este oferirea de împrumuturi acestor țări.

Fiecare țară, membră a FMI, are obligația să depună în visteria acestuia o sumă (cotă-parte) calculată pe baza criteriilor de dezvoltare și putere economică a țărilor. Cota parte se depune în aur sau într-o monedă acceptată internațional. Ponderea cotei parte a fiecărei țări în totalul tezaurului FMI este proporțională cu ponderea votului pe care fiecare țară îl are în luarea deciziilor de aprobare a împrumutului pe care țările membre îl pot obține de la FMI.

Împrumuturile țărilor membre poartă denumirea de “drepturi de tragere”. Până la o anumită limită, aceste drepturi de tragere sunt automate și fără condiții. Peste aceste limite (proporționale cu cota parte), atunci când o țară cere împrumuturi suplimentare, se trece la un mecanism special de acordare condiționată a creditelor numit “drepturi speciale de tragere”. (DST)

Pentru a obține un împrumut sub forma drepturilor speciale de tragere, țara respectivă se angajează la un calendar precis de rambursare a împrumutului și la respectarea strictă a unui program de politică economică, care să garanteze posibilitatea de rambursare a împrumutului acordat.

România a devenit membru FMI la 15 decembrie 1972. În prezent cota României este de 1,03 miliarde DT adică, aproximativ 1,3 miliarde dolari SUA. Creditele în derulare însumează 185 milioane DST. Acordul încheiat la sfârșitul anului 2001 este al șaselea din 1990. Înainte de 1990, România a încheiat patru acorduri.

### **Sistemul monetar internațional**

(Istoric și caracteristici)

#### **Etalonul aur (“Gold Standard”) 1850-1914**

Acest sistem nu a fost rezultatul unor acorduri internaționale. El s-a instituționalizat în mod pregresiv ca o consecință logică a faptului că monedele naționale erau garantate cu aur. Caracteristicile sistemului “etalon-aur” sunt următoarele: aurul are funcția de etalon, adică fiecare monedă națională este definită printr-o anumită cantitate de aur; monedele sunt convertibile în aur, ceea ce limitează procesul creerii de monedă și dă încredere agenților economici; mijlocul de plată în relațiile economice internaționale este aurul dar nu este exclusă nici plata prin monedele convertibile în aur.

Sistemul etalon-aur a avut avantajul asigurării stabilității relațiilor de schimb deoarece impunea o limită evidentă variației ratei de schimb, limita creația de monedă și permitea reechilibrare “automată” a balanței de plăți ca urmare a reglării rezervei de aur.

### **Etalon lingou-aur (“Gold Bullion Standard”) 1922-1944**

În timpul primului război mondial, țările beligerante introduc cursul forțat al monedelor lor, renunțând la garantarea cu aur datorită practicării unei politici inflaționiste, caracteristică economiei de război. După război, încercarea de reintroducere la etalonul-aur eșuează, în principal datorită schimbării raportului de forțe între Statele Unite ale Americii și Europa, în favoarea primelor. Conferința de la Genova din 1922 instaurează un sistem limitat de convertibilitate în aur, și anume: convertibilitatea în lingouri de aur. Sistemul nu este unanim acceptat ceea ce determină apariția unor tendințe diferite în cadrul comunității internaționale. Astfel, apare gruparea “blocului de aur” condusă de Franța care încearcă să mențină etalonul aur; gruparea SUA-Marea Britanie-Canada, care, deși accepta etalonul aur, utilizează cu predilecție ca mijloc de plată dolarul și lira sterlină; gruparea țărilor de orientare fascistă (Germania-Italia-Japonia) care practica o politică cvasiatarhică, la nivelul axei politice.

### **Etalonul aur-devize (“Gold Exchange Standard”) 1944-1971**

În 1944 are loc Conferința de la Bretton-Woods la care participă țările aliate și care stabilește următoarele principii de reorganizare a sistemului monetar internațional: convertibilitatea dolarului SUA în aur (1 uncie aur = 35USD); un sistem de schimb fix între monedele naționale, menținut prin intervenția băncilor centrale; înființarea Fondului Monetar Internațional pentru asigurarea reglementării de ansamblu a sistemului. Sistemul aur-devize menține rolul de referință al aurului în schimburile internaționale dar stipulează că schimburile pot fi făcute **fie în aur fie în monede convertibile în aur**. Se acreditează principiul “dolar-as good as gold”, adică dolarul este la fel de bun ca aurul.

Primele semne ale crizei sistemului aur-devize apar în 1961 când agenții economici încep să-și piardă încrederea în capacitatea dolarului de a fi convertit –oricând și oricum- în aur.

*Drumul parcurs de sistemul monetar internațional de la etalon-aur la etalon-devize marchează trecerea de la menținerea stabilității sistemului prin mecanisme automate de reglare a rezervei în aur la menținerea stabilității sistemului prin intervenția băncilor centrale care mențin cursul de schimb în interiorul unor limite prestabile. În cazul unor deficite structurale ale balanțelor de plăți, modificările de paritate (reevaluări, devaluări) devin posibile cu acordul și sprijinul FMI.*

### **Etalonul dolar (după 1971)**

Sistemul aur-devize dispare la 15 august 1971 când președintele R. Nixon decide suspendarea convertibilității externe a dolarului în aur. De la această dată, dolarul are rolul predominant de mijloc de plată în schimburile internaționale, deși nu există nici o hotărâre sau acord internaționale în acest sens.

### Sistemul monetar european

Progresele procesului de integrare europeană (Comunitatea Economică Europeană) au determinat țările membre să adopte în septembrie 1972 un sistem monetar care să limiteze fluctuațiile de schimb. Apare astfel “șarpele monetar” care impune limitarea fluctuațiilor monedelor naționale. În 1979 se crează Sistemul Monetar European care are ca scop instituționalizarea unei zone de stabilitate în condițiile dificultăților pe care le întâmpina dolarul SUA. SME se compunea din: o unitate de cont rezultată ca o medie ponderată a “coșului monetar” al monedelor țărilor membre CEE, denumită ECU (European Currency Unit); un sistem de limitare a marjelor de variație a monedelor naționale față de ECU (+ sau - 2,25%); constituirea Fondului European de Cooperare Monetară (FECOM).

Tratatul de la Maastricht decide crearea Uniunii Economice și Monetare și introducerea unei monede unice europene: EURO. Tratatul a definit trei faze în crearea UEM. Prima fază (1990-1993) consta în liberalizarea mișcării capitalurilor și formarea pieței unice; faza a doua este cea a îndeplinirii criteriilor de convergență (11 țări îndeplinesc aceste criterii, formând EUROLAND) până la 1 ianuarie 1999, iar cea de a treia fază (1 ianuarie 1999-1 ianuarie 2002) constă în introducerea în circulația efectivă a EURO.

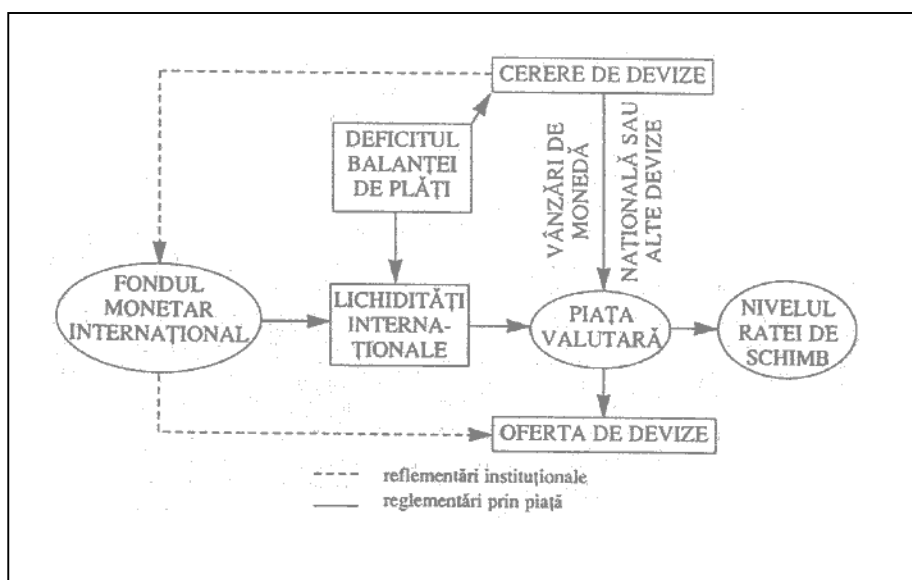


Fig. nr. 14.1

Funcționarea sistemului monetar internațional actual



**P A R T E A a II-a**  
**PROBLEME ALE ECONOMIEI**  
**CONTEMPORANE**

## CAPITOLUL 15

### PIAȚA ȘI STATUL – PARTENERI ÎN ELABORAREA ȘI IMPLEMENTAREA POLITICII ECONOMICE

În prima parte a acestei lucrări cititorul a luat cunoștință cu noțiunile fundamentale ale științei economice și s-a familiarizat cu modul specific de gândire și acțiune economică. Sper că, parcurgând prima parte, el a reușit să înțeleagă mecanismul și logica fenomenului economic, a reușit să devină – dacă nu un specialist – măcar un cunoscător al multiplelor interacțiuni și relații care explică modul în care ar fi posibil ca societatea să obțină un raport cât mai eficient de utilizare a resurselor de care dispune.

Sper că a înțeles că economia nu se reduce doar la un sistem științific de elemente tehnice, sesizând și latura umană, socială a acestei științe care îl reprezintă, poate mai bine ca alte ramuri ale științei, în totalitatea atributelor sale de cercetător, utilizator și protector al mediului în care trăiește.

În partea a doua a lucrării, vom încerca să arătăm cititorului modalitățile concrete prin care știința economică poate interveni în realitatea imediată a mediului în care trăim. Acestea constau în transformarea principiilor și regulilor economice în elemente de practică economică. Altfel spus, *transformarea teoriei economice în politică economică*.

#### 1. Noțiuni generale de politică economică

*Politica economică este un ansamblu de obiective și instrumente prin care, după ce au fost ierarhizate în funcție de priorități, statul acționează asupra variabilelor economice, în scopul menținerii, restabilirii sau modificării climatului economic și social.*

*Știința economică distinge politici economice conjuncturale și politici economice structurale.*

Politicile economice conjuncturale au ca scop acțiunea pe termen scurt asupra variabilelor economice. Ele își pot fixa obiective diferite care pot fi complementare sau contradictorii (ex: creșterea PIB; utilizarea deplină a forței de muncă; stabilitatea prețurilor; echilibrul balanței externe, etc).

Politicile economice structurale au ca scop acțiunea pe termen lung asupra variabilelor economice, în sensul evoluției economiei și a structurii acesteia (ex: politici sociale; politici industriale; politici de amenajare a teritoriului și de protecție a mediului înconjurător etc.).

Politica economică exprimă voința puterii publice (statul și sistemul instituțiilor sale) de a menține sau modifica situația economică și socială care a rezultat, sau va rezulta, ca urmare a comportamentului agenților economici pe piață.

***Existența politicii economice este astfel o dovadă a faptului că piața nu poate avea, în mod exclusiv, un rol autoregulator.***

Politica economică este concepută și practică tocmai pentru a corectea sau completa acțiunea pieței. Raportul dintre rolul pieței și rolul politicii economice în reglementarea procesului economic nu trebuie înțeles într-o viziune ierarhică, adică printr-o subordonare a unuia față de altul.

Piața are un rol extrem de important în contextul acestei reglementări dar absolutizarea acestui rol nu poate evita „efectul de imoralitate economică” pe care îl generează dezumanizarea relației cerere-ofertă, ca o expresie a selecției agenților economici exclusiv prin libera concurență.

La rândul ei, absolutizarea rolului politicii economice nu poate evita „efectul de imoralitate administrativă” pe care îl generează etatizarea relației cerere-ofertă, ca o expresie a selecției agenților economici exclusiv prin măsuri administrative, ca urmare a limitării sau chiar eliminării liberei concurențe.

Economia fiind o activitate profund socială dar care presupune conceperea, desfășurarea și motivarea relațiilor de schimb exclusiv pe baza unor interese – preponderent materiale - la nivel individual și general, nu poate face abstracție nici de mecanismele obiective ale pieței și nici de instrumentele raționale ale politicilor economice.

*Putem spune că economia este domeniul activității umane în care îmbinarea interesului individual cu cel general se realizează prin*

corecția **obiectivității** raporturilor cantitative cu **raționalitatea** echilibrelor calitative. Este obiectiv ca rigorile concurenționale ale schimbului să elimine de pe piață agenții necompetitivi dar, în același timp, este rațional ca societatea să tindă spre un echilibru de ansamblu în care cei defavorizați – temporar sau definitiv – de concurență să nu fie descalificați ca cetățeni și coborâți sub limitele condiției umane.

În acest sens, politica economică (conjuncturală) trebuie să găsească soluții practice pentru îndeplinirea a patru obiective finale:

- asigurarea creșterii economice (măsurată prin rata creșterii PIB);
- asigurarea echilibrului balanței de plăți (măsurată prin raportarea soldului său la PIB) ;
- asigurarea unei cât mai depline utilizări a forței de muncă (măsurată prin rata șomajului) ;
- asigurarea stabilității prețurilor (măsurată prin variația indicelui general al prețului pe durata unui an = inflația).

Cercetările economice moderne ( Xavier Greffe: „Politique economique”, Economica, 1991) adaugă un al cincilea obiectiv al politicilor economice, definit a fi: stabilitatea ratei de schimb.

Analiza acestor obiective ne arată că, de fapt, există două perechi interdependente de obiective:

- creșterea economică și utilizarea cât mai deplină a forței de muncă;
- echilibrul balanței de plăți și controlul inflației.

Realizarea obiectivelor politicii economice depinde de o multitudine de factori naturali, financiari, structurali, comportamentali etc. Modul în care acești factori acționează asupra procesului de implementare a politicii economice s-a structurat în așa numita “paradigmă a constrângerilor” prin care se evidențiază existența a trei tipuri de factori a căror influență asupra succesului politicii economice nu poate fi neglijată.

### ***1.1. Factorii macroeconomici de incompatibilitate a obiectivelor***

Politica economică presupune stabilirea unor priorități și ierarhizări a obiectivelor și a etapelor de realizare. În absența unor criterii corecte sau a unor aprecieri realiste asupra timpului și

mijloacelor de acțiune, între obiectivele urmărite pot apare elemente de incompatibilitate.

De exemplu, dacă nu se estimează corect impactul unei perioade de criză sau implicațiile procesului de internaționalizare a economiei (globalizare) atunci obiectivul utilizării cât mai depline al forței de muncă va fi incompatibil cu creșterea economică fiind, însă, compatibil cu factori de ordin social cum ar fi: durata și flexibilitatea timpului de lucru, tendința orientării profesionale, piramida vârstelor și a sexelor, evoluția comportamentală a diferitelor generații de angajați, etc.

Un alt exemplu este furnizat de faptul că în anumite condiții ale dezvoltării economice, creșterea economică este condiționată de existența unei inflații relativ ridicate. Procesul tot mai intens de internaționalizare a economiilor determină o altă incompatibilitate a obiectivelor. Astfel, obiectivul echilibrului balanței de plăți devine incompatibil cu tendința țărilor dezvoltate de a exporta capital și de a importa mărfuri din țările cu un nivel mai mic al salariilor.

Exemplele de mai sus ne dau posibilitatea sintetizării unor relații fundamentale de incompatibilitate între obiective.

**Relația șomaj – inflație.** Având ca obiectiv controlul șomajului prin creșterea activității economice (încurajarea cererii, mărirea salariilor) se stimulează apariția inflației prin cerere și costuri. Invers, având ca obiectiv controlul inflației (mărirea ratei dobânzii pentru descurajarea cererii de credite, înghețarea salariilor) se limitează posibilitatea de consum și de investiții ceea ce conduce la limitarea creșterii economice, deci la șomaj.

**Relația creștere economică – șomaj.** Având ca obiectiv creșterea economică, se accentuează interesul pentru finanțarea protecției sociale ca urmare a menținerii unui climat de pace și stabilitate socială, strict necesar creșterii economice. Finanțarea protecției sociale, se face, însă prin impozitarea salariilor ceea ce are ca efect creșterea costurilor cu forța de muncă. În aceste condiții, va crește șomajul deoarece angajatorii vor încerca să reducă costurile prin micșorarea numărului locurilor de muncă.

**Relația creșterea economică – inflație.** Creșterea economică determină - pe termen scurt - o creștere a cererii ceea ce conduce la saturarea capacităților de producție a întreprinderilor, generând tensiuni inflaționiste.

## ***1.2. Factori politici de incompatibilitate a obiectivelor***

În contextul unui sistem politic democratic, puterea politică este împărțită între executiv și legislativ (guvern și parlament). Raportul de forțe depinde de la o țară la alta și de la o perioadă la alta, dar mecanismul deciziei politice respectă unele principii generale ale acestei diviziuni de putere.

Întotdeauna, executivul este responsabil în fața legislativului pentru măsurile pe care le ia în cadrul procesului de concepere și implementare a politicilor economice. Altfel spus, guvernul nu poate implementa politica economică decât în contextul și în concordanță cu cadrul legal aprobat de către parlament.

Tocmai această dualitate a mecanismului deciziei politice generează factorii politici de incompatibilitate a obiectivelor politicii economice deoarece orientarea acestora și instrumentele specifice de realizare a lor depind de interesele mai multor centre de influență politică, existente la nivel guvernamental sau parlamentar. Printre cele mai importante sunt: sistemul administrației publice; partidele politice; sindicatele și organizațiile profesionale. Astfel, obiectivele politicii economice sunt, în realitate, rezultatul unor negocieri între aceste centre de influență politică, ceea ce poate conduce la situația de incompatibilitate parțială sau temporară a obiectivelor.

De exemplu, administrația publică – deși nu are putere de decizie politică – influențează într-o manieră importantă atingerea obiectivelor propuse deoarece joacă un rol decisiv în procesul de elaborare și executare a dispozițiilor de aplicare a politicilor economice. Acest rol este, pe de o parte, expresia puterii tehnico-birocratice a administrației, și pe de alta parte, expresia comportamentului conservator a acesteia, izvorât din tendința generică a administrației de a-și păstra privilegiile în condițiile oricăror schimbări de natură structurală.

Partidele și organizațiile politice joacă și ele un rol extrem de important.

Deși, într-un regim democratic, politicile guvernamentale ar trebui să coincidă cu orientările partidului (sau coaliției) majoritar, în realitate, mecanismul deciziei politice este mult mai complicat.

În primul rând, este frecvent cazul în care programele electorale demagogice sunt părăsite imediat după ce s-a acaparat

puterea, revenindu-se la o abordare mai realistă și mai nuanțată a problematicii economice.

În al doilea rând, sunt și cazuri în care presiunea unor situații neprevăzute sau cu caracter excepțional obligă oamenii politici deveniți – prin victoria în alegeri - membrii ai guvernului să urmărească prioritar interesele imediate ale statului și nu pe cele ale partidului din care fac parte. Realitatea politică internațională a demonstrat că, în majoritatea cazurilor, *obiectivele economice pe termen scurt sunt privilegiate față de cele pe termen lung* deoarece se încadrează mai bine în mandatul pe care guvernul îl are în interiorul unui ciclu electoral, transformându-se, astfel, în atuuuri pentru viitoarea campanie electorală.

În al treilea rând, susținerea politicilor economice promovate de către guvern nu este întotdeauna o obligație respectată necondiționat de către partidul majoritar. În multe cazuri, membrii partidului de guvernământ, deveniți parlamentari, sunt puși într-o situație dificilă deoarece politicile guvernului lor pot fi în contradicție cu interesele comunității care i-a ales parlamentari. În astfel de cazuri, parlamentarul este tentat să respingă, prin vot, chiar politica propriului guvern doar pentru a-și păstra sprijinul comunității respective și în perspectiva viitoarelor alegeri.

Evident, problemele de incompatibilitate a obiectivelor se multiplică în cazul unei coaliții guvernamentale, reprezentată de participarea la guvernare a mai multor partide unite temporar, nu în primul rând, prin compatibilitate de doctrină și programe ci prin compatibilitate de interese politice conjuncturale.

Obiectivele politicii economice odată fixate, conflictele de interese dintre diferitele centre de putere se reflectă, însă, și asupra deciziei privind instrumentele utilizate pentru atingerea obiectivelor stabilite. Și în acest caz, principiile de „eficacitate electorală” pot fi preponderente.

Realitatea economică internațională oferă, și de această dată, exemple edificatoare. Astfel, nu sunt rare cazurile când guvernele optează pentru instrumente mai puțin recomandate de teoria economică dar mai ușor de utilizat și cu implicații electorale mai puțin defavorizante. De exemplu, se preferă impozitul indirect în locul

impozitului direct sau politica limitării creditului în locul introducerii unor impozite suplimentare.

*Se apreciază, din aceste motive, că implicarea factorilor politici asupra politicii economice are ca rezultat sacrificarea unor alternative cu beneficii economice certe în favoarea unor alternative cu beneficii politice certe.*

În funcție de veniturile pe care le obțin, de posibilitatea evitării unei fiscalități sporite sau de oricare alte avantaje sau dezavantaje pe care le pot aduce anumite politici economice, cetățenii, agenții economici sau diferitele grupări politice sau profesionale percep în mod diferit efectele politicilor economice. Unii se simt favorizați iar alții defavorizați.

Este astfel normal să apară preocuparea pentru organizarea unor acțiuni prin care unii să încerce să maximizeze efectele acestor politici iar ceilalți să le minimizeze. Aceste tendințe, manifestate la nivel individual sau colectiv determină acțiuni concrete în vederea obținerii de politici economice considerate favorabile sau blocării acelor politici considerate defavorabile.

*Organizarea și desfășurarea unor acțiuni de impunere prin presiuni politice sau de altă natură a cursului și orientării politicii economice se realizează în democrațiile contemporane de către grupurile de presiune economică.*

Principalele grupuri actuale de presiune economică sunt sindicatele, organizațiile profesionale și patronale, organizații ale societății civile, mișcări revendicative cu caracter internațional (ex: mișcarea anti globalizare, ecologică, de protecție a animalelor), etc.

Importanța deosebită pe care a luat-o acțiunea grupurilor de presiune economică în orientarea și implementarea politicii economice se explică prin următoarele:

- necesitatea imperioasă a unei solidarități sociale în distribuirea și utilizarea bogăției create la nivel național, în condițiile în care societatea suferă mutații profunde și rapide (exodul rural, dispariția unor meserii și profesii tradiționale, cronicizarea utilizării incomplete a potențialului de forță de muncă, îmbătrânirea populației active, accelerarea procesului de insecuritate socială și urbană, etc) și în condițiile în care esențialul vieții sociale se definește prin destinul



comun al unor mase imense de salariați ai unor întreprinderi din ce în ce mai internaționalizate;

- conștientizarea la nivelul puterii politice a avantajului pe care practica negocierii o are față de practica dictatului. Așa se explică acceptarea reprezentativității sindicatelor, a organizațiilor patronale și profesionale în organismele consultative oficiale (Consiliul Economic și Social, Consilii economice regionale, etc);

- conștientizarea la nivelul grupurilor de presiune a puterii și pozitiei strategice pe care o pot deține în raport cu puterea politică. Așa se explică trecerea la acțiuni de masă, a demonstrațiilor de stradă, a grevelor de mari proporții sau chiar a unor mișcări de gravă violență stradală (ex: mișcările anti globalizare).

Răspunsul puterii politice (executiv și legislativ) la acțiunile de presiune ale acestor grupuri depinde de echilibrul de forțe politice și sociale din acel moment. Istoria democrațiilor ultimului secol (ca și a recenteii tranziții românești) arată că nu au fost rare cazurile când, pentru a neutraliza ostilitatea grupurilor de presiune și pentru a asigura o cooperare a tuturor factorilor implicați în menținerea stabilității politice, economice și sociale, puterea politică și-a revizuit obiectivele inițiale, făcând concesii sau acordând compensații (ex: degrevarea de obligații fiscale (reșalonări sau scutiri) sau acordarea de subvenții). Evident, obiectivele inițiale ale politicii economice își pierd, în acest fel, din eficacitate sau chiar pot produce efecte perverse.

### ***1.3. Factori internaționali de incompatibilitat a obiectivelor***

Factorii internaționali sunt o rezultată a relațiilor cu alte state, cu organizațiile internaționale și cu firmele multinaționale.

Politica economică poate fi considerabil influențată prin relațiile economice și politice cu alte state, în măsura în care acestea din urma reprezintă puteri industriale, comerciale sau financiare. Prin intermediul raporturilor comerciale, de schimb valutar ca și prin caracterul acordurilor internaționale semnate, politica economică a statului respectiv nu poate să ignore influențele pozitive sau negative pe care situația economică sau politică, prezentă sau de perspectivă, a

țărilor cu care este în contact le vor avea asupra posibilității de realizare a propriilor sale obiective.

Organizațiile internaționale influențează, și ele, considerabil obiectivele politici economice, în funcție de specificul și tipul activității și statutului lor. Astfel:

- influențează prin acțiunea de concertare și acomodare a politicilor economice naționale (OCDE);
- influențează prin acțiunea de integrare a politicilor economice naționale într-o politică economică unică, de tip comunitar (UE);
- influențează prin negocierea și monitorizarea unui program de asanare sau macrostabilizare economică, finanțat prin acordarea de credite (FMI, Banca Mondială);
- influențează prin acțiunea de elaborare a unor norme sau principii de bună conduită în relațiile internaționale (CNUCED, OMC).

Operând în două sau mai multe țări, firmele multinaționale își împart și își dezvoltă capacitățile financiare și de producție în diferitele țări în funcție de capacitățile de absorbție ale acestora dar și de avantajele pe care politicile economice ale acestor țări le acorda implementării acestor firme. În general, prezența firmelor multinaționale determină un efect de antrenare în economie (mai ales datorită politicii de delocalizare a producției) ceea ce poate favoriza fixarea unor obiective ambițioase în cadrul politici economice, vizând crearea de locuri de muncă sau de infrastructură tehnologică și informațională.

În același timp, firmele multinaționale exercită și un efect de dominare economică, mai ales în cazul țărilor cu un grad de dezvoltare economică mai modest, ceea ce poate conduce la fixarea unor obiective în cadrul politicii economice mai favorabile dezvoltării firmelor multinaționale decât economiei în ansamblul său.

*În concluzie, putem afirma că realizarea obiectivelor politicii economice, mai ales cele ale ocupării forței de muncă, ale stabilității prețurilor și ale repartiției sociale echitabile a rezultatelor creșterii economice, ridică probleme complicate și complexe din punctul de vedere al **coerenței** măsurilor și deciziilor de politică economică.*

*Sintetizând, putem spune că există trei cauze centrale care explică lipsa de eficacitate și de coerență în cazul politicii economice:*

- *incapacitatea concilierii intereselor diferitelor grupuri economice și sociale;*
- *lipsa de autonomie a puterii politice față de unele constrângeri de natură internațională;*
- *riscul apariției unor incompatibilități, temporare sau permanente, de natură macroeconomică, chiar între obiectivele preconizate.*

Pentru realizarea obiectivelor politicii economice, guvernul dispune de un ansamblu de instrumente, pe care le putem grupa astfel:

- instrumente de cunoaștere care permit conceperea deciziei și prognozarea efectelor ei. Acestea sunt: sistemul contabilității naționale și datele statistice;
- instrumente de intervenție care permit operaționalizarea și transpunerea în practica economiei reale a deciziilor. Acestea sunt: politica bugetară, politica monetară, politica ratei de schimb, politica industrială, politica agrară, politica protecției mediului etc.

Cele mai importante instrumente, pe care ne propunem să le analizăm, sunt: politica bugetară, politica monetară și politica veniturilor.

**Politica bugetară.** Politica bugetară constă în prevederea ansamblului veniturilor și cheltuielilor statului pe parcursul unui an fiscal, în contextul fixării unui anumit nivel al raportului dintre ele și al unei anumite priorități în finanțare. Este instrumentul politicii economice cel mai mult influențat de mediul politic, de dezbaterile doctrinare și de echilibrul social al momentului. Știința economică, identifică, în funcție de aceste influențe, două tipuri de politică bugetară: de tip liberal și de tip intervenționist.

Politica bugetară de tip liberal susține așa numitul “buget în stare de neutralitate” adică un buget echilibrat din punctul de vedere al raportului dintre venituri și cheltuieli. În concepția liberală, existența unui deficit bugetar este periculoasă deoarece conduce la împrumuturi sau la utilizarea resursele trezoreriei ceea ce poate determina un puseu inflaționist și o destabilizare a monedei naționale. Și existența unui excedent bugetar este considerată periculoasă deoarece conduce la sterilizarea fondurilor private care ar putea fi utilizate fie pentru consum, fie pentru investiții.

Politica bugetară de tip intervenționist transformă bugetul într-un adevărat și eficient mijloc de politică economică.

Meritul acestei transformări este atribuit lui J.M.Keynes care a demonstrat că o politică susținută de investiții publice poate contribui la o mai bună utilizare a forței de muncă. Keynes a arătat că prin utilizarea fondurilor bugetare în finanțarea unor procese investiționale se obține un „efect pozitiv de antrenare” a întregii economii, pe care l-a calificat a fi un „multiplicator”.

Keynes s-a opus teoriei liberale a echilibrului bugetar ca o garanție a unei gestionări sănătoase a economiei, arătând că atât deficitul cât și excedentul bugetar pot avea efecte pozitive în cazul unei politici bugetare active. Astfel:

- existența unui deficit bugetar contribuie la creșterea cererii prin efectul multiplicatorului și conduce chiar la o diminuare a șomajului;

- existența unui excedent bugetar provoacă, prin restrângerea cererii solvabile, o reducere a presiunii pe prețuri.

Politica bugetară dispune de mai multe mijloace de acțiune, grupate în funcție de accentul pe care îl pun, fie pe cheltuieli, fie pe venituri.

*Mijloace de acțiune prin cheltuieli* sunt trebuie interpretate ca o tendință de reducere a cheltuielilor publice, ci, din contră de creștere a acestora. Reducerea cheltuielilor nu se consideră un mijloc de politică economică deoarece nu reprezintă un factor de creștere, ci doar un factor de salvare conjuncturală a echilibrului bugetar.

Creșterea cheltuielilor pe baza unor ierarhizari a priorităților de dezvoltare se consideră însa un mijloc de politică economică bugetară cu efecte de antrenare și de stabilizare a economiei pe termen lung. (Ex: cheltuieli pentru dezvoltarea infrastructurii de transport, informatică, învățământ, educație, cercetare, amenajare a teritoriului).

*Mijloace de acțiune prin venituri* se evidențiază prin: *intervenționism fiscal*, adică prin acțiunea de utilizare a impozitului pentru modificarea repartiției venitului național în scopul stimulării dezvoltării unor ramuri sau sectoare de activitate și pentru orientarea cheltuielilor agenților economici spre anumite sectoare de activitate și prin împrumuturi pentru menținerea unui echilibru între nevoile de finanțare ale statului și nivelul economisirilor în scopul echilibrării cererii globale.

Eficacitatea politicii bugetare este demonstrată și de posibilitatea pe care o oferă de a controla strict modul de utilizare a resurselor și de a evalua cu precizie efectele presiunii fiscale asupra agenților economici. Numai politica bugetară permite realizarea investițiilor publice, permite centrarea precisă a obiectivelor prin utilizarea fie a impozitelor directe fie a celor indirecte și, în cazul cheltuielilor sau subvențiilor pentru utilaje și echipamente, permite manifestarea rapidă a efectului multiplicator.

Două sunt pericolele pe care le poate genera:

- depășirea pragului de tolerare a fiscalității ceea ce duce la evazionism și dezvoltarea economiei subterane;
- incapacitatea pieței de a corecta posibilele abateri sau greșeli în gestionarea cheltuielilor publice.

Când aceste cheltuieli sunt determinate exclusiv pe bază administrativă, există posibilitatea obstrucționării investițiilor private.

**Politica monetară.** Politica monetară are ca obiectiv asigurarea economiei naționale cu suma de bani necesară creșterii economice și utilizării cât mai depline a forței de muncă în condițiile asigurării stabilității valorii banilor, atât pe plan intern (nivelul prețurilor) cât și pe plan extern (nivelul ratei de schimb). Adaptând volumul mijloacelor de plată la nevoile economiei, politica monetară trebuie să evite excesul creației de monedă care poate genera creșterea prețurilor și dezechilibrarea balanței de plăți.

În același timp, politica monetară trebuie să evite și insuficiența lichidităților care poate conduce la descurajarea activității economice și la o creștere a ratei dobânzii, în defavoarea investițiilor și creerii de locuri de muncă.

*Rezultă că politica monetară acționează asupra a două categorii de variabile economice: cantitatea de bani (masa monetară) și prețul banilor (rata dobânzii).*

Politica monetară contribuie astfel la menținerea echilibrului economic general, încercând să încadreze inflația și variația ratei de schimb în limite favorabile activității economice și schimburilor economice externe, în contextul alimentării permanente și constante a economiei cu un volum necesar de lichidități.

Politica monetară poate avea însă și obiective imediate sau pe termen scurt. Astfel, nu este exclus cazul când obiectivul general al creșterii economice poate fi conceput și ca un obiectiv pe termen scurt

realizat prin măsuri de politică monetară cum ar fi selectivitatea acordării creditelor sau facilități menite să atragă capitalul străin.

**Politica veniturilor.** Politica venituri se definește ca fiind un ansamblu de mijloace prin care puterea politică acționează asupra procesului de formare a veniturilor primare (a nu se confunda cu redistribuirea care acționează asupra procesului de formare a veniturilor secundare).

Obiectivele politicii veniturilor sunt atât economice cât și sociale.

Printre principalele obiective economice enumerăm:

- obținerea unei cât mai bune compatibilități între obiectivul general al reducerii șomajului și cel al stabilității prețurilor;
- îmbunătățirea raportului competitivitate/cost la nivelul întreprinderii.

Cele mai importante obiective sociale sunt:

- reducerea inegalităților între venituri;
- garantarea unui salariu minim;
- asigurarea motivării participării tuturor categoriilor sociale și socio-profesionale la procesul de ridicare a gradului de competitivitate a produselor naționale pe piața internațională.

Mijloacele prin care se realizează politica veniturilor se pot grupa astfel:

a) mijloace tradiționale:

- sistemul de garantare a salariului minim;
- norma progresivă de creștere a veniturilor (“politica de tip contractual”);
- blocarea unor anumite tipuri de venituri (nesalariale).

b) mijloace conjuncturale:

- indexarea salariilor (autonomizarea raportului preț/salariu, prin creșterea salariilor și a veniturilor indiferent de rezultatele activității);
- dezindexarea (creșterea salariilor și a veniturilor proporțional cu rezultatele activității).

Politica veniturilor impune existența unui consens național, în care grupurile de presiune economică să accepte măsurile preconizate. Practica economică arată că acest consens se obține relativ ușor în perioade de avânt sau relansare a economiei dar este greu de realizat în perioadele de recesiune economică sau de agravare a tensiunilor sociale.

### **Multiplicatorul cheltuielilor publice** (Politica bugetară)

Conform teoriei lui J.M.Keynes, creșterea cheltuielilor publice, prin intermediul efectului multiplicatorului, generează o creștere proporțională a producției.

Prin intermediul politicii bugetare se pot înregistra, însă, diferite efecte multiplicatoare:

- **multiplicatorul fiscal**, are efect negativ, deoarece o creștere a fiscalității provoacă o reducere a veniturilor disponibile și deci, a cererii [ $-c/(1-c)$ ].

- **multiplicatorul cheltuielilor publice**, care măsoară efectele unei creșteri a cheltuielilor publice asupra veniturilor [ $1/(1-c)$ ].

Teorema Haavelmo ( Trygve Haavelmo - laureat al Premiului Nobel pentru economie în 1989) subliniază că dacă se mărește volumul cheltuielilor publice în același timp și în aceeași măsură cu mărirea fiscalității, atunci cererea globală crește cu un volum egal cu volumul cheltuielilor publice suplimentare (adiționale). În acest caz, multiplicatorul este egal cu 1, corespunzând sumei multiplicatorului cheltuielilor publice și al multiplicatorului fiscal [ $1/(1-c) + (-c/(1-c))$ ]. Variația producției este egală cu variația cheltuielilor publice, care la rândul ei, este egală cu variația fiscalității. Această concluzie sprijină ideea unei intervenții active a statului prin intermediul politicii bugetare.

- **multiplicatorul de transfer**, are un efect inițial nu asupra producției ci asupra veniturilor disponibile, ceea ce explică efectul său minor în raport cu multiplicatorul cheltuielilor publice [ $c/(1-c)$ ].

### CAREUL MAGIC

Cele patru obiective centrale ale politicii economice (creșterea economică, utilizarea cât mai deplină a forței de muncă, stabilitatea prețurilor și echilibrul contului curent) pot fi vizualizate în așa numitul “careu magic” realizat de către Nicholas Kaldor în 1971.

Careul este reprezentat de cele patru puncte cardinale: NORD - creșterea economică (rata de creștere a PIB); EST - evoluția contului curent (procentul soldului exterior în PIB); SUD – stabilitatea prețurilor (rata inflației) și VEST – utilizarea forței de muncă (rata șomajului).

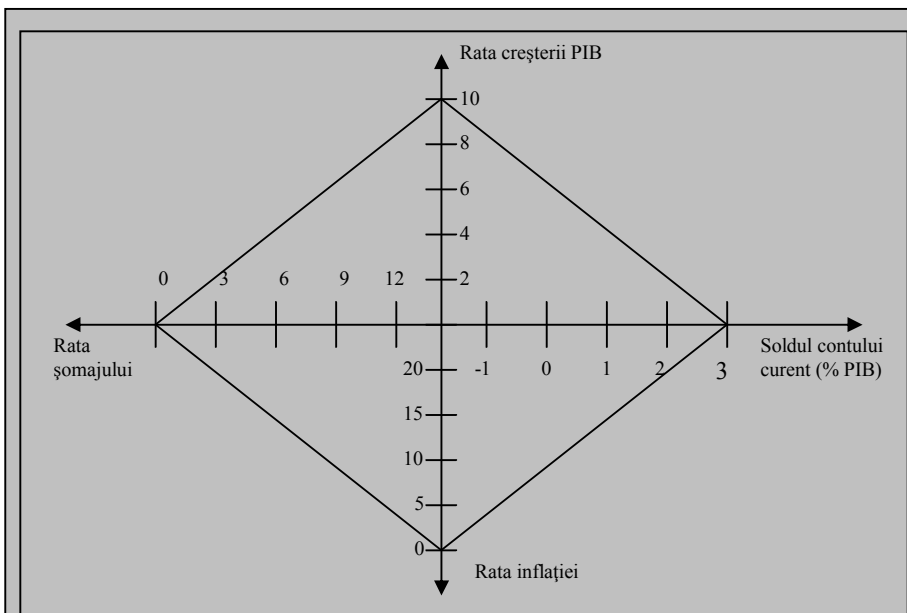
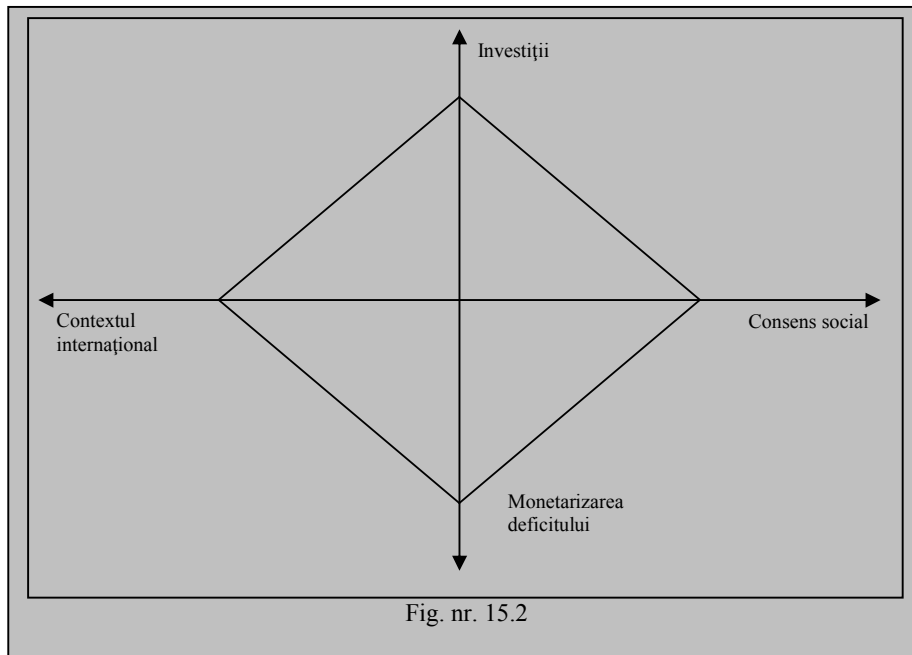


Fig. nr. 15.1

Careul este “magic” atunci când rata de creștere a PIB este pozitivă, când rata șomajului este negativă, când rata inflației este limitată iar soldul contului curent este pozitiv. În acest caz, se consideră că obiectivele politicii economice au fost atinse printr-o echilibrare la nivel macroeconomic. Figura geometrică obținută prin introducerea datelor statistice reale ale unei anumite țări permite compararea situației reale cu situația ideală reprezentată de careul magic. Când figura geometrică apare ca un careu departat de centrul careului magic, atunci situația este favorabilă.

Literatura economică modernă pune, însă, în discuție careul magic pe care îl consideră mai mult “un punct de referință ideală” decât “un obiectiv realist”. Se aduce în argumentare complexul de modificări structurale pe care îl cunoaște economia contemporană. Astfel, se arată că procesul creșterii economice la nivelul marilor centre mondiale ale puterii economice este supus unei perioade îndelungate de recesiune, că internaționalizarea aduce mari schimbări în structura relațiilor macroeconomice internaționale, că apariția pieței și a monedei unice schimbă percepția stabilității prețurilor etc. În general, se afirmă că efectele recesiunii în condițiile globalizării “deformează” careul magic.





Deocamdată, cititorului i-au fost prezentate mijloacele prin care politica economică își propune să rezolve problemele pe termen mediu și scurt ale ansamblului economic și social. Teoria economică include această problematică în categoria situațiilor conjuncturale și, corespunzător, politicile economice aferente le numește ca fiind conjuncturale.

Ansamblul economic și social se confruntă însă și cu o problematică a structurilor, în sensul procesului conștient de creare a unei anumite structuri economice la un orizont de timp dat. Din acest motiv, politica economică îmbrățișează și problematica pe termen lung, cu obiective bine definite în ceea ce privește construcția unui anumit tip de structură economică sau construcția unui anumit tip de structură sectorială.

Ultimii cincizeci de ani au impus și abordarea unor obiective pe termen lung care definesc nu numai un anumit tip de structură dar și o concepție bine fundamentată asupra *modului* de construcție a structurii (de exemplu concepția dezvoltării durabile/sustenabile). Teoria economică numește aceste politici economice cu orizont de timp

mediu și lung și cu obiective referitoare la structurile fundamentale ale economiei: politici structurale.

În lucrarea de față ne vom axa pe prezentarea uneia dintre cele mai bine fundamentate politici structurale: politica industrială.

*Politica industrială se definește ca un ansamblu de măsuri ale puterii politice în scopul ridicării gradului de competitivitate a întreprinderilor indiferent de forma lor de proprietate și de organizare a producției.*

Politica industrială se justifică prin existența unor importante obiective de natură economică dar și politico-socială.

Obiectivele economice ale politicii industriale sunt următoarele:

- elaborarea și punerea în aplicare a unei strategii de ieșire din situații de recesiune sau criză economică;
- orientarea și dezvoltarea sectorului secundar, considerat a fi motorul dezvoltării economice;
- adaptarea economiei la cerințele procesului de globalizare (liberalizarea schimburilor internaționale, implantarea de programe de creare a parcurilor industriale, controlarea procesului de mutații tehnice și tehnologice, etc.).

Obiectivele politice și sociale ale politicii industriale sunt următoarele:

- asigurarea independenței naționale în sectoarele industriale sensibile (energie, cercetare și dezvoltare, informatică etc.);
- punerea în practică a unui model de dezvoltare care să se bucure de un consens cât mai larg în ceea ce privește capacitatea de utilizare a potențialului de forță de muncă.
- armonizarea dezvoltării și reducerea decalajelor dintre diferitele regiuni ale teritoriului național.

Transpunerea în practică a obiectivelor politicii industriale este posibilă prin utilizarea unor instrumente a căror specificitate depinde de tipul de economie (economie de piață sau economie centralizată) cât și de condițiile internaționale sau geopolitice. Încercând o sintetizare, teoria economică a grupat instrumentele, în funcție de modul acțiunii lor, în instrumente cu efect direct și instrumente cu efect indirect.

**Instrumentele politicii industriale cu efect direct sunt:**

- măsuri de stimulare a ansamblului întreprinderilor industriale prin prețuri, subvenții la export, controlul concurenței, reglementarea procesului de concentrare a producției industriale, etc.;

- măsuri de stimulare doar a unor întreprinderii, în funcție de rolul de antrenare pe care acestea îl au în ansamblul sectorului industrial sau de rolul pe care îl au în îndeplinirea unor obiective de interes național (ex: câștigarea unui loc important în producție internațională a unor produse, punerea în valoare a unor resurse naturale de importanță deosebită, soluționarea problemei șomajului sau a eliminării decalajului dintre regiuni, etc.).

**Instrumentele politicii industriale cu efect indirect sunt:**

- măsuri de politică economică generală conjunkturală (ex: politică bugetară, politică monetară, etc.);

- măsuri de dezvoltare a infrastructurii de transport și informațională;

- măsuri de dezvoltare a sistemului de educație și pregătire profesională;

- măsuri de dezvoltare a activității de cercetare științifică.

Într-o manieră generală, trebuie precizat că, oricare ar fi instrumentele politicii industriale, problema esențială a acestora este stabilirea unui *criteriu de prioritate* care să permită o anumită selecție a întreprinderilor sau tipurilor de activități industriale în funcție de cele trei stadii pe care le poate parcurge o întreprindere sau o activitate industrială din perspectiva intereselor politicii industriale: *stimularea dezvoltării, stimularea reconversiei sau a restructurării și stimularea abandonării activității*.

Practic, în orice perioadă și în orice țară, dar mai ales în actuala epocă a integrării și globalizării, politica industrială se ghidează în baza principiului – general valabil în economie – al avantajului competitiv, încercând să stimuleze acele întreprinderi sau activități industriale care au capacitatea obținerii acestui avantaj. Este un obiectiv care este și spre binele întreprinderii dar și al întregii națiuni prin sporul de valoare adăugată acumulat la avuția internă.

În lumea modernă, caracterizată prin avansul extrem de rapid al tehnicii și tehnologiei și prin concentrarea puterii economice în câteva centre geopolitice cu rol de antrenare a tuturor celorlalte economii

naționale prin generalizarea relațiilor de interdependență economică, se evidențiază două direcții prin care se poate acționa pe calea obținerii avantajelor competitive: *definirea sectoarelor industriale strategice și definirea tehnologiilor strategice*.

Se consideră că în practica definirii sectoarelor industriale strategice, politica industrială nu trebuie să mai stimuleze acele activități care înregistrează, pe media ultimilor cinci ani, ritmuri de dezvoltare inferioare mediei internaționale de dezvoltare industrială și nici acele activități care utilizează resurse naturale aflate în situație de epuizare prin exploatare sau prin substituirea lor definitivă cu alte resurse.

Se consideră că în practica definirii tehnologiilor strategice, politica industrială trebuie să stimuleze acel tip de tehnologii care, în comparație cu altele, oferă cel mai înalt grad de obținere a valorii adăugate, în primul rând prin reducerea consumului de materiale și energie în favoarea consumului de muncă la un grad superior de calificare.

Definirea sectoarelor strategice și a tehnologiilor strategice nu se constituie însă într-o garanție a reușitei politicii industriale. Desigur, sunt condiții importante ale unei eventuale reușite dar, practica economiilor dezvoltate în ultimii cincizeci de ani a arătat că politica industrială are de înfruntat două mari obstacole a căror învingere presupune existența nu numai a unei concepții strategice globale, pe termen lung, a întregii economii dar și o capacitate înaltă manifestare competentă în planul negocierilor și acordurilor internaționale.

Astfel, un prin obstacol îl reprezintă **contradicția dintre măsurile de obținere a avantajelor competitive, pe de o parte, și necesitatea menținerii unui grad înalt de utilizare a forței de muncă** (controlul șomajului), pe de altă parte. Avantajele competitive se obțin, fără excepție, prin sacrificarea utilizării forței de muncă deoarece costul produsului se reduce, într-o economie modernă, în mod obligatoriu și prin introducerea unor măsuri de raționalizare și automatizare (robotizare). În acest caz, echilibrarea situației sociale nu se poate realiza decât prin politici sociale, costisitoare și posibil de implementat numai în condiții unei solidarități și coeziuni sociale.

Situația concretă, recentă a țărilor dezvoltate, dar și a României în perioada tranziției, arată că acomodarea efortului de competitivitate cu cel al creării și funcționării eficiente a unui sistem modern de politici sociale nu este ușor de realizat și nici nu poate evita accente de tensiune socială.

Al doilea obstacol important îl reprezintă **contradicția dintre tendința normală a fiecărei țări de a-și proteja industria națională și tendința de liber-schimb** promovată de procesul generalizării interdependențelor internaționale în contextul integrării/globalizării.

În fața acestui obstacol, cele mai importante puteri industriale ale lumii au încercat aplicarea așa numitei politici industriale de *tip crenel* (este caracteristică politicii industriale franceze sub denumirea de „politique des creneaux”, fiind implementată între 1976 și 1981). Această politică constă în renunțarea la activități industriale care se consideră a fi insuficient de competitive pe piața mondială și care nici nu au perspectiva unei creșteri într-o perioadă ulterioară, de orizont de timp mediu. În același timp, sunt stimulate anumite activități industriale strict/excesiv specializate (breșe sau creneluri) care au în prezent și promet și în viitor un grad înalt de competitivitate pe piața mondială [industria trenurilor de mare viteză (TGV), programul Concorde, sectorul electronuclear].

Politica de tip crenel s-a dovedit, însă, generatoare și de importante efecte perverse. Astfel, a generat o rată importantă a șomajului, și a crescut gradul de dependență al pieței interne față de importul unor produse tradiționale care nu se mai fabricau în țară fiind considerate necompetitive. Mai mult, selecția “crenelurilor” nu s-a dovedit a fi realistă, competiția internațională pe acele domenii devenind din ce în ce mai acută.

Alte țări (în principal Germania) au adoptat un alt tip de politică industrială, denumit „*politica filierelor*”. Politică filierelor se definește a fi acea politică industrială care dezvoltă un lanț de activități complementare în care întreprinderile sunt legate prin relații de vânzare-cumparare și prin dezvoltarea în comun a unui program de modernizare menit să realizeze un produs final de înaltă competitivitate.

Practica a dezvăluit posibilitatea existenței a trei tipuri de filiere: filiere de antrenare (de exemplu, industria chimică); filiere de

independență (de exemplu, transport sau energie nucleară), prin care s-a redus substanțial dependența de import și filiere de suveranitate (de exemplu, informatică) prin care se evita dependența de avansul tehnologic al altor țări.

Politica de filieră dezvoltă piața internă, substituind importul de bunuri și tehnologii cu producția internă a filierelor dar are, și ea, efecte perverse, în primul rând în ceea ce privește necesitatea unor importante surse de finanțare a restructurărilor, fără de care, compatibilitatea managerială, financiară și tehnologică a multitudinii de întreprinderi cu cerințele de omogenizare impuse de filiere, nu ar fi fost posibilă.

## 2. Rolul și funcțiile statului în economia modernă

Politica economică este concepută de către puterea politică, este influențată de către grupurile de presiune și este, în final, verificată prin intermediul instrumentelor și mecanismelor pieței. Transpunerea în practică a politicii economice, prin instrumentarea deciziilor și urmărirea efectelor lor este, însă, atributul exclusiv al statului.

În ce urmează, se va vedea în ce măsură statul poate realiza, într-o economie modernă, obiectivele politicii economice.

Literatura de specialitate acceptă două definiții ale conceptului de stat:

- o definiție în sens restrâns, conform căreia Statul se limitează la administrația publică centrală

- o definiție în sens larg, conform căreia Statul cuprinde nu numai administrația publică centrală dar și administrația locală împreună cu sistemul securității sociale.

Într-o economie modernă, Statul este considerat **agent economic** cu rol esențial în funcționarea și eficientizarea circuitului economic național dar și în mobilizarea și orientarea mijloacelor de care dispune ansamblul economic național în vederea asigurării pentru națiunea respectivă a unui loc cât mai favorabil în cadrul diviziunii internaționale a muncii, apărarea interesului național în cadrul negocierilor economice internaționale și gestionarea politicii de atragere a investițiilor străine.

Rolul și funcțiile statului în economie sunt subiecte mult și viguros dezbătute pe parcursul evoluției științei economice în ultimii două sute de ani. Deși mai puțin importantă, dezbateră continuă și azi în sensul căutării unei mai clare delimitări între poziția celor care

susțin primatul reglementării prin instrumentele pieței libere și poziția celor care susțin primatul intervenției active și permanente a statului în vederea corijării și controlării mecanismelor pieței.

Începutul secolului XXI tinde să impună o poziție bazată nu numai pe logica dar și pe realitatea economiilor moderne, aceea a încercării de stabilire a unui echilibru între stat și piață, considerați a fi parteneri în conceperea și implementarea politicilor economice.

Pentru cetățeanul acestui început de secol, nu este însă suficientă doar afirmația că statul și piața trebuie să fie parteneri. Actori ai unor economii în permanență mișcare și supuse unor ample transformări, fie datorită procesului de globalizare, fie datorită celui de tranziție sau chiar a amândurora, contemporanii noștri sunt deseori supuși unor măsuri sau politici economice contradictorii din punctul de vedere al percepției rolului statului în economie.

Recesiunea economică, tensiuni sociale de amploare sau evenimente dramatice, cum a fost cel din 11 septembrie 2001, determină poziții și măsuri speciale care pot să accentueze fie rolul statului în economie, fie pe cel al instrumentelor și instituțiilor pieței.

Înțelegerea unor astfel de situații presupune acordarea unei atenții sporite modului în care a evoluat și s-a conturat teoria rolului statului.

Fără o trecere în revistă a principalelor momente conceptuale și o precizare a principalelor curente doctrinare, nu este posibilă înțelegerea deciziilor pe care guvernele le iau la un moment dat și a căror subiecții suntem fiecare dintre noi, în calitatea noastră primordială de participanți la circuitul economic.

Fondatorii teoriei economice clasice (în primul rând Adam Smith) au afirmat așa numita suveranitate a individului în procesul economic și au considerat că piața are un rol autoregulator. Bazată pe o astfel de concepție, teoria lor susține că intervenția statului în economie este nu numai inutilă dar și dăunătoare. Totuși, Adam Smith admite că intervenția statului în economie ar putea fi justificată în cazul în care nu există un interes individual (privat) pentru producerea anumitor bunuri utile interesului general (drumuri, poduri, educația generală).

Celebrul discipol francez al lui Adam Smith, Jean-Baptiste Say este însă mult mai categoric împotriva intervenției statului prin formularea nu mai puțin celebre “legi a debușeurilor” prin care afirmă că

“oferta crează propria sa cerere” ceea ce conduce la concluzia că piața, prin ea însăși, crează în mod spontan echilibrul utilizării forței de muncă.

Teoria neoclasică generalizează concluziile teoriilor clasice susținând posibilitatea unui echilibru general, prin care înțeleg un echilibru simultan al tuturor piețelor. Deși se consideră că teoria neoclasică tinde spre consolidarea ideii de non-intervenție a statului, ea aduce, totuși, contribuții importante la justificarea unor excepții.

Astfel, neo-clasicii arată că există următoarele cazuri când intervenția statului în economie se justifică:

a) **Cazul bunurilor colective indivizibile.** Se pleacă de la ideea conform căreia funcționarea normală a pieței este condiționată de “excluderea prin preț”, adică accesul individului la bunuri este condiționat de plata prețului acestora. În cazul bunurilor colective indivizibile, excluderea prin preț nu funcționează deoarece *bunurile colective indivizibile sunt acea categorie de bunuri a căror caracteristică tehnică sau funcțională impune imposibilitatea utilizării lor în mod individual.*

Exemplul cel mai des utilizat este cel al farului marin sau al emisiunilor de radio și televiziune (necodate și fără publicitate). Utilizarea farului marin nu poate fi redusă doar la o singură navă, iar utilizarea sa de două sau o infinitate de nave nu ridică costul utilizării farului. Aceeași situație este și în cazul recepționării unui post de radio sau de televiziune.

*În astfel de cazuri, costul marginal este nul și, în consecință, prețul de echilibru este nul.* Evident, nici un producător privat nu va fi interesat în astfel de activități, ceea ce justifică intervenția statului. Statul va fi acela care va organiza producția bunurilor colective indivizibile și va reglementa legal acoperirea costurilor (subvenții de la buget și plata unor timbre sau abonamente).

b) **Cazul efectelor externe (externalitățile).** *Efectele externe (externalitățile) exprimă o interdependență între utilitate și funcțiile de producție.*

De exemplu, o fabrică de celuloză situată în susul unui râu în care își deversează reziduurile, poluează și, deci, afectează pescuitul în aval. Astfel, se spune că fabrica a generat un efect extern (externalitate) pescuitului. De această dată este o externalitate negativă. Dacă, însă, un apicultor aduce fermierilor din jurul sau efecte externe prin faptul că albinele sale contribuie la polenizarea culturilor vegetale, putem spune că este o externalitate pozitivă.



Indiferent dacă sunt negative sau pozitive, externalitățile sunt importante, din punctul de vedere al intervenției statului, deoarece nu pot fi incluse în mecanismul pieței. Ele nu pot fi controlate sau gestionate prin intermediul pieței.

Și în acest caz, statul trebuie să intervină în direcția luării în calcul a efectelor externe asupra proceselor economice, a stării generale a națiunii și a obligațiilor sale internaționale.

Statul va interveni pentru legiferarea procedurilor de penalizare a poluării și de preservare a mediului (impozite, taxe și penalizări) ca și pentru stimularea unor activități cu efecte externe pozitive (ex: încurajarea fiscală a apicultorilor).

### c) **Cazul randamentelor crescătoare (situația de monopol).**

Așa după cum s-a văzut în prima parte a cursului, pentru ca piața să-și păstreze atributul de atomicitate trebuie ca întreprinderile să funcționeze în condiții de randament marginal descrescător. Există însă și posibilitatea ca, din motive de specificitate tehnică sau tehnologică, anumite întreprinderi să funcționeze cu randament crescător ceea ce conduce la apariția situației de monopol natural (ex: producția de electricitate).

Apariția monopolului natural dezechilibrează piața prin eliminarea concurenței ceea ce este în dezavantajul consumatorului. În aceste cazuri, intervenția statului este necesară pentru a restabili echilibrul concurențial. Statul intervine prin așa numitele măsuri “anti-trust” pentru a menține concurența în condițiile în care se manifestă tendința de concentrare a întreprinderilor. (Prima măsură anti-trust a fost luată în SUA în anul 1890 sub numele de „Sherman Act”).

O contribuție importantă la teoria intervenției statului în economie a avut-o J.M.Keynes. Contestând teoria dezechilibrului a lui Jean-Baptiste Say, Keynes a considerat ca existența unui echilibru prin utilizarea deplină a forței de muncă este puțin probabilă. El a susținut că cererea globală este determinantă iar, în cadrul acesteia, investițiile reprezintă variabila esențială.

Din acest motiv, a arătat că nu există nici un argument în favoarea ideii că anticiparea (previziunea pe care întreprinzătorii ar putea să o aibă relativ la evoluția cererii globale) ar putea conduce la determinarea unui nivel al investițiilor corespunzător unei utilizări depline a forței de muncă. Concluzia lui a fost că poate exista și un echilibru prin șomaj, adică o

situație caracterizată prin echilibru între economisiri, investiții și șomaj. În acest caz, afirma Keynes, nu poate exista nici un mecanism spontan al pieței care să conducă la utilizarea deplină a forței de muncă.

Keynes s-a declarat, din acest motiv, în favoarea intervenției statului care, printr-o politică de tip conjunctural, poate conduce economia spre un echilibru prin deplina utilizare a forței de muncă. Mai mult, Keynes nu a admis nici posibilitatea obținerii acestui echilibru printr-o combinație a deciziilor raționale individuale.

A admis, totuși, că există posibilitatea ca mecanismele pieței să poată contribui la reglarea economiei dar numai în condițiile în care, prin intervenția statului, s-a ajuns la o situație foarte apropiată de cea a echilibrului prin utilizarea deplină a forței de muncă. Keynes a pus într-o poziție privilegiată intervenția statului prin instrumente bugetare, introducând în știința economică conceptul de **multiplicator**.

#### Multiplicatorul keynesian

Conceptul de “multiplicator” nu este nou pentru cititor. El a avut ocazia să-l întâlnească în contextul teoriilor comerțului internațional și al politicii bugetare. De această dată, vom prezenta o versiune simplificată de calcul a acestuia pentru a demonstra modul în care Keynes l-a conceput ca pe un argument al politicii de intervenție a statului în economie.

Admitem existența unei economii unde gospodăriile au o înclinație marginală spre economisire de 0,8 iar o investiție egală cu 1000 unități monetare. Mecanismul multiplicatorului este următorul:

Tabelul 15.1

Investiția inițială	Producția	Consumul	Economisirea
1.000	1.000	800	200
	800	640	160
	640	512	128
	512	409,6	102,4
	etc.	etc.	etc.

În total, investiția inițială de 1.000, a provocat o creștere a producției egală cu:

$$\Delta Y = 1.000 + 800 + 640 + 512 \text{ etc}$$

sau

$$\Delta Y = 1.000 (1 + 0,8 + 0,8^2 + 0,8^3 + 0,8^4 \text{ etc}$$

Seria de tipul celei dintre paranteze are ca limită:

$$\frac{1}{1 - 0,8} = \frac{1}{0,2}$$

Creșterea producției este, deci, egală cu 5.000 (investiția inițială multiplicată cu 5).

Multiplicarea investițiilor „k” este egală cu

$$k = \frac{1}{1 - c}$$

unde „c” reprezintă înclinația marginală spre consum și, deci:  $(1 - c)$  reprezintă înclinația marginală spre economisire:

$$\Delta Y = k \cdot \Delta I$$

Într-o versiune simplificată, putem spune că multiplicatorul keynesian este egal cu inversul înclinației marginale spre economisire. Valoarea multiplicatorului este, deci, cu atât mai mică cu cât înclinația spre economisire este mai mare.

Trebuie remarcat că valoarea multiplicatorului investițiilor nu este influențată numai de înclinația marginală spre economisire. Într-o economie internaționalizată, multiplicatorul este cu atât mai scăzut cu cât înclinația marginală spre import este mai mare. (Vezi caseta **Teorii asupra comerțului internațional**).

### Axa echilibrului la 45<sup>0</sup>

Teoria multiplicatorului lui Keynes fundamentează politica intervenționistă a statului în economie și prin demonstrarea modului în care se poate obține o situație de echilibru între oferta globală și cererea globală. Astfel, dacă considerăm funcția cererii globale  $Y = C + I$  (cererea de bunuri de consum + cererea de bunuri de investiții), atunci funcția de consum este  $C = cY + b$ , (unde „c” este înclinația marginală spre consum și „b” consumul neprevăzut.

Corespunzător, funcția cererii globale se poate scrie:

$$\Delta Y = cY + b + I$$

Axa de 45<sup>0</sup> care pleacă din punctul de origine „0” reprezintă toate punctele de echilibru, adică punctele în care există egalitate între oferta globală și cererea globală. Pentru valorile date ale „c”, „b” și „I” există un singur nivel de echilibru al producției „Y<sub>1</sub>”.

Acest punct de echilibru nu este însă în mod necesar și un punct de echilibru al utilizării depline a forței de muncă. În cadrul teoriei lui Keynes, nivelul utilizării forței de muncă este determinat de nivelul cererii globale și al productivității muncii.

În acest caz, fie „ $Y_e$ ” nivelul producției care, ținând cont de productivitatea muncii, corespunde unei utilizări depline a forței de muncă disponibile. Deoarece „ $Y_1$ ” este un punct real de echilibru, nici un mecanism spontan de reglare nu se poate declanșa pentru aducerea economiei în situația de utilizare deplină a forței de muncă, demonstrând că piața nu poate juca rolul de autoreglare.

În concluzie, dacă autoritățile publice (statul) doresc să obțină situația unei depline utilizări a forței de muncă, sunt obligate să mărească volumul cheltuielilor publice (bugetare) la nivelul  $DG$ , fără o mărire a fiscalității.

În acest caz, cererea globală devine:  $Y = cY + b + I + \Delta G$

Dacă se cunoaște valoarea multiplicatorului „ $k$ ”, valoarea producției curente „ $Y_1$ ” și valoarea producției obținute prin utilizarea deplină a forței de muncă „ $Y_e$ ”, atunci volumul cheltuielilor publice suplimentare necesare pentru obținerea utilizării depline a forței de muncă se calculează astfel:

$$\frac{Y_e - Y_1}{R} = \Delta G$$

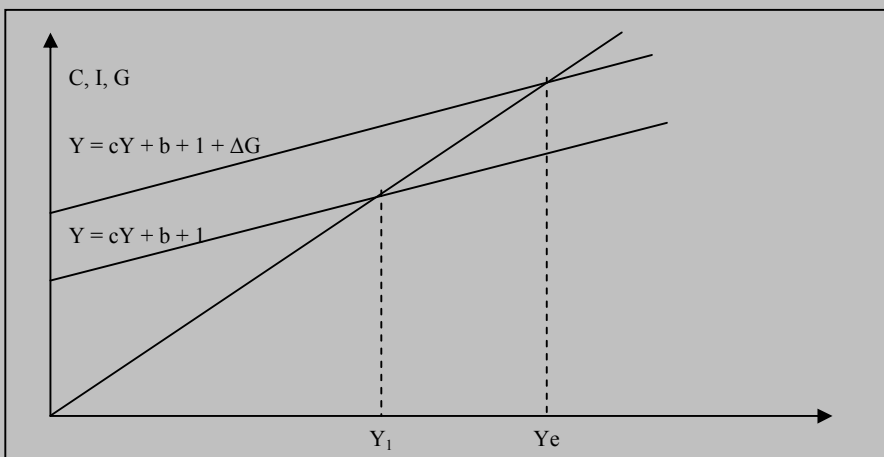


Fig nr. 15.3

Istoria economiei mondiale în secolul XX atestă o tendință de consolidare a rolului statului în economie, acesta fiind *singurul participant la circuitul economic cu capacitatea de a interveni la nivel macroeconomic*. Pe o perioadă relativ îndelungată (secolele XVIII-XX), intervenția statului s-a limitat la așa numitele funcții „princiare”, fiind responsabilizat pentru activitățile de apărare, ordine publică și justiție.

Responsabilizarea cu astfel de funcții i-a dat numele de “Stat jandarm”.

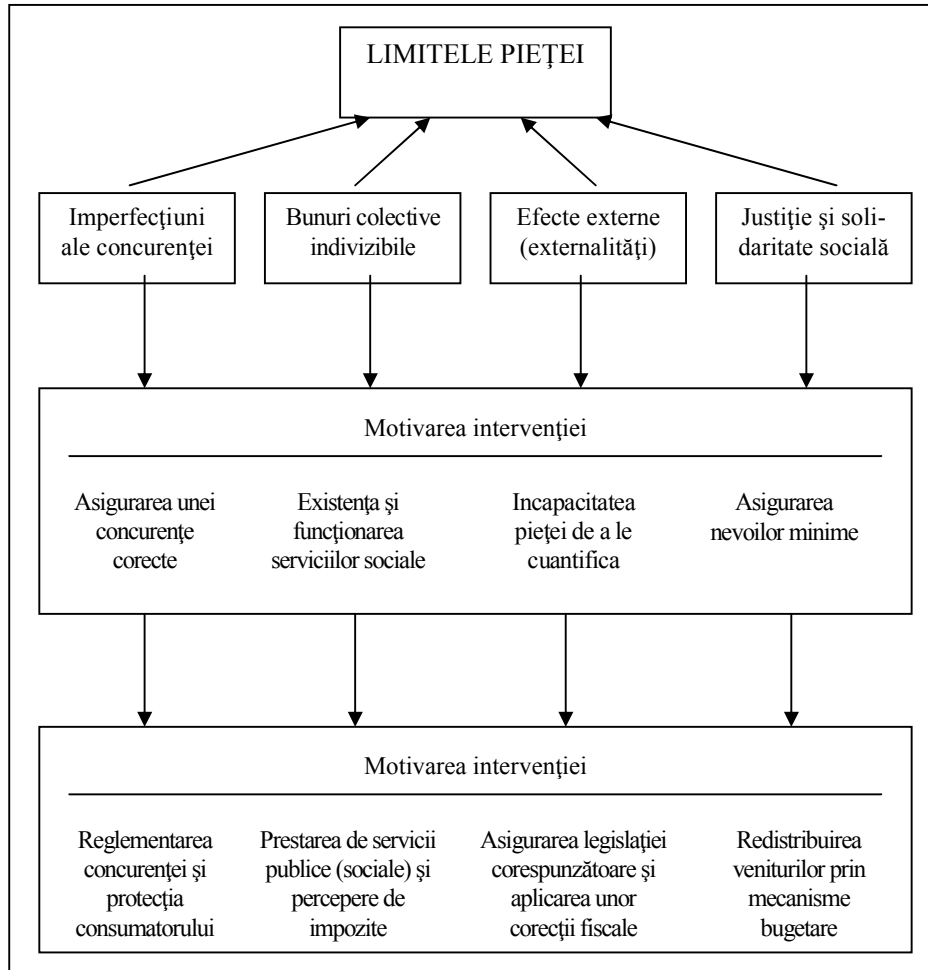
În prima jumătate a secolului XX, asistăm la o dezvoltare importantă și a altor funcții ale statului printre care un loc central ocupă funcțiile economice și sociale. După cel de al doilea război mondial, aceste funcții devin esențiale pentru statul modern de tip occidental. Apare așa numitul „Stat providență” (Welfare State). Expresia de stat providență (providențial) își găsește explicația în intervenția pe care statul o face în economie în scopul preluării unor cheltuieli de interes social (sănătate, șomaj, bătrânețe). Prin aceste preluări, statul încearcă diminuarea riscurilor la care sunt supuse categoriile sociale defavorizate în condițiile în care mecanismele pieței nu au capacitatea protejării acestora.

Conștientă de limitele pe care piața le are în reglementarea proceselor economice și de incapacitatea mecanismelor sale de a asigura un climat de justiție și solidaritate socială, societatea modernă a economiilor occidentale avansate a conferit statului un rol din ce în ce mai important.

În unele dintre aceste țări cu economii avansate, intervenția statului a cunoscut și cunoaște o puternică dezvoltare mergând până la activități de planificare, amenajare a teritoriului sau politici de naționalizare a sectoarelor private incapabile de modernizare. (Franța, Finlanda, Austria, Japonia, Coreea de Sud, Taiwan, Malaysia, Filipine).

Evident, o astfel de intervenția necesită existența unui stat modern în care separația puterilor să fie reală și protejată de flagelul corupției. Astfel, *statul este conceput ca o formă de organizare politică ce se delimitează de guvern prin faptul că are o legitimitate constituțională și internațională, presupune o stabilitate a regulilor de drept public și dispune de un aparat politic specific.*

*În economiile moderne, statul este conceput ca fiind principalul actor economic, în timp ce guvernul nu este decât un instrument executiv al acestuia.*



**Fig. nr. 15.4**  
**Justificarea intervenției statului datorită limitelor pe care le are piața în reglementarea economică**

Intervenția susținută a statului în economie și apariția “Statului providentă” nu sunt procese liniare și nici omogene. Ca orice proces de natură socială, această intervenție antrenează o multitudine de factori aleatorii care sunt insuficient sau deloc ațți de a fi cuantificați. Mai mult, produc o serie de efecte contrare (perverse) care pun în discuție eficacitatea și utilitatea măsurilor luate într-o perioadă de timp dată.

Din acest motiv, în ultimul deceniu al secolului trecut a revenit în atenția economiștilor și a oamenilor politici problema limitelor până la care statul se poate „angaja” sau „dezangaja” în relația sa cu economia.

Momentul declanșării problemei a coincis cu așa numita “criză a statului providență” survenită după o perioadă în care majoritatea economiilor avansate au practicat o politică de dezangajare a statului prin programe de reglementare, de privatizare și de restricții bugetare.

Criza statului providență a fost explicată prin creșterea ratei de prelevări obligatorii (asimilabilă cu rata fiscalității), calculată ca raport între volumul prelevărilor obligatorii și volumul produsul intern brut (PO/PIB). S-a susținut că o rată înaltă a prelevărilor afectează negativ înclinația spre economisire și spre investiții (la nivelul celor care sunt supuși prelevării obligatorii) și deteriorează motivația pentru muncă (la nivelul celor care beneficiază de asistență socială finanțată din prelevări).

Această situație ar genera o criză, manifestată prin trei elemente distincte:

- **o criză financiară** deoarece scăderea capacității investiționale micșorează veniturile bugetare dar mărește ponderea cheltuielilor de asistență socială;

- **o criză de eficacitate** deoarece, în pofida unui volum uriaș de cheltuieli cu asistența socială, marile inegalități economice și sociale nu numai că se mențin dar se și accentuează;

- **o criză de legitimitate** deoarece crește numărul organizațiilor patronale și a altor organizații civice care nu sunt de acord cu principiul solidarității sociale prin redistribuirea veniturilor.

Începutul secolului XXI a marcat, în majoritatea țărilor avansate, tendința de accentuare a “angajării” statului în economie, explicată prin încercarea de a reglementa unele fenomene sau procese economice și sociale apărute, sau revigorate, de conjunctura specifică globalizării și recesiunii economice mondiale generate de situația creată după 11 septembrie 2001.

Această angajare mai susținută a statului a fost astfel motivată în literatura economică recentă:

**Dezangajarea statului reprezintă, în actualele condiții internaționale, un pericol pentru interesul general/național.** Experiența a arătat că privatizarea poate duce la abandonarea unor activități mai puțin rentabile, ceea ce pune sub semnul întrebării posibilitatea realizării unei depline egalități a cetățenilor față de serviciile publice. S-a demonstrat istoric că dezangajarea statului are, în foarte multe cazuri, ca efect creșterea inegalităților și a sărăciei. (Sursa: Jacques Genereux, „Les Vrais Lois de L'Économie”. Seuil. Paris 2002).

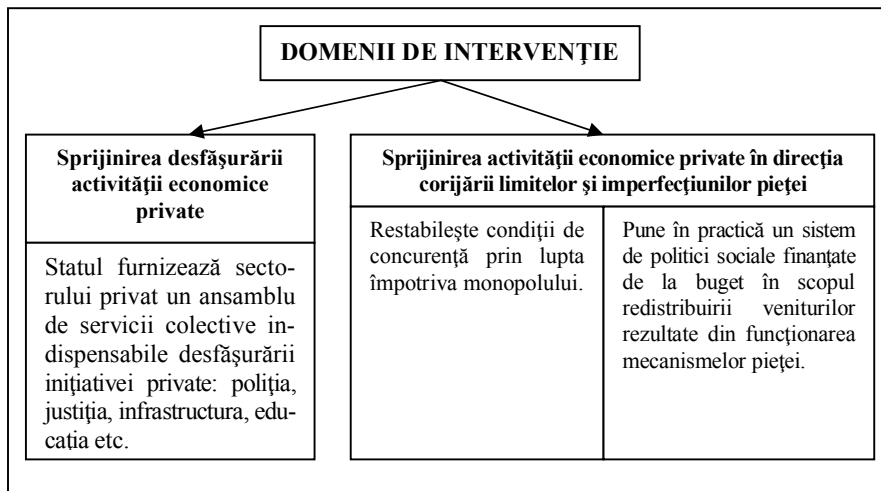
**Dezangajarea statului nu este suficientă pentru relansarea creșterii economice.** Economiiile europene (occidentale) au înregistrat o rată de creștere cu atât mai scăzută cu cât dezangajarea statului a fost mai importantă. În actualele condiții de recesiune economică mondială, angajarea susținută a statului devine imperios necesară pentru asigurarea unei creșteri economice superioară mediei deceniului trecut. (Sursa: Jean-Marie Chevalier et Olivier Pastre. „**Ou va l'économie mondiale? Scénarios et mesures d'urgence.**” Edition Odile Jacob. Paris 2002).

Dezbaterea privind modul și măsura intervenției statului în economie a contribuit la clarificarea funcțiilor pe care statul le poate avea într-o economie modernă.

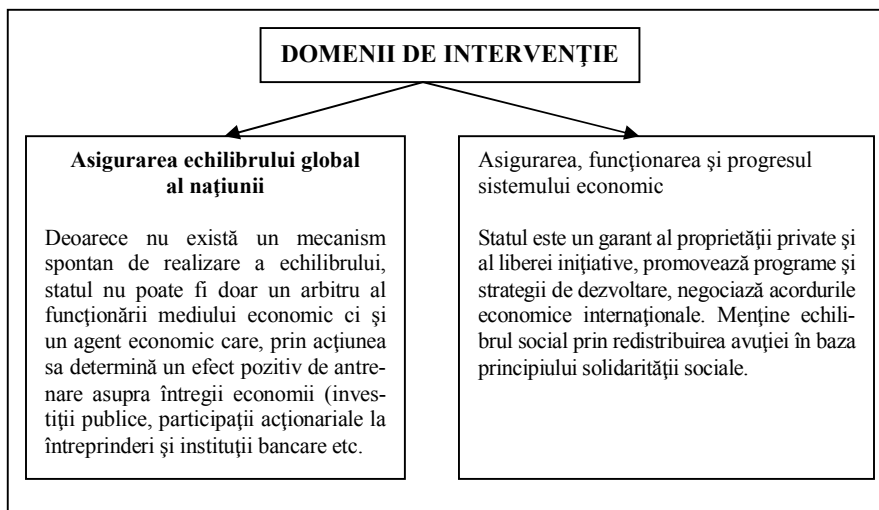
În acest sens, este unanim acceptată teza economistului american R. Musgrave conform căreia funcțiile statului în economiile moderne contemporane sunt următoarele: funcția de alocare a resurselor, funcția de redistribuire a averii, și funcția de regularizare (stabilizare).

**Funcția de alocare a resurselor.** Funcția de alocare a resurselor exprimă modul de intervenție al statului prin calitatea sa de producător al unor bunuri și servicii pe care sectorul privat refuză să le producă datorită lipsei de rentabilitate. Statul intervine prin producerea acestor bunuri și servicii deoarece ele constituie o necesitate pentru satisfacerea nevoilor colective (sociale).





**Fig. Nr. 15.5**  
Modul de intervenție în cazul „Statului jandarm”



**Fig. Nr. 15.6**  
Modelul de intervenție în cazul „statului providență”

**Funcția de redistribuire a averii.** Funcția de redistribuire a averii exprimă modul de intervenție al statului în direcția estompării diferențelor dintre diferitele categorii ale populației și pentru protecția categoriilor defavorizate. Această funcție se exercită prin două metode:

- atrage sub forma impozitelor și prelevărilor fiscale obligatorii o parte din averia creată în societate;

- redistribuie sumele atrase prin intermediul transferurilor între diferite categorii sau structuri ale populației.

Transferurile realizate de către stat sunt de două categorii: economice (subvenții către întreprinderi sau sectoare de interes național aflate în dificultate) și sociale care răspund unor criterii de solidaritate național transferând pe verticală (“de la bogați la săraci”) sau pe orizontală (“de la familiile fără copii la familiile cu copii”) o parte din averia acumulată.

**Funcția de regularizare (stabilizare).** Funcția de regularizare (stabilizare) exprimă modul de intervenție al statului în scopul menținerii unei conjuncturi economice favorabile, adică menținerea cererii globale la nivelul stabilit (dorit prin programele și strategiile de dezvoltare). Această funcție – devenită extrem de importantă în condițiile recesiunii economice mondiale și a globalizării – necesită mijloace speciale de politică economică: politică monetară, politică bugetară, politică industrială, tehnici de planificare.

În termeni generali, în perioadele de degradare a conjuncturii economice statul stimulează intrarea de venituri în circuitul economic prin intermediul bugetului și a unei politici monetare elastice în scopul susținerii cererii globale și a relansării economiei. În perioadele de conjunctură favorabilă, statul controlează procesul de acumulare a averii (ex: printr-o politică de limitare a creditelor), în scopul limitării creșterii cererii globale.

## **CAPITOLUL 16**

### **DEZECHILIBRELE ECONOMICE CONTEMPORANE**

Secolul XX marchează în evoluția economiei mondiale o perioadă de progrese și profunde schimbări structurale care, în anumite cazuri, pot fi prezentate chiar cu atributul de „revoluționare”. Este secolul afirmării revoluției tehnice și tehnologice, în primul rând în domeniul substituirii materiilor prime naturale cu cele sintetice, în domeniul roboticii și al informaticii.

De asemenea este secolul afirmării noilor surse de energie și, ca o consecință, este secolul unei înalte productivități și al avantajelor societății de consum.

În același timp este secolul consacării caracterului global al economiei prin extinderea interdependențelor economice între state și apariția unor forme viabile și eficiente de integrare economică.

Există însă și un revers al medaliei.

Secolul XX nu a reușit să găsească acel mod de dezvoltare al economiei care să nu pună în pericol mediul natural și ambientul civilizației noastre. Problemele unei dezvoltări durabile care să îmbine nevoile generației actuale cu cele ale generațiilor viitoare sunt încă nerezolvate, așa după cum nici chiar unele probleme ale actualei generații nu și-au găsit rezolvarea.

Economia secolului XX și a începutului secolului XXI suferă încă de anumite dezechilibre care, în pofida unui bogat arsenal de teorii și politici economice, au tendința de a se croniciza afectând potențialul de dezvoltare al unor economii sau zone economice și condițiile de viață a milioane de oameni.

Știința economică modernă consideră că cele mai importante dezechilibre economice contemporane sunt cauzate de inflație, șomaj și de caracterul ciclic al evoluției economice.

În cele ce urmează vom analiza cauzele, efectele și mijloacele de contracarare a acestor dezechilibre.

## 1. Inflația

Istoricii afirmă că cel care a semnalat pentru prima oară ceea ce azi numim inflație a fost Plutarh care a evocat politica Regelui Solomon de „subțiere a monedei”. În dorința de a ajuta țăranii săraci care aveau mari datorii la proprietarii de pământ ca urmare a unei lungi perioade de secetă, Regele Solomon ar fi redus greutatea în argint a drahmei deși valoarea nominală imprimată pe monedă ar fi rămas aceeași.

Termenul de „inflație” a fost însă pentru prima oară folosit în perioada Războiului de Secesiune de către un raport al unei bănci din New Orleans.

Sesizând că pe piața afectată de război cantitatea de bani de hârtie creștea sub diferite forme (moneda confederală, greenbacks ai trezoreriei federale și bilete de bancă), raportul preia un termen latin folosit de medicina vremii pentru a defini starea de umflare a abdomenului: *inflatio*.

Termenul a intrat în vocabularul curent al cetățeanului în Germania anului 1923 când devalorizarea mărcii devenise o problemă vitală pentru fiecare cetățean în parte.

Prima definiție apare în „Le Petit Larousse” din 1925 unde inflația este prezentată a fi „o emisiune exagerată de bani de hârtie”.

Știința economică modernă definește inflația ca fiind ***un fenomen de creștere continuă și durabilă a nivelului general al prețurilor***.

*Nu se consideră a fi inflație o creștere conjuncturală a prețurilor care nu se extinde asupra întregii economii și nu reapare în ciclul de producție următor.*

Din acest motiv, știința economică atestă starea de inflație numai atunci când sunt îndeplinite simultan următoarele condiții:

- *creșterea prețurilor este generalizată asupra întregului ansamblu de prețuri*. O creștere a prețurilor la câteva produse, chiar dacă sunt foarte importante pentru întreaga activitate economică, nu se consideră a fi inflație;

- *creșterea prețurilor este continuă*. O creștere, chiar importantă, a tuturor prețurilor pe o perioadă limitată de timp (un trimestru, un semestru etc.) nu se consideră a fi inflație.

*Inflația este un fenomen economic complex, analizat în termeni de dezechilibru, care trebuie pus în relație și cu alte variabile*

*economice: creșterea economică, investițiile, repartiția, șomajul, comerțul exterior etc.*

În funcție de ritmul creșterii prețurilor, știința economică identifică mai multe tipuri de inflație:

- **inflație activă** - o creștere de prețuri permanentă dar lentă și moderată, la un nivel de o cifră procentuală;

- **inflație galopantă** - o creștere de prețuri rapidă, la un nivel de două cifre procentuale;

- **hiperinflație** = o creștere rapidă, la un nivel de trei cifre procentuale sau chiar mai mult.

Cauzele inflației – indiferent de ritmul în care cresc prețurile – sunt diverse. Manualele moderne de economie\* prezintă ca fiind cele mai importante: caracteristicile circulației monetare, dezechilibrele ce pot apărea pe piață și natura structurilor economice și sociale.

**Circulația monetară.** Inflația poate fi o consecință a existenței a unui exces de cantitate de monedă aflată în circulație în raport cu cantitatea de bunuri și servicii disponibile.

Conform teoriei cantitative a monedei elaborată de către Irving Fisher și preluată de către Milton Friedman, putem deduce următoarea ecuație:

$$M \times V = P \times V_p$$

în care:

M = masa monetară;

V = viteza de circulație a monedei;

P = nivelul general al prețurilor;

V<sub>p</sub> = volumul producției.

Rezultă că orice creștere a masei monetare, când viteza de circulație este constantă, determină o creștere a nivelului prețurilor și nu a volumului producției. Pe termen scurt, capacitatea de producție a întreprinderilor (V<sub>p</sub>) nu poate fi la nivelul cererii determinate de creșterea masei monetare (M).

---

\* Vezi: M. Biales, R. Leurion, J. Lrivaud. **Notions fondamentales d'économie.** Foucher. Paris 2000. Terenzio Cozzi, Stefano Zamagni: **"Manuale di Economia Politica. il Mulino.** Milano 2001. K. D. Hoover. **The New Classical Macroeconomics** Blackwell. Houston. 2002.

Această explicație de sorginte monetaristă fundamentează teoria conform căreia *nivelul general al prețurilor este determinat de către masa monetară aflată în circulație, ceea ce înseamnă că dinamica masei monetare trebuie să fie corelată cu dinamica volumului producției.*

Astfel, apar trei posibilități de orientare a politicii monetare:

- Masa monetară conformă creșterii producției → prețuri stabile;
- Masă monetară superioară creșterii producției (laxism monetar) → inflație;
- Masă monetară inferioară creșterii producției (rigoare monetară) → deflație;

Deflația este definită ca fiind un proces cumulativ de reducere a prețurilor pe ansamblul întregii economii.

Dezinflația este definită ca fiind un proces (perioadă) de încetinire a ritmului de creștere a prețurilor.

Explicația monetaristă nu satisface, însă, teoria keynesistă care susține că dinamica masei monetare (cantitatea de monedă în circulație) nu poate fi o cauză inflaționistă în situația în care capacitățile de producție ale întreprinderilor sunt incomplet sau parțial utilizate, sau când, pe termen lung, întreprinderile își adaptează gradul de utilizare a capacităților de producție printr-o politică adecvată de investiții.

**Dezechilibrele pieței** Cauzele inflației sunt căutate în caracteristicile funcționării mecanismului de formare a prețurilor. Astfel, creșterea inflaționistă a prețurilor poate fi o consecință a faptului că cererea globală depășește oferta globală, sau a faptului că se manifestă o creștere puternică a costurilor de producție ceea ce determină creșterea prețurilor. Știința economică delimitează aceste două posibilități prin identificarea *inflației prin cerere* și a *inflației prin costuri*.

Inflația prin cerere este explicată prin mecanismul legii cererii și al ofertei. Astfel, o cerere mai mare decât oferta determină o creștere a prețului până în momentul restabilirii echilibrului între cerere și ofertă. Trebuie însă subliniat că apariția unei cereri mai mari decât oferta poate fi de natură monetară, ceea ce înseamnă că o cerere

mai mare nu este inflaționistă decât atunci când se bazează pe o creștere a masei monetare aflată în circulație.

Inflația prin costuri se explică prin faptul că orice creștere a costurilor determină o creștere a prețurilor (costul fiind o parte a prețului). Costurile pot crește ca urmare a creșterii prețurilor materiilor prime și materialelor importate (inflație importantă), ca urmare a creșterii cheltuielilor salariale sau ca urmare a creșterii oricărui alt element al costurilor de producție. Ultimele decenii au relevat o creștere constantă a acelor elemente ale costurilor care se referă la cheltuielile pe care întreprinderile sunt nevoite să le facă pentru protejarea mediului înconjurător.

**Natura structurilor economice și sociale.** Structura economică ce se caracterizează prin prezența monopolurilor și a oligopolurilor se consideră a fi, potențial, inflaționistă deoarece acestea au tendința să fixeze prețurile diferit de prețul creat prin echilibrul dintre cerere și ofertă, așa cum este cazul pe o piață cu o concurență perfectă.

Un alt element de structură socio-economică îl reprezintă prezența sindicatelor care, prin acțiuni revendicative doresc să obțină creșteri omogene de salarii la nivelul ramurei de activitate sau al întregii economii naționale, în pofida faptului că performanțele de productivitate la nivelul întreprinderilor sunt diferite (neomogene). Acest fenomen a căpătat în literatura economică numele de *conflictul distribuirii veniturilor* sau *lupta pentru împărțirea valorii adăugate*.

Fenomenul stă la baza apariției așa numitei *spirale inflaționiste a prețurilor și a salariilor*. Spirala inflaționistă se manifestă prin faptul că o creștere a prețurilor generează o mișcare revendicativă care are ca efect creșterea salariilor, care, la rândul lor, cresc costurile de producție și, implicit prețurile, deoarece întreprinderile nu-și permit o diminuare a beneficiului prin păstrarea prețului la același nivel în condițiile în care costurile cresc. Spirala inflaționistă poate fi considerată o sumă nulă deoarece raporturile dintre prețuri, salarii și dobânzi rămân constante.

Literatura de specialitate reflectă poziții contradictorii în ceea ce privește aprecierea efectelor pe care le are inflația asupra economiei naționale și a diferitelor categorii de agenți economici. În general, inflația se consideră a fi un fenomen cu tendință preponderent negativă deoarece afectează grav situația unor mase importante de agenți economici, în primul rând la nivelul gospodăriilor.

Există însă și aprecierea conform căreia inflația poate avea efecte pozitive asupra evoluției economice.

**Efecte negative.** Inflația are ca principal efect negativ erodarea puterii de cumpărare.

În condițiile unui venit stabil, inflația reduce puterea de cumpărare la nivelul gospodăriei, ceea ce înseamnă că afectează nivelul de trai al unor mase importante de cetățeni. Cei mai afectați sunt cei care nu dispun de un patrimoniu imobiliar sau de alte valori cu titlu de tezaur și sunt obligați să-și acopere consumul de bunuri curente din venituri salariale.

Inflația are și un efect de redistribuție ascunsă (ocultă) a veniturilor deoarece favorizează unele categorii de agenți economici în avantajul altora. Astfel, inflația dezavantajează creditorii deoarece rata dobânzii reale (diferența dintre rata dobânzii nominale și rata inflației) se micșorează. De asemenea, inflația conduce la erodarea economiilor bănești ale populației dar, în același timp, favorizează debitorii a căror obligații de rambursare a creditelor se diminuează.

Inflația afectează și competitivitatea prin preț a produselor exportate.

Produsele importate devin mai competitive și substituie produsele naționale ceea ce poate conduce la o scădere a producției și la creșterea șomajului. În același timp, produsele naționale nu mai sunt căutate pe piața internațională datorită prețurilor lor mai mari. Inflația poate duce, deci, la o situație de deficit a balanței comerciale prin creșterea importurilor și diminuarea exporturilor.

*În concluzie, inflația poate conduce la o stagnare sau scădere a creșterii economice și la o creștere a șomajului în contextul scădere generale a puterii de cumpărare. Când inflația la nivel național este mai mare decât media internațională, competitivitatea produselor naționale scade ceea ce poate determina apariția unui deficit al balanței comerciale.*

**Efecte pozitive.** Inflația determină o creștere nominală a unor categorii de venituri (redistribuite) ceea ce poate contribui la stimularea cererii globale, care, la rândul ei poate stimula creșterea economică. Relația între inflație și creștere economică este demonstrată în literatura economică prin existența a două fenomene:

- Inflația reduce costul real al împrumuturilor ca urmare a diferenței dintre rata dobânzii nominale și rata inflației. În cazul în



care rata dobânzii nominale nu este revăzută, rata dobânzii reale scade sau este chiar negativă;

- În perioada de inflație, întreprinderile sunt stimulate să recurgă la finanțare externă deoarece rata profitului intern este superioară ratei dobânzii capitalurilor din exterior. O astfel de situație conduce la ridicarea ratei rentabilității propriilor fonduri (“Efect de levier”).

În concluzie: *Inflația poate crea întreprinzătorilor perspectiva unei rentabilități mai înalte, ceea ce îi stimulează să investească. Astfel, inflația poate fi considerată “un motor” al investițiilor, favorizând creșterea economică și crearea de locuri de muncă.*

*Prin această situație se demonstrează că, în anumite cazuri, o inflație moderată poate fi un mijloc de reducere a șomajului.*

Realitatea economică a diferitelor țări, în diferite perioade, a arătat că efectele negative ale inflației depășesc cu mult prin amploare și profunzime efectele pozitive pe care aceasta ar putea să le aibă în anumite condiții. Este motivul pentru care, știința economică este preocupată de formularea unor politici de luptă împotriva inflației (politici de dezinflație)\*. Ele pot fi sintetizate astfel:

**Politica de rigoare salarială.** Politica de rigoare salarială constă în utilizarea unor mijloace și pârghii economico-administrative în scopul limitării sau opririi tendinței de creștere a salariilor prin indexare în funcție de creșterea prețurilor. În acest fel, se dorește eliminarea fenomenului de spirală inflaționistă.

**Politica monetară restrictivă.** Politica monetară restrictivă constă – în primul rând – în “scumpirea” creditelor, adică mărirea ratei dobânzii sau impunerea unor măsuri suplimentare pentru atestarea bonității de creditare. Prin limitarea creditelor, se dorește limitarea masei monetare aflate în circulație. Așa după cum s-a văzut în capitolele anterioare, creditele sunt principala sursă a creației de monedă. Limitând creditele, se limitează direct masa monetară dar indirect creșterea cererii globale care poate genera inflația prin cerere.

**Politica de apreciere a monedei.** Politica de apreciere a monedei determină diminuarea costului produselor importate, deci, a inflației importate. În același timp, o monedă apreciată stimulează

---

\* **Deflația** (reducerea cumulativă a nivelului general de prețuri) are importante consecințe negative: scăderea producției, falimente bancare și industriale, șomaj. Din acest motiv știința și politica economică abordează politici de **dezinflație** (încetinirea ritmului de creștere a prețurilor).

producătorii să crească productivitatea pentru a deveni competitivi atât pe piața națională cât și pe cea internațională

**Politica de blocare (înghetare) a prețurilor.** Politica de blocare a prețurilor se poate concepe numai în contextul existenței unui sistem de sancțiuni. Deși este deseori aplicată, politica de blocare a prețurilor nu vizează esența fenomenului inflaționist și nu poate fi considerată o “terapie antiinflaționistă”.

Cu toate acestea, în țările care dispun de o organizare și o administrație eficientă și unde inflația nu depășește două cifre procentuale, ea poate contribui la modificarea comportamentelor economice și a filozofiei planurilor de afaceri ale întreprinzătorilor care vor încera să găsească noi căi de rentabilizare, în afara celor care se bazează pe variația prețurilor.

**POLITICI ANTIINFLAȚIONISTE**  
- Sinteza-

<b>DIAGNOSTIC</b>	<b>OBIECTIV</b>	<b>INSTRUMENTE</b>
Inflația prin cerere	Diminuarea cererii globale.	Reechilibrare bugetară - creșterea fiscalității; - limitarea cheltuielilor publice; Politici monetare: limitarea creditului
Inflația prin costuri și redistribuirea veniturilor.	Reducerea creșterii veniturilor prin spirala prețuri-salarii.	Politica veniturilor negociate salariale blocajul prețurilor
Inflația prin circulație monetară.	Creșterea constantă a masei monetare cu un ritm corespunzător creșterii economice.	Controlul dinamicii masei monetare de către banca centrală
Inflație structurală (economic).	Restabilirea climatului de concurență corectă.	Reglementări - legislație anti-trust ; - liberalizarea prețurilor; - informarea consumatorilor.
Inflație structurală (social)	Reducerea inegalităților și tensiunilor sociale.	Fiscalitatea progresivă. Obținerea consensului social.

## 2. Șomajul și piața muncii

Șomajul este un fenomen specific acelor forme de organizare socială caracterizate prin generalizarea salariului ca mijloc de remunerare a muncii. Apariția șomajului nu poate fi astfel despărțită de existența a două condiții esențiale:

- departajarea timpului de muncă social destinat obținerii unui venit de timp de muncă depus în propria gospodărie;

- timpul de muncă social devine obiectul unui act de schimb pe piața unde muncitorul își vinde forța de muncă unui întreprinzător interesat de cantitatea și calitatea potențialului său de muncă (capacitate fizică, intelectuală și calificare).

Șomajul este, deci, o consecință a generalizării salarizării ceea ce înseamnă că muncitorul nu dispune de alte posibilități de a participa la munca socială și de a obține un venit decât aceea de a-și vinde forța sa de muncă pe piața muncii.

Piața muncii este locul teoretic de întâlnire a ofertei și cererii de muncă, iar șomajul reiese a fi, din acest punct de vedere, situația în care oferta de muncă este mai mare decât cererea de muncă.

Mecanismul de echilibrare a cererii și ofertei de muncă pe piață comportă o analiză mai detaliată care a dat naștere în știința economică la mai multe tipuri de abordare, materializate în diferite teorii.

**Teoria capitalului uman** susține că oferta de muncă este caracterizată de faptul că individul investește în el însăși printr-un proces de acumulare de cunoștințe și deprinderi, atingând un grad specific de calificare, ceea ce definește așa numitul “capital uman”. Oferta de muncă are în vedere posibilitatea recuperării costurilor investiției în cunoștințe printr-un salariu la nivelul acestor costuri.

Există însă și posibilitatea unei oferte prea mari, datorată creșterii pe ansamblul societății a gradului de educație și calificare, ceea ce obligă indivizii să accepte un salariu chiar sub nivelul costurilor pe care el le-a făcut pentru acumularea de cunoștințe. În această situație, piața se caracterizează printr-o cerere mică de capital uman. În esență, teoria capitalului uman încearcă să arate că odată cu dezvoltarea pe ansamblu a societății, individul este cu atât mai

vulnerabil de a deveni șomer cu cât el deține un capital uman mai dezvoltat.

**Teoria “Job search” (căutarea unui loc de muncă)** încearcă să explice situația în care pe piața muncii există atât șomaj cât și locuri de muncă nerevendicate.

Teoria se bazează pe ideea comportamentului rațional al individului și a calculului economic pe care acesta și-l face în vederea ocupării unui loc de muncă. Astfel, un individ poate părăsi din proprie inițiativă un loc de muncă pentru a cauta alt loc de muncă pe care îl consideră mai favorabil din punctul de vedere al salarizării, al condițiilor de muncă, al satisfacțiilor profesionale, al colectivului în care lucrează sau din alte motive personale. El poate fi, astfel, șomer până în momentul în care găsește acel loc de muncă pe care și-l dorește. Este explicația pentru care, pe piața muncii pot exista concomitent și șomeri și locuri de muncă neocupate.

**Teoria segmentării pieței** încearcă să explice existența unor discriminări pe piața muncii în ceea ce privește oferta de muncă a unor categorii speciale ale populației (femei, reprezentanți ai unor etnii minoritare etc). Conform acestei teorii piața muncii este compusă din două segmente: *pieța primară* (reprezentată prin locuri de muncă bine remunerate, cu un grad mare de stabilitate și avantaje de statut social) și *pieța secundară* (reprezentată prin locurile de muncă slab remunerate, instabile, fără potențial de promovare și ascensiune pe scara socială).

**Teoria salariului ca mijloc de creștere a eficienței** încearcă să explice situațiile în care piața muncii nu tinde să echilibreze raportul dintre o ofertă mai mare decât cererea prin micșorarea salariilor. Din contră, se înregistrează o creștere a salariilor deoarece se consideră că productivitatea muncii este cu atât mai mare cu cât salariul este mai mare. Teoria se bazează pe ideea conform căreia un salariu mai mare contribuie esențial la creșterea motivației și interesului muncitorului pentru o activitate mai eficientă.

Indiferent de modul în care se poate explica sau detalia acțiunea legii cererii și ofertei pe piața muncii, șomajul constituie consecința sa principală cu consecințe importante asupra menținerii echilibrului macroeconomic.

Conform Biroului Internațional al Muncii de la Geneva definierea șomajului are ca suport luarea în calcul a trei elemente esențiale. Astfel, *se consideră a fi șomeri indivizii care pe parcursul unei perioade de referință (în general o săptămână) sunt:*

- *fără un loc de muncă;*
- *disponibili pentru muncă;*
- *în căutarea unui loc de muncă.*

*Biroul Internațional al Muncii introduce în categoria de șomeri și indivizii care au un loc de muncă dar care, din motive independente de ei, vor începe efectiv activitatea la o dată ulterioară și indivizii care sunt disponibilizați temporar, dar pe o perioadă nedeterminată.*

Pe baza acestei definiții putem prezenta următoarea tipologie a șomajului:

- **șomajul conjunctural** - consecință a reducerii ritmului și volumului activității economice;
- **șomajul structural** - consecință a modificării structurilor economice (dispariția unor activități industriale, dezvoltarea sectorului terțiar, informatizarea și robotizarea unor activități etc);
- **șomajul parțial** - consecință a reducerii temporare a activității sau a timpului de lucru;
- **șomajul tehnic** - consecință a opririi parțiale sau totale a activității din cauze externe întreprinderii (lipsa de energie, materii prime etc.);
- **șomajul speculativ (fricționar)** - consecință a fluctuației forței de muncă în scopul trecerii de la un loc de muncă la altul.

Tipologia șomajului ne dă o imagine asupra principalelor cauze care generează acest fenomen. În conformitate cu metodologia Biroului Internațional al Muncii, principalele cauze ale șomajului sunt:

- **încetinirea sau stagnarea ritmului activității economice.** Într-o astfel de situație, întreprinderile nu mai au comenzi necesare desfășurării activității la nivelul capacităților de producție de care dispun, ceea ce le obligă să practice o politică de restructurare în scopul adaptării numărului de muncitori la nivelul mai scăzut al producției cerute pe piață.

- **costul forței de muncă** Nevoia de a fi competitive obligă întreprinderile să aibă permanent în vedere reducerea costurilor. Costul forței de muncă (salariile și cheltuielile aferente acestora) este un element important al costului final al produsului sau serviciului. Din această cauză, reducerea costului este, în multe cazuri, realizată prin reducerea cheltuielilor cu forța de muncă ceea ce duce la disponibilizări, deci, la șomaj.

- **progresul tehnic**. Progresul tehnic este considerat atât generator de șomaj cât și creator de locuri de muncă. El determină șomajul în ramurile unde munca mai puțin calificată poate fi înlocuită prin robotică sau alte procese tehnologice moderne dar crează locuri de muncă în ramurile de vârf ale dezvoltării tehnologice și în sectorul terțiar (servicii). Pe ansamblul economiei, progresul tehnic are însă un efect de creștere a șomajului atunci când nu există un sistem eficient de reciclare și reorientare a forței de muncă din ramurile depășite tehnic spre ramurile avansate din punct de vedere tehnic și tehnologic.

Eforturile științei economice în direcția găsirii unor mijloace de reducere sau de control a șomajului au fost exprimate în diverse teorii care, într-o etapă sau alta, au stat sau stau la baza politicilor economice menite să conducă la o cât mai eficientă utilizare a potențialului de forță de muncă existent la nivelul economiei naționale. În funcție de orientarea ideologică, știința economică modernă evidențiază următoarele principale teorii asupra șomajului:

**Teoria de orientare liberală.** Se consideră că în contextul echilibrului economic general de tip walrasian\*, șomajul este un dezechilibru temporar pe piața muncii, deoarece echilibru se caracterizează printr-o folosire deplină a forței de muncă (inexistența șomajului).

Munca este considerată o marfă, ca oricare alta, deci ca un factor de producție a cărui raritate determină introducerea lui în

---

\* Léon Walras (1834-1910) – întemeietorul „Școlii de la Lausanne” a dezvoltat teoria echilibrului economic general. Dacă se consideră „n” piețe și dacă presupunem că „n-1” dintre ele se află în echilibru, atunci și ultima piață trebuie să se afle în echilibru, întrucât nu poate exista un excedent net de cerere sau de ofertă pentru bunuri (incluzând banii). **Dicționar Macmillan de Economie Modernă.** București.Ed.CODECS.1999.pag.230.

cadrul procesului de producție numai cu condiția ca prețul acestuia (salariul) să fie acceptat de către posesorul lui (muncitorul). Piața muncii permite, în condițiile unei concurențe perfecte, o confruntare a cererii și a ofertei de muncă care conduce la fixarea unui nivel de echilibru al salariului.

Rezultă, în concepția teoriei de tip liberal, că pe o astfel de piață unde concurența perfectă determină “flexibilitatea prețului muncii”, *șomajul involuntar este imposibil*. Aceasta deoarece chiar atunci când oferta depășește cererea de muncă, și are drept consecință scăderea prețului muncii (salariul), piața rămâne tot în situație de echilibru.

În concluzie, acei muncitori care nu au un loc de muncă sunt *șomeri din propria lor voință (voluntari)* deoarece ei refuză cu bună știință să accepte un salariu care ar fi inferior nivelului de echilibru al salariului. Cu alte cuvinte, aceștia devin șomeri pentru că nu acceptă rigurile pieței.

Această teorie are, în epoca recentă, o tendință de reevaluare a faptelor deoarece nu mai poate face abstracție de elemente cum ar fi: heterogenitatea forței de muncă, importanța calificării și a formării profesionale, forța de negociere a sindicatelor și mai ales faptul că piața forței de muncă nu este capabilă să asigure un climat de concurență perfectă și o bună informare a celor care își oferă forța de muncă. Expresia cea mai concludentă a acestei tendințe este apariția *teoriei contractelor implicite*.

Teoria contractelor implicite arată că acceptarea sau neacceptarea nivelului de echilibru a salariului de către cel ce oferă forță de muncă pot fi acțiuni determinate și de riscul fluctuației salariului. Astfel, cel ce oferă forța sa de muncă pretinde și existența unui contract implicit, între el și cel care îl angajează, prin care să se garanteze stabilitatea nivelului salariului.

Având în vedere faptul că ciclul economic este o succesiune de perioade de creștere și de recesiune, existența salariului fix indiferent de perioada de ciclu în care este plătit, poate fi o cauză a șomajului.

În perioada de creștere, salariul fix este inferior productivității marginale (deci salariatul primește mai puțin decât ar trebui) dar în perioada de recesiune, salariul fix este superior productivității

marginale (deci salariatul primește mai mult decât ar trebui). Suma diferențelor poate fi interpretată ca “o asigurare” pe care salariatul o plătește în vederea obținerii unui salariu fix chiar în perioade de recesiune.

Existența salariului fix, prin contract implicit, îl obligă pe angajator să mențină la un nivel constant cheltuiala pe care o face pentru plata salariilor. În această situație, orice măsură de restructurare în vederea menținerii sau creșterii competitivității nu se poate realiza decât prin reducerea numărului de muncitori.

Imposibilitatea reducerii salariilor ci doar a numărului de salariați face ca, ciclicitatea producției să determine creșterea șomajului în condițiile în care nivelul salariilor rămâne constant.

**Teoria de orientare keynesistă.** Contrar teoriei de orientare liberală, J.M.Keynes consideră că existența șomajului caracterizează o economie aflată în situație de normalitate. Afirmatia sa se bazează pe concepția conform căreia nivelul cererii efective este determinat de nivelul ofertei și nu invers (Keynes infirmă astfel teoria lui J.B.Say și a neoclasticilor dar acceptă teoria lui T.R.Malthus).

Pe această bază, Keynes ajunge la concluzia că „întreprinderile sunt cele care fixează nu numai nivelul utilizării forței de muncă dar și nivelul salariilor”. Din acest motiv, cererea și oferta de forță de muncă nu se corelează în funcție de flexibilitatea salarizării.

Urmând o logică prin care nivelul anticipat al cererii determină nivelul producției, aceasta determină nivelul veniturilor (salarii), iar acestea, la rândul lor, determină cererea pentru produsele întreprinderilor, Keynes ajunge la concluzia că întreprinderile, cunoscând nivelul anticipat al cererii, pot să determine un nivel de utilizare a forței de muncă sub nivelul forței de muncă disponibile la un moment dat în economie.

Această situație conduce la un echilibru prin șomaj dar un *șomaj involuntar*. Șomajul involuntar ar fi deci o consecință a faptului că întreprinderile reduc gradul de utilizare a forței de muncă (locuri de muncă) ca urmare a insuficienței cereri pentru bunurile și serviciile pe care le produc.

**Teoria dezechilibrelor.** Teoria dezechilibrelor încearcă să stabilească o legătură între teoria de tip liberal, a echilibrului walrasian și cea de tip keynesian, a echilibrului prin șomaj.



Pentru susținătorii acestei teorii (E. Malinvaud și J. P. Benassy), afirmația teoriei liberale conform căreia prețurile sunt flexibile ca urmare a raportului dintre cerere și ofertă nu este suficientă pentru realizarea unei analize pe termen scurt.

Din acest motiv, se arată că pe termen scurt, flexibilitatea nivelului cantității mărfii este mai importantă decât flexibilitatea nivelului prețului. Constatarea este valabilă și pentru piața muncii, ceea ce înseamnă că existența unui șomaj involuntar se datorează unei oferte prea mari de forță de muncă.

Excesul de ofertă ar trebui să determine o scădere a nivelului salariilor dar acestea fiind mai puțin flexibile (nivelul minim este stabilit contractual), echilibrarea cererii și ofertei pe piață se poate realiza numai prin nivelul cantității (în sensul cantităților de mărfuri atât pe piața bunurilor și serviciilor cât și pe piața muncii).

Rigiditatea prețurilor (dificultate în sensul reducerii lor) poate da naștere la două tipuri de dezechilibre ce corespund la două tipuri de șomaj: șomajul clasic (teoria de orientare liberală) și șomajul keynesian.

**În cazul șomajului clasic**, nivelul salariului fiind prea ridicat, întreprinderile oferă pe piață o cantitate de bunuri și servicii inferioară cererii. Dacă întreprinderile ar ridica oferta până la nivelul cererii ar trebui să mărească producția și să creeze noi locuri de muncă.

Această posibilitate nu este însă considerată eficientă pentru întreprinderi deoarece ar crește prea mult costul cu forța de muncă (datorită nivelului prea înalt al salariilor). Întreprinderile preferă să mențină oferta sub nivelul cererii ceea ce poate genera șomaj prin limitarea numărului locurilor de muncă.

**În cazul șomajului keynesian**, se manifestă o insuficiență a cererii globale ceea ce descurajează întreprinderile să mărească producția și să creeze noi locuri de muncă.

Având în vedere că atât cauzele cât și teoriile șomajului sunt diverse și interdependente, măsurile (politicile) împotriva șomajului capătă același aspect de diversitate și interdependență. Într-o manieră tradițională, literatura economică prezintă aceste măsuri prin încercarea de a le grupa în două categorii: *pasive* (se axează pe problemele ofertei de forță de muncă) și *active* (se axează pe problemele cererii de forță de muncă).

## **Politicii pasive ale utilizării forței de muncă**

**a) Indemnizația de șomaj.** Cererea de forță de muncă este considerată ca o mărime fixă și inatacabilă, ceea ce impune ca șomajul să fie compensat cu un element de asistență socială. Acest element este indemnizația de șomaj care are ca scop evitarea situației de recesiune a economiei naționale ca urmare a creșterii șomajului.

Fără indemnizație, cererea globală scade datorită inexistenței veniturilor celor care sunt în șomaj. Scăderea cererii globale ar conduce la scăderea producției de bunuri și servicii, ceea ce ar avea drept consecință o reducere și mai mare a locurilor de muncă.

Mecanismul indemnizației se bazează pe principiul asigurărilor: indemnizațiile sunt plătite dintr-un fond creat prin contribuțiile lunare ale celor care au un loc de muncă. Deci, pentru a beneficia de indemnizație în perioada de șomaj este necesară o contribuție prealabilă perioadei de șomaj.

Indemnizația de șomaj poate conduce la reducerea motivației pentru găsirea unui loc de muncă atunci când nivelul ei este prea apropiat de nivelul salariului minim pe economie.

**b) Reducerea ofertei de forță de muncă.** Reducerea ofertei de forță de muncă se realizează prin măsuri și politici de reducere a populației active: reducerea vârstei de pensionare, pensionari anticipate, limitarea folosirii forței de muncă a emigranților, măsuri de stimulare a retragerii de pe piața muncii (facilități pentru întreprinderile familiale sau pentru ocuparea de locuri de muncă în filialele din străinătate a unor întreprinderi), întârzierea intrării pe piața muncii a tinerelor generații (prelungirea perioadei de învățământ general, universitar, de diferite grade de calificare etc.).

Măsurile și politicile de reducere a populației active au dezavantajul că – pe termen mediu și lung – costurile mari pe care le necesită nu sunt întotdeauna compensate prin avantajele ce le crează pe termen scurt.

**c) Redistribuirea timpului social total de muncă la un număr mai mare de muncitori (salariați)\*.** Măsura are la bază un calcul simplu : dacă, de exemplu, 20 milioane de muncitori (salariați) acceptă să lucreze 35 de ore pe săptămână în loc de 40, atunci devin disponibile 100 milioane de ore de muncă, ceea ce corespunde la aproximativ 2.860.000 de noi locuri de muncă.

O astfel de măsură este însă greu de aplicat în practică deoarece ar presupune o perfectă diviziune a muncii, o productivitate înaltă și un sistem de compensare salarială pentru diferența de ore nelucrate săptămânal.

### **Politici active ale utilizării forței de muncă.**

**a) Reducerea costului forței de muncă.** Măsura este de inspirație neoclasică bazându-se pe teoria conform căreia costul forței de muncă trebuie să fie inferior productivității marginale a muncii. În această situație devine posibilă crearea de noi locuri de muncă până în momentul în care productivitatea marginală atinge, din nou, un nivel egal cu noul nivel al costului forței de muncă.

Reducerea costului forței de muncă nu trebuie înțeleasă doar ca o reducere a salariilor ci și ca o reducere a ponderii contribuțiilor asupra salariilor plătite de care angajator (reducere a fiscalității).

**b) Îmbunătățirea funcționării pieței muncii.** O mai bună funcționare a pieței muncii poate fi realizată prin obținerea unui nivel mai înalt de *flexibilitate a muncii*.

Flexibilitatea muncii definește capacitatea ofertei de forță de muncă de a se adapta, cantitativ și calitativ, la schimbările petrecute la nivelul mediului de afaceri. Ea se obține prin diverse acțiuni de formare profesională, orientare și reorientare a forței de muncă, de reciclare a forței de muncă, de informare și îndrumare a tinerilor și a persoanelor în situații speciale (handicapați, emigranți, etnii minoritare etc.).

Un aspect special al acțiunilor de flexibilizare îl reprezintă politica „locurilor de muncă speciale” prin care se caută crearea de locuri de muncă cu caracter special pentru categorii deosebite ale

---

\* Politica mult dezbătută în Franța sub numele de “Partage du travail”. Experimentul făcut în 1982 de reducere a săptămânii de lucru de la 40 la 39 de ore nu a dat rezultatele dorite. (exemplul cifric este preluat din literatura de specialitate franceză).

populației: șomeri pe perioade îndelungate, șomeri în vârstă de peste 50 de ani, pensionari cu potențial de muncă, disponibilizați cu pregătire profesională specială (militari, profesori, cercetători științifici), cadre superioare de conducere aflate în șomaj etc.

Măsurile sau politicile menite să elimine sau să reducă șomajul au șanse de reușită numai în condițiile în care întreg ansamblul economico-social național favorizează acțiunea acestora.

În contextul dezvoltării rapide a relațiilor de interdependență economică între statele lumii (globalizare) problema șomajului se pune și în termenii nivelului de competitivitate pe piața internațională ceea ce determină unele întreprinderi să-și mute activitatea în țări cu un cost mai redus al forței de muncă. Această politică de „delocalizare” a capacităților de producție afectează nivelul utilizării forței de muncă în țările de origine ale întreprinderilor, fiind unul din elementele care explică amploarea pe care a luat-o mișcarea antiglobalizare.

## RELAȚIA INFLAȚIE-ȘOMAJ

### Curba lui Philips

În anul 1958, statisticianul **A.W.Phillips** (1914-1975) publica un studiu asupra economiei Marii Britanii în care stabilește o relație descrescătoare între rata de creștere a salariilor nominale și rata șomajului. Această relație inversă se explică prin faptul că atunci când economia este în avânt și se apropie de nivelul utilizării depline a forței de muncă se înregistrează o cerere excedentară de forță de muncă și rata de creștere a salariilor crește pentru că angajatorii se află în concurență pe piața muncii, dorind să angajeze cât mai mulți muncitori. Din contră, în perioadele de recesiune când se înregistrează o ofertă excedentară de forță de muncă rata de creștere a salariilor nominale scade sau poate deveni chiar negativă, ceea ce se traduce printr-o scădere a salariilor.

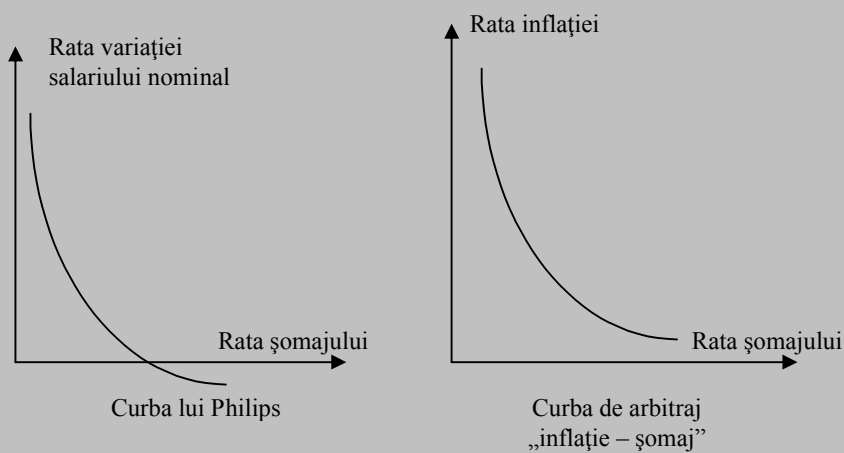
R. G. Lipsey, P. A. Samuelson și R. Solow au reluat analiza lui Phillips înlocuind variația salariilor cu variația inflației (plecând de la teoria inflației prin costuri salariale). S-a putut ajunge, în acest fel, la un “arbitraj” între cele două opinii care au dat naștere la dilemele politicii economice occidentale de inspirație keynesiană din perioada anilor 1960-1980: *adoptarea politicilor anti-inflație și acceptarea creșterii șomajului sau adoptarea politicilor de reducere a șomajului și acceptarea inflației.*

Astfel, s-a constatat că:

- în perioadele de recesiune sau criză, curba își schimbă forma deoarece inflația și șomajul cresc în mod simultan. În această situație apare starea de *stagflație* caracterizată prin creșterea inflației fără nici o ameliorare a nivelului șomajului;

- în perioadele de dezinflație, chiar dacă reducerea ritmului inflației este realizată, se înregistrează, însă, nu numai o scădere a nivelului salariilor dar și o creștere a șomajului;

- în perioadele cu un nivel redus de inflație (sub 1-1,5% anual) apare posibilitatea adoptării unor politici de reducere a șomajului chiar dacă relansarea economică poate determina un anumit risc inflaționist. Trebuie însă ținut cont de impactul internațional (globalizarea piețelor financiare, politicile de delocalizări etc.) asupra politicilor de reducere a șomajului. În unele cazuri, acest impact poate anula efectul pozitiv scontat.



### 3. Creșterea economică și caracterul ciclic al evoluției economice

Înțelegerea caracterului evoluției economice presupune precizarea națională a unor termeni pe care atât literatura neeconomică dar, din păcate, și cea economică îi folosesc deseori fără a acorda atenția necesară delimitării fenomenelor pe care le

reprezintă. Acești termeni sunt: *expansiune economică, creștere economică, dezvoltare, dezvoltare durabilă.*

**Expansiunea economică** este un fenomen conjunctural pe termen scurt sau mediu de dinamizare a evoluției economice după o perioadă de criză sau recesiune.

**Creșterea economică** este un fenomen pe termen lung caracterizat printr-un spor constant al Produsului Intern Brut sau al Produsului Național Brut. Este un concept de tip cantitativ.

**Dezvoltarea** este un fenomen atât de natură cantitativă cât și calitativă. Definește nu numai o creștere a PIB (PNB) și a puterii de cumpărare dar și schimbări sau transformări structurale. Spre deosebire de creșterea economică, dezvoltarea nu este doar un fenomen economic, presupunând progrese și în alte domenii cum ar fi: demografia (piramida vârstelor, natalitatea, mortalitatea etc.), starea de sănătate a populației, nivelul de educație și condițiile sociale.

**Dezvoltarea durabilă** este un concept introdus în știința economică în 1980 de către Uniunea Internațională pentru Conservarea Naturii. El a fost amplu mediatizat prin Raportul Brundtland al Comisiei Mondiale pentru Mediu și Dezvoltare (1987). Raportul definește dezvoltarea durabilă (sustenabilă) ca fiind aceea dezvoltare care “răspunde nevoilor prezente fără a compromite capacitatea generațiilor viitoare de a răspunde propriilor ei nevoi”. Introduce, deci, în conceptul general de dezvoltare problematica mediului înconjurător.

\*

Creșterea economică nu trebuie interpretată ca pe un scop în sine și, din acest motiv, nu orice creștere economică reprezintă un pas în plus spre dezvoltare și spre ridicarea nivelului de viață al populației.

În acest sens, **Raportul asupra dezvoltării umane** elaborat de către Programul Națiunilor Unite pentru Dezvoltare (PNUD) în 1996 definește cinci tipuri “negative” de creștere economică:

- creștere economică fără crearea de noi locuri de muncă;

- creștere economică simultană cu creșterea inegalităților sociale și de venit;
- creștere economică fără dezvoltarea climatului și instituțiilor democrației;
- creștere economică simultană cu o anumită pierdere a identității culturale;
- creștere economică simultană cu reducerea resurselor necesare nevoilor generațiilor viitoare.

Ceea ce raportul PNUD numește creșteri negative sunt cazuri în care creșterea nu realizează echilibrul de reciprocitate între sporul cantitativ al producției și sporul calitativ al condițiilor generale de viață și civilizație, dar există și cazuri în care creșterea economică nu duce nici la o creștere a veniturilor pe cap de locuitor. O astfel de situație se întâlnește atunci când ritmul de creștere al populației este superior ritmului de creștere a producției. Din acest motiv, în literatura economică se folosește termenul de „creștere progresivă”, atunci când ritmul de creștere al producției este superior ritmului de creștere demografică și „creștere regresivă” atunci când acest raport este invers.

În unele cazuri nici creșterea progresivă nu duce la creșterea avuției naționale și a venitului pe locuitor. Este situația în care degradarea termenilor de schimb (nivelul prețurilor produselor exportate este inferior nivelului prețurilor produselor importate) obligă țările respective să producă și să exporte mai mult fără a putea crește importurile în aceeași măsură. Literatura economică numește acest tip de creștere: „creștere pauperizantă” (Immiserizing growth sau croissance appauvrissante).

*Creșterea și dezvoltarea economică sunt două fenomene dependente: creșterea poate conduce la dezvoltare care la rândul ei poate favoriza creșterea.*

*O creștere dezechilibrată nu conduce însă la dezvoltare.*

*Creșterea economică este necesară dar nu orice creștere economică este profitabilă.*

Chiar dacă înțelegem prin creștere economică un fenomen eminent cantitativ, măsurarea lui este dificilă și, în multe cazuri, imprecisă. Acest lucru se datorează existenței următoarelor probleme:

- **Probleme ale tipului de agregat folosit.** Există posibilitatea utilizării agregatelor de tip brut sau net. Agregatele de tip brut (de exemplu Produsul Intern Brut sau Produsul Național Brut) pot fi precis calculate dar se consideră că ponderea cheltuielilor cu amortizarea au o tendință de creștere în timp, ceea ce denaturează capacitatea agregatului de a evidenția creșterea reală. Din acest motiv, în multe cazuri se utilizează agregatele de tip net.

O altă dificultate legată de agregate este alegerea agregatelor de tip global sau de tip “pe cap de locuitor”. Se optează, deseori, pentru calculul pe cap de locuitor pentru a evita pericolul nesensizării creșterii regresive.

- **Probleme ale identificării și comensurării elementelor luate în calcul.** Calcularea agregatelor se bazează pe elemente bine definite în cadrul sistemului contabilității naționale, dar există și elemente care sunt exceptate de acesta deoarece nu se regăsesc în cadrul schimburilor de mărfuri: economia naturală de autoconsum, sectorul economiei subterane. Când aceste elemente reprezintă ponderi importante în activitatea globală a unei țări, atunci măsura creșterii economice nu mai reflectă realitatea deoarece nu cuprinde activitățile de tipul celor menționate mai sus.

- **Probleme statistice.** În pofida unor progrese importante pe care statistica le-a înregistrat în a doua jumătate a secolului XX, există încă dificultăți metodologice și lacune ale seriilor istorice de date statistice care pot îngreuna sau denatura corectitudinea calculării și măsurării creșterii economice.

Caracterul cantitativ al creșterii economice implică o cercetare și o înțelegere a sa prin prisma expresiei cantitative a producției, adică prin factorii de producție și prin modul lor de combinare. (Capitolul VII).

*Astfel, creșterea economică este o consecință fie a creșterii cantității de factori de producție utilizați, fie o consecință a unei eficiențe mai mari a utilizării lor.*

*Numim **creștere extensivă** acel tip de creștere explicat prin creșterea cantității de factori de producție utilizați și **creștere intensivă** acel tip de creștere explicat prin creșterea eficienței utilizării factorilor de producție.*

Factorii de producție (resursele naturale, forța de muncă, capitalul) influențează creșterea economică prin cantitatea lor iar



măsurarea contribuției fiecăruia în parte la această creștere se realizează prin „funcția de producție”. O astfel de evaluare nu reflectă însă decât o latură a analizei factorilor creșterii economice.

O altă latură, din ce în ce mai importantă, este aceea a evaluării eficacității combinării factoriilor *în contextul manifestării efectelor progreselor științifice și tehnice și al evoluțiilor climatului socio-cultural*.

Meritul punerii în evidență a rolului inovației științifice și tehnice în asigurarea creșterii economice revine lui J.Schumpeter care o definea ca pe “o nouă formă de combinare a factorilor de producție”. Inovația include noi tehnici și tehnologii dar și noi produse și, mai ales, noi forme de organizare și de management la nivelul întreprinderii. Ea determină manifestarea fenomenului revoluționar de substituție a resurselor naturale epuizabile cu noi resurse de tip artificial create în sistem industrial.

Climatul socio-cultural are, și el, un rol deosebit de important în determinarea unui ritm înalt și constant al creșterii economice. Variabilele sociale, culturale și instituționale explică modul în care, în diferite țări, aceleași metode de utilizare și combinare a factorilor de producție dau rezultate diferite. Este cunoscut faptul că nivelul general de educație și un anumit tip de comportament civic au accelerat ritmul creșterii economice în economiile occidentale, așa după cum un anumit tip de cultură și de mentalitate au contribuit la succesele spectaculoase pe care economia japonează le-a înregistrat în a doua jumătate a secolului XX.

Creșterea economică se evidențiază nu numai prin creșterii cantitative ale unor agregate de venituri dar și prin elemente de ordin structural. Astfel, apar schimbări structurale (disparități structurale) în funcție nu numai de ritmul creșterii ci și în funcție de nivelul la care aceste schimbări se produc: la nivelul structurilor economice sau la nivelul structurilor regionale.

Ca urmare a creșterii economice, structurile economiei pot fi modificate în sensul raportului dintre principalele sectoare (sectorul primar, secundar și terțiar), dintre principalele categorii ale populației (populația activă, populația ocupată, etc.), dintre diferite ramuri ale industriei sau modificări în structura veniturilor și a repartiției lor pe diferite categorii socio-profesionale.

Structurile regionale se modifică ca urmare a două tendințe, aparent contradictorii: o tendință de diferențiere a regiunilor sau a

zonelor ca urmare a ritmului diferit de creștere și o tendință de omogenizare a dezvoltării regionale în contextul creșterii economice globale la nivel național.

Sinteza analizei ritmului și sensului creșterii economice rezidă în identificarea gradului de echilibru și de stabilitate a creșterii economice. Astfel, se consideră că *o creștere economică este echilibrată atunci când creșterea producției este compatibilă pe termen lung cu echilibrul macroeconomic (egalitatea dintre nivelul economiilor și nivelul investițiilor) și cu folosirea deplină a forței de muncă. O creștere economică se consideră a fi stabilă atunci când există mecanismele economice necesare pentru revenirea la starea de echilibru în cazul deteriorării acesteia.*

### MODELE ALE CREȘTERII ECONOMICE

Până în anii '80 ai secolului trecut, literatura economică a prezentat cu predilecție două tipuri esențiale de modele ale creșterii economice.

1. Modelul de tip post-keynesist consideră factorii de producție ca fiind complementari, adică interveneau într-o proporție fixă în combinațiile productive. Astfel, producția era limitată de factorul de producție aflat în cantitatea cea mai mică și nu se exprimă posibilitatea creșterii acesteia într-o manieră compatibilă cu cerințele. Din acest motiv, acest model se caracterizează prin posibilitatea permanentă de a apare un dezechilibru (Modelul Harrod-Domar).

2. Modelul neoclasic introduce ipoteza substituirii factorilor de producție ceea ce permite o creștere echilibrată prin intermediul comparării prețurilor acestora. Astfel, dacă unul dintre factori este în exces de ofertă, prețul său relativ se reduce, este, în consecință, mai mult utilizat în combinațiile productive, ceea ce conduce la creșterea producției și a locurilor de muncă (funcția de producție Cobb-Duglas).

La mijlocul deceniului nouă al secolului XX, apare așa numita „noua teorie a creșterii economice” dezvoltată în SUA de către P.M.Romer și R.E Lucas. Noua teorie a creșterii economice contestă modelele anterioare care considerau progresul tehnic un factor exogen al creșterii economice. Conform noii teorii a creșterii economice, *creșterea economică este un fenomen autogenerator (și autoamplificator) prin acumularea a patru factori de producție esențiali: capitalul fizic, tehnologia, capitalul uman și capitalul public (infrastructura de transport și comunicații).*

Deoarece ritmul acumulării acestor factori depinde de deciziile economice luate în baza unor priorități la nivelul agenților economici, această teorie poartă și numele de „teoria creșterii endogene”.

Evoluția economiei cuprinde nu numai perioade de creștere economică ci și de stagnări sau căderi de ritm care, în știința economică se definesc prin termenul de „fluctuație”.

**Fluctuația** desemnează ansamblul mișcărilor ritmului activității economice (pozitiv – stangant - negativ), măsurate prin indicatori cum ar fi nivelul producției sau nivelul general al prețurilor. Constatarea regularității și periodicității fluctuațiilor a condus la formularea conceptului de **ciclu economic**.

**Ciclurile economice** se constituie prin alternanța perioadelor de **expansiune** (accelerarea conjuncturală a ritmului creșterii economice în raport cu media ritmului de creștere pe termen lung) și **depresiune** (scăderea nivelului producției și a veniturilor). Perioada de depresiune poate îmbrăca și forma **recesiunii** care se manifestă printr-o încetinire a ritmului creșterii producției.

Momentul cel mai dificil al ciclului este caracterizat prin *reorientarea brutală și rapidă a direcției activității economice de la tendința de expansiune spre cea de depresiune (recesiune). Acest moment poartă numele de **criză**.*

*Se consideră că o perioadă de criză este acea perioadă pe parcursul căreia un anumit mod de reglementare a economiei nu mai funcționează și un nou mod de reglementare nu este încă operațional.*

Literatura economică nominalizează categoria așa numitelor „crize tradiționale“ în care se înscriu crizele de subproducție și crizele de supraproducție, și categoria „crizelor moderne” (criza contemporană).

Crizele de subproducție se manifestă prin penuria de produse, în principal de produse alimentare. Ea este caracteristică unei etape precapitaliste și se explică prin fluctuația producțiilor agricole datorată practicării unei agriculturi de tip extensiv, supusă într-o manieră determinantă riscurilor naturale (inundații, grindină, îngheț, dăunători etc.).

Crizele de supraproducție au apărut odată cu dezvoltarea capitalismului industrial. Riscul nu îl mai reprezintă capriciile naturii ci scăderea dramatică a prețurilor produselor industriale datorată

scăderii veniturilor și a consumului. Este o criză a incapacității de cumpărare a bunurilor. Nu lipsește marfa ci venitul pentru a o cumpăra.

Crizele de supraproducție reprezintă un element important în teoria economică a lui K.Marx (1818-1883).

Marx consideră în lucrarea sa „Capitalul” că aceste crize sunt inevitabile în capitalism și au un rol regulator capabil să mențină sistemul capitalist. Crizele au fost interpretate ca fiind o consecință implacabilă a tendinței de scădere a profitului și de pauperizare a clasei muncitoare.

Pentru a stopa tendința de scădere a profitului, capitalistul acționa în direcția creșterii plusvalorii prin prelungirea zilei de muncă (plusvaloare absolută) și prin intensificarea muncii (plusvaloare relativă) ca urmare a creșterii volumului de capital utilizat de muncitor.

Marx ajungea la concluzia că există tendința capitalistului de a utiliza din ce în ce mai mult capital fix ceea ce avea drept consecință șomajului („armata industrială de rezervă”) și ieftinirea forței de muncă. Astfel, criza se explică prin contradicția dintre tendința capitalistului de a supraproduce, în dorința de a avea cât mai mult profit (ca urmare a unei supraacumulări de capital) și tendința de scădere a consumului.

Crizele moderne (criza contemporană) sunt identificate prin situația în care se găsește economia mondială după anul 1973, considerat „anul șocului petrolier”. De la această dată, economia mondială se află în situația de a nu mai putea utiliza sistemul regulator al materiilor prime ieftine și abundente (prețul ridicat al petrolului a eliminat acest sistem).

Un nou sistem, bazat pe o altă structură a consumului de materii prime nu a putut prelua locul celui anterior, ceea ce se consideră că marchează esența actualei crize. Pe ansamblul economiei mondiale și la nivelul principalelor centre ale puterii economice (industriale și de comerț) ritmurile creșterii economice sunt mai lente și nu mai dispun de regularitatea înregistrată la nivelul perioadei anterioare anului 1973.

Principalele caracteristici ale crizei contemporane sunt următoarele:

- apariția unor dereglări financiare cu tendința de cronicizare: dezechilibrarea sistemului monetar internațional, supraîndatorarea externă a unor țări, dezechilibre cronicizate ale balanțelor de plăți;

- apariția unui șomaj persistent și generalizat;
- apariția unor tensiuni inflaționiste pe termen lung;
- reducerea volumului investițiilor simultan cu reducerea gradului de rentabilitate a capitalului investit.

La acestea se adaugă faptul că economia mondială nu a reușit să dispună de un sistem internațional de plăți eficient și reglementat, ceea ce a condus la apariția unor crize financiare zonale (Mexic, Coreea de Sud, Argentina). S-au accentuat decalajele de dezvoltare între țări și zone geografice, s-a accentuat sărăcia și tendința de depreciere a mediului înconjurător, s-au accentuat dezechilibrele structurale (deficitul bugetar, deficitul balanței de plăți, gradul de îndatorare externă). Accelerarea procesului de globalizare nu a fost acompaniată de accelerarea creerii unui sistem internațional de reglementare a raporturilor de interdependență dintre diversele economii.

Analizii au căutat diverse explicații situației de criză instaurată în economia mondială după 1973.

**Explicația prin mecanismele exogene pieței.** Aparține analiștilor de orientare liberală care au considerat că originea crizei rezidă în factori extraeconomici (exogeni pieței). Astfel, criza ar fi fost declanșată și menținută de către o serie de evenimente și situații cu caracter geopolitic care contribuie la variația necontrolată a prețurilor materiilor prime și la destabilizarea piețelor financiare. Printre cei mai importanți factori exogeni sunt citați: conflictul israelo-arab, războiul din Golf, atentatul de la 11 septembrie 2001.

**Explicația prin intervenția statului.** Este o explicație, tot de orientare liberală, care identifică rolul pe care îl are statul în economia contemporană ca pe o cauză esențială a crizei. Fiind adepții teoriei *supply side (economia ofertei)*, acești analiști arată că atât fiscalitatea excesivă cât și amploarea mecanismului birocratic necesare funcționării „statului providențial” au importante efecte perverse care conduc la pierderea motivației și cointeresării pentru munca și pentru manifestarea inițiativei particulare. Ei au ajuns la concluzia conform căreia „criza contemporană este criza statului providențial”.

Alți analiști sunt adepții tezei lui F. Hayek conform căreia „dezvoltarea fără precedent a creditului conduce la o alocare defectuoasă a factorilor de producție, mai ales a forței de muncă, orientând pe muncitori spre acele locuri de muncă ce încetează să mai fie rentabile din momentul în care inflația scade”.

Cu alte cuvinte, folosirea creditului și a avantajelor aduse de puseurile inflaționiste au creat o creștere economică artificială. Fără o bază reală de susținere, această creștere se prăbușește, generând criza.

**Explicația prin insuficiența cererii globale.** Explicație de natură keynesiană care consideră că mărirea prețului petrolului a avut ca efect reducerea cererii globale în țările occidentale. Veniturile imense din vânzarea petrolului n-au intrat decât în mică măsură în sistemul de finanțare al economiei mondiale, deci nu au echilibrat tendința de reducere a cererii globale. Aceste venituri au fost preponderent utilizate în scop speculativ. Insuficiența cererii globale a declanșat un proces cumulativ de recesiune: scăderea cererii globale → scăderea nivelului investițiilor → creșterea șomajului → scăderea cererii.

O eventuală politică economică de susținere a cererii globale nu ar avea rezultate – susțin analiștii în cauză – datorită gradului tot mai înalt de globalizare care anulează efortul unei singure țări (sau al unei grupări economice zonale) prin efectele dezechilibrelor din alte țări, propagate de la o țară la alta prin canalele comerțului exterior și a fluxurilor de capital.

**Explicația prin supraacumularea capitalului.** Adepții acestei teorii de explicație a crizei contemporane susțin ideea blocajului mecanismului de acumulare a capitalului în condițiile crizei sistemului de reglementare a producției și a pieței de tip monopolist.

Blocajul mecanismului de acumulare se explică prin faptul că acumularea intensivă care a avut loc în perioada anterioară crizei nu-și mai poate valorifica potențialul în condițiile în care sistemul instituțional de tip monopolist nu mai corespunde noilor condiții ale climatului social intern și economic internațional.

Astfel, creșterea gradului de acumulare a capitalului (investițiile) a fost în deceniile șapte și opt ale secolului trecut mai rapidă decât creșterea producției ceea ce a condus la o

supraacumulare de capital, ceea ce înseamnă o scădere a productivității capitalului, adică o scădere a ratei profitului. În paralel s-a manifestat și un proces de disfuncționalitate a sistemelor de organizare a muncii ceea ce a condus și la scăderea productivității muncii, nu numai a capitalului.

Aceste fenomene generatoare de criză au fost accelerate și de dezvoltarea extrem de rapidă a sectorului terțiar (sectorul serviciilor) care, prin structura sa, are un nivel limitat de creștere a productivității.

**Explicația prin criza sistemului fordist.** Sistemul fordist („fordismul”) este un termen care desemnează un mod de organizare a muncii conceput și pus în practică de către Henry Ford (1863-1947), fondatorul mărcii de automobile care îi poartă numele.

Fordismul are două elemente distincte:

- plasarea muncitorului la un post fix de lucru, bine delimitat din punctul de vedere al diviziunii muncii, aflat pe parcursul unei benzi rulante care transportă produsul în diferite faze de prelucrare;
- creșterea salariului nu numai pentru a motiva condițiile grele de muncă la banda rulantă, dar și pentru ridicarea puterii de cumpărare a muncitorilor.

Sistemul conceput de Ford a stimulat procesul de standardizare a producției, ceea ce a condus la creștere a productivității muncii, la reducerea prețului unitar (pe produs) și a avut drept consecință apariția *producției de masă* (prin producție de masă se înțelege producerea în mari cantități a unor produse identice sau foarte asemănătoare). Producția de masă cere însă și un *consum de masă*.

Fordismul a rezolvat această problemă, bazându-se pe o logică simplă: pentru a vinde o producție mai mare este nevoie de mai mulți cumpărători, iar pentru a avea acești cumpărători este nevoie ca ei să aibă venituri mai mari. Henry Ford a procedat la o creștere spectaculoasă a salariilor de la 2,43\$ pe zi, la 5\$ pe zi („politica five dollars a day”). Cu alte cuvinte, Henry Ford a intenționat să-și transforme proprii muncitori în cumpărători ai produselor sale. Și a reușit. În anul 1914 uzinele Ford din Detroit au produs și vândut un milion de automobile de tip popular (producție de masă) „Ford T”.

Sistemul Ford se caracterizează, deci, prin ridicarea puterii de cumpărare a muncitorilor, ceea ce contribuie la evitarea unor factori

de criză. Astfel, se asigură un debușeu pentru producția în continuă creștere, evitând atât supraproducția relativă cât și subconsumul relativ.

În deceniul opt al secolului trecut apar primele elemente ale „crizei sistemului fordist”. Mecanismul său esențial (corelația productivitate-salarii) dă semne de disfuncționalitate datorită creșterii importanței mișcărilor revendicative salariale, a progreselor noilor tehnologii bazate pe robotizare și pe informatizare, dar, mai ales datorită gradului înalt de saturare relativă a cererii pentru produsele de consum de masă. Se înregistrează o tendință mai rapidă de creștere a nivelului salariilor față de nivelul productivității, ceea ce poate fi interpretată și ca o explicație a crizei contemporane.

În concluzie, putem spune că, în marea lor majoritate, explicațiile crizei contemporane acreditează ideea disfuncționalităților apărute la nivelul aceluși model economic și instituțional care a permis, pe parcursul a mai mult de cincizeci de ani, economiilor de piață, de tip capitalist, să asigure prosperitatea „societății de consum”.

Cauzele crizei contemporane sunt, deci, de natură endogenă. Ele sunt considerate a fi o consecință a incapacității de adaptare a modelului la schimbările care au intervenit la sfârșitul secolului trecut atât din punctul de vedere al evoluției tehnicii, al evoluției climatului social și politic cât și al evoluției procesului de globalizare.

Se poate considera că actuala criză este efectul unui cerc vicios în care se înscrie economia de piață (de tip capitalist occidental): creșterea productivității muncii permite o creștere a puterii de cumpărare, care, la rândul ei, permite o creștere a consumului, care, la rândul ei, permite o creștere a investițiilor, adică o creștere a cererii globale (consum + investiții), care stimulează, la rândul ei, creșterea productivității și a producției.

Repetarea acestui traseu de efecte succesive are ca rezultat **supraacumularea**. Aceasta realizează ruptura ciclului deoarece limitează capacitatea întreprinderilor de creștere a productivității, ceea ce determină încetinire sau chiar stagnarea creșterii economice.



Criza este considerată doar o etapă a unui ciclu caracterizat în evoluția economică prin fenomene de fluctuație.

Joseph Alois Schumpeter (1883-1950) a fundamentat teoria ciclului economic în lucrarea **Business Cycles** din 1939, utilizând conceptele și ideile dezvoltate anterior de alți economiști printre care cei mai reprezentativi sunt K. Marx, C.Juglar, J.Kitchin și N.Kondratiev.

Conform teoriei lui Schumpeter, creșterea economică este în mod esențial legată de progresul tehnic. În consecință, iregularitatea dezvoltării progresului tehnic imprimă și iregularitatea creșterii economice.

Observația lui Schumpeter se bazează pe faptul că, într-adevar, perioadele de ritm înalt și inovator în dezvoltarea tehnicii sunt succedate de perioade de stagnare a progresului tehnic. Schumpeter aduce prin teoria sa argumente suplimentare teoriei **ciclurilor lungi** elaborată de către N. Kondratiev care, studiind seriile istorice de date statistice, a observat existența unor tendințe crescătoare și a unor descrescătoare pe o perioadă medie de 40-60 de ani.

Un ciclu lung Kondratiev este compus din două faze: o fază A, numită faza de expansiune, pe parcursul căreia prețurile producției cresc, și, o fază B, numită faza de recesiune, pe parcursul căreia prețurile scad iar producția crește într-un ritm mai lent sau chiar scade.

Literatura economică mai notează existența **ciclurilor majore** (ciclurile Juglar), numite și **cicluri de afaceri**, care au o durată medie de 6-8 ani și care sunt compuse din succesiunea a două faze și a două puncte de ruptură cu sens contrar: expansiunea (faza), criza (punct de ruptură negativă), depresiunea (faza) și relansarea (punct de ruptură pozitivă).

Sunt citate în literatură și **ciclurile minore** (ciclurile Kitchin) care au o durată medie de aproximativ 40 de luni, sunt de mică intensitate și se explică printr-o gestiune defectuoasă a stocurilor (dezechilibru între perioadele în care întreprinderile își formează stocuri și perioadele în care își lichidează stocurile).

## Capitolul 17

### PROBLEME ALE ECONOMIILOR ÎN TRANZIȚIE

Din anul 1985, Uniunea Sovietică și alte state socialiste adoptă o nouă politică denumită „perestroika” (restructurare) într-un climat de „glasnost” (transparență). Scopul acestei acțiuni era de a realiza așa numita „economie socialistă de piață”<sup>\*</sup>.

Încercarea nu a reușit. În toamna lui 1989 ceea ce se numea „sistemul socialist mondial” dispare, fie într-o manieră violentă (România), fie într-o manieră pașnică („revoluția de catifea” din fosta Cehoslovacia). Zidul Berlinului este dărmat și se realizează reunificarea celor două state germane (Republica Federală a Germaniei și Republica Democrată Germană). După o ultimă tentativă de perestroika, Uniunea Republicilor Socialiste Sovietice se destramă în 1991.

Sfârșitul anului 1989 și începutul anului 1990 marchează, astfel, una dintre cele mai mari și mai profunde schimbări geopolitice cunoscute în istoria modernă, care a dus la încetarea războiului rece și la eliminarea barierelor economice, politice, culturale și informaționale între Estul și Vestul Europei.

Considerăm că din momentul dispariției sistemului socialist mondial, a hegemoniei sovietice și a structurii politice bazate pe totalitarismul partidelor de tip comunist, fostele țări socialiste au intrat într-o perioadă de profunde transformări economice, sociale și politice

---

<sup>\*</sup> A nu se confunda cu „economia **socială** de piață”. Economia socială de piață reprezintă acel tip de organizare și funcționare a economiei în care parteneriatul patronat-sindicate acționează în vederea atenuării dezechilibrelor și inegalităților sociale pe care le poate genera piața liber concurențială. Concomitent cu stimularea agenților economici pentru obținerea unor beneficii cât mai mari, se practică o așa numită „corecție socială” materializată în politici fiscale care aplică un sistem proporțional de impozitare, cu caracter progresiv. Inițiatorul modelului economiei sociale de piață a fost profesorul universitar și omul politic Ludwig Erhard (1897-1977), cancelar al Republicii Federale a Germaniei în perioada 1963-1966.

care are drept obiectiv tranziția de la economia de comandă (cu conducere centralizată) la economia de piață.

### **1. Modelul economic socialist**

Deosebirea esențială între modelul economic socialist și cel capitalist rezidă în tipul de proprietate care le caracterizează în mod predominant. În timp ce modelul capitalist se caracterizează prin predominarea tipului de proprietate privată, modelul socialist se caracterizează prin predominarea tipului de proprietate colectivă asupra factorilor materiali ai producției („proprietatea socialista asupra mijloacelor de producție”).

Principala consecință a acestei deosebiri este maniera în care se alocă resursele necesare acoperirii nevoilor pe care le are societatea. Modelul capitalist alocă resursele prin intermediul raportului dintre cerere și ofertă exprimat pe piață, modelul socialist alocă resursele pe baza unor decizii administrative care exprimă modul în care statul a stabilit centralizat sistemul și principiile de ierarhizare a priorităților.

Rezultă că producția răspunde în socialism unor nevoi stabilite în mod administrativ la nivel central, spre deosebire de capitalism unde răspunde semnalelor transmise de către piață ca urmare a dinamicii prețurilor (dacă prețurile cresc înseamnă că produsul respectiv este cerut de către piață și producția mărește cantitatea acelui produs, dacă prețurile scad, se reduce producția ș.a.m.d).

Stabilirea volumului și structurii nevoilor în mod administrativ are la bază așa numitele „directive” ale partidului de guvernământ (de regulă, partid unic de orientare comunistă). Directivele de partid îmbină – mai mult sau mai puțin – calculele de prognoză și planificare cu elemente de doctrină și ideologie politică.

Instrumentul de transpunere în practică a directivelor este „planul național” care, printr-un sistem de „sarcini de plan” realizează o distribuție centralizată a resurselor pe sectoare, ramuri și întreprinderi producătoare dar și o distribuție centralizată a producției pe consumatori intermediari sau finali (întreprinderi și populație).

Datorită acestui sistem, modelul socialist se caracterizează și prin faptul că prețurile nu se fixează pe piață ci sunt fixate administrativ în funcție de interesele pe care le are partidul de guvernământ în diferite etape ale planificării.

Conducerea centralizată a economiei pe baza directivelor de partid, prin intermediul planului național („economie de comandă”) ridică o serie de probleme imposibil de soluționat deoarece sunt o consecință directă a însăși mecanismului intern de funcționare a modelului socialist. Astfel:

**Planul unic reprezintă actul de unire a tuturor activităților economice** într-o schemă unică ceea ce conduce la apariția unor dificultăți tehnice de colectare și corelare a datelor primare de informare (date statistice și indicatori economici). Din această cauză nu se poate realiza o cunoaștere în detaliu a economiei reale, apărând multe elemente de imprecizie, necunoaștere sau chiar greșeli.

**Lipsa de coerență dintre sarcinile de plan ale diferitelor perioade de planificare.** Planurile se elaborează pe termen scurt (lunare, trimestriale, semestriale), de termen mediu (anuale, cincinale) și pe termen lung (decenale sau „de perspectivă”). Incapacitatea luării în calcul a dinamicii diverșilor factori structurali sau conjuncturali ca și apariția unor situații în care sarcinile de plan ale unei perioade nu sunt îndeplinite fac posibilă apariția unor incoerențe și a unor efecte perverse care deteriorează logica de ansamblu a planificării, cu efecte dramatice asupra situației economice și sociale.

**Conducerea economiei prin directivele partidului unic imprimă planificării un puternic caracter politic** ceea ce face ca reprezentanții partidului la nivel local sau la nivelul ministerelor și întreprinderilor să aibă tendința falsificării rezultatelor activității în scopul propagandistic al apologiei regimului comunist. Falsificarea datelor privind rezultatele activității economice crează un cerc vicios în care neîndeplinirea sarcinilor dintr-o perioadă determină și neîndeplinirea sarcinilor perioadei viitoare, deoarece se pleacă de la o bază de calcul greșită (supraevaluată).

**Alocarea resurselor (ciclul producție – repartiție – consum) fiind realizată pe baze administrative, se elimină orice formă de concurență între întreprinderi.** Producția este preluată

prin sarcinile de plan, indiferent de calitate și de cerințele de consum ceea ce determină menținerea în activitate a tuturor întreprinderilor, indiferent de gradul lor de eficiență și rentabilitate.

Întreprinderile care înregistrează pierderi sunt menținute prin subvenții de la buget pentru a preîntâmpina apariția șomajului, considerat de către ideologia comunistă ca fiind „inexistent în socialism”. În realitate, șomajul este ascuns prin menținerea în activitate a unor locuri de muncă artificial finanțate. Încercarea de a „elimina” șomajul prin subvenționarea pierderilor constituie una dintre cauzele incapacității cronice a modelului economic socialist de a fi eficient și competitiv ceea ce a dus, în final, la dispariția lui istorică.

Pe ansamblul societății, această practică determină o incapacitate cronică de acumulare și de ridicare generală a nivelului de trai. Atât întreprinderile cât și muncitorii (la nivel individual) sunt lipsiți de stimulente materiale în vederea creșterii productivității și calității activității lor, stimulentele concurenței fiind înlocuite cu apariția atitudinii colectivist-egalitaristă.

*Disfuncționalitatea economiei de comandă a determinat țările foste socialiste să recurgă la reforme economice în vederea introducerii instituțiilor și principiilor pieței. Momentul de începere a proceselor reformatoare, intensitatea și rezultatele lor diferă, însă, de la o țară la alta.*

#### ECONOMIA PLANIFICATĂ ȘI ECONOMIA DE COMANDĂ

Sintagma “tranziția de la economia planificată la economia de „piață” nu reflectă corect realitatea procesului de tranziție care a început în fostele țări socialiste după 1990, deoarece nu despre economie planificată este vorba ci despre economie de comandă. Fostele țări socialiste (într-o oarecare măsură cu excepția Ungariei și Poloniei) nu s-au caracterizat printr-o conducere planificată, în sensul propriu al conceptului de planificare, ci printr-o conducere care utiliza **planificarea imperativă** centralizată pentru realizarea directivelor partidului unic.

Prin planificare economică se înțelege activitatea de coordonare instituțională a economiei. În condițiile planificării, statul caută să determine volumul și natura producției finale prin controlul repartizării factorilor de producție în funcție de diverse utilizări. Planificarea realizează – prin metode specifice de prognoză și econometrie – o conștientizare în timp și spațiu a capacității de îndeplinire a unor obiective aflate într-o succesiune de priorități, în conformitate cu adoptarea unui anumit tip de strategie a dezvoltării.

Planificarea poate fi: imperativă sau indicativă.

**Planificarea imperativă** presupune aplicarea unui plan macroeconomic centralizat într-o economie dominată de sectorul și proprietatea publică.

**Planificarea indicativă** constă în urmărirea unor obiective stabilite la nivel central în cadrul coordonării investițiilor din sectorul public și privat și a planurilor de producție. Luarea deciziilor rămâne descentralizată, dar se cere sectoarelor economice să realizeze sarcinile stabilite. În planificarea indicativă există două abordări. Prima cere firmelor să accepte prevederile privind nivelul producției și al investițiilor. A doua, ia ca punct de pornire rata previzionată de creștere la nivelul economiei naționale, care apoi este utilizată ca bază pentru sarcinile detaliate pe sectoare.

Planificarea indicativă a fost și este amplu utilizată în țări cu economie de piață de tip capitalist (Franța, Olanda, Japonia, Taiwan, Coreea de Sud, Cipru, Israel, Suedia, Finlanda).

Rezultă că este o greșeală asimilarea economiei socialiste cu economia planificată, așa după cum este o greșeală și considerarea metodei planificării ca fiind ineficientă și incompatibilă cu economia de piață. Din contră, utilizarea planificării în economiile de piață de tip capitalist a contribuit la realizarea „miracolelor” economice în Asia de Sud-Est și la soluționarea unor dezechilibre grave între factorii economici și sociali în țări capitaliste dezvoltate europene.

Planificarea trebuie înțeleasă ca o metodă științifică de conducere a economiei care reușește să atenueze limitele și constrângerile pieței, fiind un mijloc de corecție a efectelor mecanismului cerere-ofertă.

În țările foste socialiste metoda planificării a fost pervertită într-un instrument autoritar, centralizat și rigid de transpunere în practică a principiilor ideologiei comuniste materializate în directivele partidului unic. Transformarea planificării într-un instrument politic menit să mențină și să consolideze conducerea totalitară a partidului unic ne îndreptățește să afirmăm că în țările respective conceptul și scopul planificării au avut un înțeles și un sens diferite de cele acceptate de către știința și practica economică internațională.

Din aceste motive, considerăm că economiile fostelor țări socialiste pot fi mai precis caracterizate prin conceptul economiei de comandă care definește acel mod de conducere a economiei pe baza directivelor politice și ideologice, printr-un sistem de instrumente specifice metodei de planificare imperativă.

---

\* În țări ca Ungaria, Polonia și fosta Cehoslovacia, primele semne ale reformei economice au fost evidente încă din perioada 1970-1975, ceea ce a condus și la o nouă optică asupra planificării, mult mai apropiată de cea specifică țărilor cu economie de piață de tip capitalist. În România, totalitarismul politic a menținut până la începutul anului 1990 o tipică economie de comandă.

## 2. Teoria traziției

Tranziția de la economia de comandă la economia de piață este o experiență istorică inedită.

Mișcarea politică rapidă care a avut loc în perioada mai 1989 – decembrie 1989 în țările foste socialiste a înlăturat de la putere partidele comuniste dar nu a beneficiat nici de o experiență și nici de o teorie a reorientării economiei de la modelul socialist la cel al economiei de piață de tip capitalist.

În luna mai 1990 ia ființă din inițiativa Organizației pentru Cooperare și Dezvoltare Economică (O.C.D.E.) de la Paris, Centrul de Cooperarea cu Economii Europene în Tranziție care inițiază Programul „Parteneri în tranziție”.

„Parteneri în tranziție” își propunea ca scop acordarea de asistență țărilor în tranziție pentru aplicarea reformelor menite să creeze condițiile necesare unei economii de piață.

Printre cei care au elaborat acest program și care au organizat primele conferințe internaționale la care au fost invitați specialiști din țările în tranziție au fost: Salvatore Zecchini (directorul Centrului de Cooperare cu Economii Europene în Tranziție), Hans Blommestein (O.C.D.E.), Michael Marrese (Northwestern University, Illinois), D.Mario Nuti (European University Florenta), Michael Ellman (Amsterdam University), John Eatwell (Trinity College, Cambridge), Marie Lavigne (Sorbona, Paris) s.a.

Sub egida Programului „Parteneri în tranziție” apar primele elemente ale unei teorii a tranziției. În aceeași perioadă, un grup de experți occidentali care lucrau în calitate de consultanți pe lângă guvernele Poloniei și Republicii Cehe editează o serie de lucrări în care, de asemenea, apar elemente ale teoriei tranziției.

Cele mai reprezentative lucrări sunt cele publicate în perioada 1990-1991 de către profesorii americani Manuel Hinds și Jeffrey Sachs (Sequencing the Transition).

În 1991 Centrul de Cooperare cu Economii Europene în Tranziție publică un volum intitulat „The Transition to a Market Economy”<sup>\*</sup> care este considerat de către specialiști ca „prima încercare serioasă de fundamentare a teoriei și practicii tranziției”.

În această lucrare și-au găsit răspunsul unele dintre cele mai importante întrebări care și le puneau cei care erau direct implicați în procesul tranziției:

identificarea setului de politici economice și acțiuni legislative menite să permită reorientarea sensului economiei spre instituțiile și mecanismele pieței;

identificarea succesiunii în care trebuiau aplicate aceste politici și acțiuni legislative (secvențialitatea);

identificarea ritmului în care trebuiau aplicate respectivele politici și legi.

**Setul de politici și acțiuni legislative se definea astfel:**

- politici de macrostabilizare - controlul inflației, corijarea deficitului bugetar și al balanței de plăți, echilibrarea cursului valutar;

- reforme structurale și instituționale - crearea și consolidarea instituțiilor și mecanismelor pieței prin: privatizare și garantarea dreptului de proprietate, funcționarea dreptului comercial, climat concurențial, crearea sistemului instituțiilor și instrumentelor financiare, autonomia întreprinderilor prin descentralizare, introducerea sistemelor moderne de contabilitate;

- liberalizarea economiei - liberalizarea prețurilor și deschiderea economiei prin eliminarea obstacolelor în calea mișcării și schimbului factorilor de producție, convertibilitatea monedei naționale și deschiderea economiei spre exterior.

**Secvențialitatea acțiunilor:** În economiile care se caracterizau printr-un nivel înalt al inflației (deschisă sau reprimată) prima măsură care trebuia să fie luată era de tip antiinflaționist prin adoptarea unor politici restrictive de natură monetară și bugetară. Se recomandă ca, în cazul unei importante inflații reprimată (situație în care, prin înghețarea prețurilor, se controlează rata modificării prețurilor, dar fără a acționa asupra cauzelor tendiței

---

<sup>\*</sup> “The Transition to a Market Economy” Edited by Paul Marer and Salvatore Zecchini. OCDE.Paris.1991



inflaționiste) să se acționeze în paralel cu politicile monetare și bugetare și prin liberalizarea prețurilor, ca și prin liberalizarea comerțului exterior.

Reformele structurale și instituționale ar fi trebuit să fie aplicate simultan cu politicile de macrostabilizare, deoarece se consideră că fără o schimbare a climatului economic și a comportamentului agenților economici posibilitatea succesului politicilor de macrostabilizare era extrem de redusă.

#### **Ritmul de aplicare a politicilor și a acțiunilor legislative.**

Se recomandă un ritm rapid care putea fi cel al aplicării simultane a întregului set de politici dar se admitea și posibilitatea unui ritm mai lent în funcție de condițiile specifice fiecărei țări.

Ulterior, aplicarea unui ritm rapid a primit numele de „terapie de șoc“ și a unui ritm mai lent, „terapie graduală”.

#### **CINCI PUNCTE CHEIE ALE TRANZIȚIEI (Jeffrey Sachs)**

##### **1. DESCENTRALIZAREA DECIZIILOR ECONOMICE**

- Eliminarea planificării centralizate;
- Autonomia funcțională și financiară a întreprinderilor.

##### **2. INTRODUCEREA INSTITUȚIILOR PIEȚEI**

- Privatizarea rapidă a celei mai importante părți a economiei;
- Liberalizarea prețurilor și luarea unor măsuri antimonopoliste;
- Înființarea pieței de capital, incluzând dezvoltarea instituțiilor bancare și financiare.

##### **3. DISCIPLINA FINANCIARĂ**

- Asigurarea autonomiei Băncii Centrale;
- Eliminarea subvențiilor către întreprinderi.

##### **4. DESCHIDEREA SPRE ECONOMIA MONDIALĂ**

- Liberalizarea comerțului exterior;
- Liberalizarea fluxului de investiții străine.

##### **5. REGULARIZAREA RATEI DE SCHIMB**

- Stabilirea unei ratei unice de schimb;
- Trecerea la convertibilitatea internă.

### 3. Dificultățile tranziției

Tranziția nu este un proces exclusiv economic.

Trecerea la un alt model economic nu poate fi concepută însă fără cadrulul politic, social, cultural și comportamental. Nu trebuie omis faptul că modelul socialist a acționat pe parcursul a mai mult de două generații și a fost acompaniat de o importantă și permanentă presiune ideologică exercitată prin toate canalele sistemelor educaționale, culturale și informaționale. Amprenta care și-a pus-o pe mentalitatea și comportamentul indivizilor a fost extrem de puternică și greu de eliminat pe termen scurt.

Dificultățile care au apărut și vor mai apărea în procesul tranziției nu pot fi, deci, explicate numai prin raționamente de ordin economic. Decalajele care există între diferitele țări în tranziție în ceea ce privește stadiul și rezultatele reformelor sunt și o consecință a efectelor unor specificități naționale exprimate prin: nivelul general de educație și informație a populației, tipul structurii economice moștenite din perioada socialistă, structura socială, gradul de deschidere a economiei și a societății spre exterior, gradul de urbanizare, gradul de dezvoltare a capacității manageriale a personalului de conducere, gradul de remanență a mentalităților și comportamentelor specifice modelului socialist la nivelul cetățeanului (comportamente de tip colectivist, egalitarist, naționalist, șovinist, xenofob, paternalist-statal, s.a.), înclinația populației spre libera inițiativă și activități independente, etc.

În general, putem spune că nici o țară în tranziție nu a putut evita dificultatea majoră a perioadei de tranziție care o reprezintă apariția *dezechilibrelor economice*.

Dezechilibrele economice s-au manifestat diferit în fiecare țară în parte, în ceea ce privește intensitatea și durata lor, dar au avut în comun trei elemente:

- **inflația și scăderea puterii de cumpărare a salariaților din sectoarele publice** (bugetare) ca urmare a liberalizării prețurilor și a unei creșteri rapide a cererii pentru bunuri de consum în condițiile în care producția de bunuri de consum nu a putut urma imediat dinamica cererii;

- **scăderea producției industriale** și creșterea șomajului ca urmare a competitivității reduse a întreprinderilor pe piața liberă și a eliminării subvențiilor pentru întreprinderile nerentabile;

- **creșterea deficitului** balanței de plăți externe și a nivelului datoriei externe.

Una dintre explicațiile importante ale acestei situații constă în „eroarea principală”<sup>\*</sup> (comună tuturor programelor inițiale de reformă, aplicate în marea majoritate a țărilor în tranziție). Aceasta a constat în falsa convingere că simpla desființare a planificării centralizate și introducerea proprietății private vor conduce automat la apariția aceluși sistem de piață care este considerat drept o condiție necesară pentru realizarea unei societăți democratice și cu un nivel de viață compatibil cu cel al țărilor avansate din punct de vedere economic.

Opinia exprimată prin aceste programe conform căreia economia de piață ar putea fi introdusă, pur și simplu, prin liberalizarea prețurilor și transformarea rapidă a proprietății de stat în proprietate privată s-a dovedit a fi greșită.

Deși aceste programe au fost concepute de către specialiști ai instituțiilor financiare internaționale sau ai unor universități din cele mai dezvoltate țări cu economie de piață tradițională, nu s-a înțeles că piața nu este nici un *deus ex machina* și nici o *forță mistică*. Nu s-a luat în considerare faptul că piața este o instituție socială care a fost construită și dezvoltată în decurs de secole prin acțiuni conștient reglementată.

Iată de ce, introducerea cu succes a mecanismelor pieței este posibilă numai în paralel cu construcția unui context socio-economic specific.

Contextul socio-economic poate fi redus la patru elemente de bază:

- o percepție realistă, general-acceptată a realității care stă la baza deciziilor și acțiunilor individuale;

- instituțiile și modul lor de influențare a deciziilor și acțiunilor (instituțiile pieței, instituțiile legale și administrative, culturale, educaționale etc.);

- recompensa rezultatelor obținute la nivel individual, exprimate în venituri și puterea de cumpărare;

---

<sup>\*</sup> Jan Kregel, Egon Matzner, Gernot Grabher. **Șocul pieței**, Editura Economică, București 1995.

- acțiuni de natură politică exercitate în scopul influențării celor trei elemente de mai sus.

Numai atunci când acțiunea convergentă a acestor elemente este percepută de către indivizi drept context socio-economic capabil să le motiveze și să le recompenseze material propriile acțiuni, sw poate considera că programul de reformă poate fi acceptat de către populație în sensul participării active la implementarea lui.

Din păcate, neluarea în calcul a problematicii contextului socio-economic a făcut ca, în perioada tranziției, să se înregistreze o pierdere treptată a motivației populației pentru reformă datorită faptului că s-a accentuat permanent discrepanța dintre expectație și realitate.

Astfel, în primii ani ai tranziției, schemele reformei au promovat o imagine ireal de pozitivă a viitorului, creând o expectație optimistă fără însă a oferi și mijloacele transformării expectației în realitate.

#### **4. Ce fel de economie de piață ?**

Am prezentat, deja, opinia conform căreia „tranziția de la economia planificată la economia de piață” nu exprimă corect nici punctul de plecare și nici punctul terminului al tranziției. Economia de piață pe care tranziția o poate crea la sfârșitul procesului de reformare a întregii structuri economice și sociale nu poate fi concepută într-o manieră ideală și atemporală. Va fi o economie care se va încadra în rigorile sistemului dar care va reflecta și anumite particularități ale cadrului concret în care va acționa.

Realitatea a dovedit că, până în prezent omnia nu a putut crea un sistem economic care să dispună de instrumente și politici mai eficiente decât cele capitaliste în alocarea resurselor, în asigurarea unui standard de viață mai ridicat al populației, în stimularea liberei inițiative și a realizării individului, în susținerea unei societăți mai echilibrate din punctul de vedere al veniturilor și al facilităților sociale.

Nu trebuie înțeles că sistemul economic capitalist întrunește calitățile perfecțiunii sau că este „tot ce poate fi mai bun”.

Capitalismul are deficiențele și limitele sale dar a dovedit că, la acest moment al existenței societății omenești, oferă condiții mai bune decât oricare alt sistem pentru realizarea celui mai înalt standard de viață al populației.

Devine astfel clar că traiectul tranziției de la economia de comandă trebuie să se orienteze spre *economia de piață de tip capitalist*.

Capitalismul este tratat de către marea majoritate a cercetătorilor ca un sistem economic, chiar dacă modul de abordare a evoluției sale istorice este diferit.

Un sistem este un ansamblu de elemente interdependente, dotat cu un mecanism intern de reglementare care asigură reproducerea ansamblului prin menținerea echilibrului între tendința de stabilitate și tendința de evoluție. Interdependența dintre elemente este atât de puternică încât o singură sau simpla modificare a unui element conduce la disfuncționalitatea întregului sistem.

Sistemul economic reflectă relațiile de interdependență dintre producți, repartitia și consumul de bunuri și servicii.

Plecând de la această structură, se pot evidenția mai multe tipuri de sisteme economice. De exemplu, B. Hildebrand enumera în 1870 trei sisteme economice principale: sistemul economic de troc, sistemul economic monetar și sistemul economic de credit. K. Marx a dezvoltat conceptul de mod de producție care poate fi asimilat celui de sistem economic. El distingea, chiar în studiile premergătoare publicării volumului I al „Capitalului”, modul de producție sclavagist, modul de producție feudal și modul de producție capitalist.

În a doua jumătate a secolului XX, R. Heilbroner aduce în discuție existența a trei principii fundamentale de funcționare a sistemelor economice: tradiția, autoritatea și piața. Se consideră că atunci când agenții economici acționează în baza unor tradiții apare rutina și acceptarea fără rezerve a normelor și principiilor preluate în mod istoric (sistem economic natural și artizanal).

Când agenții economici acționează sub autoritatea unei forțe centrale, inițiativa particulară și libertatea actului economic sunt anihilate (sistemul economic de comandă). Când agenții acționează prin utilizarea instituțiilor și instrumentelor pieței, raporturile dintre ei sunt de tip concurențial (sistemul economic capitalist). Știința economică a identificat trei puncte de vedere esențiale referitoare la abordarea capitalismului ca sistem economic.

Primul punct de vedere reiese din analiza pe care K. Marx a făcut-o capitalismului. Marx analizează capitalismul ca pe un „mod de producție” în care raportul social fundamental este de tip salarial și

ajunge la concluzia că poate vorbi despre un sistem capitalist numai atunci când o parte importantă a populației nu poate supraviețui decât dacă își vinde forța de muncă. Concluzia lui Marx este aceea că esența sistemului capitalist o reprezintă transformarea forței de muncă în marfă.

Această concluzie îl conduce pe Marx la afirmația conform căreia nu orice producție de mărfuri este în mod obligatoriu și capitalistă. Astfel, pot exista schimburi de mărfuri și între producători independenți care folosesc propria lor muncă, fără a face apel la munca salarială.

Pentru Marx, capitalismul este un mod de producție (sistem) care asigură o dezvoltare și o inovare importantă a mijloacelor de producție, dar a cărui existență este limitată istoric datorită antagonizării contradicțiilor care îl caracterizează.

Al doilea punct de vedere exprimă opinia de sorginte keynesiană, adoptată de către Organizația Națiunilor Unite și de către principalele instituții financiare internaționale, conform căreia sistemul capitalist este sinonim cu ansamblul instituțiilor și mecanismelor economiei de piață.

Această opinie se apropie de cea a curentului de gândire liberală care consideră sistemul capitalist ca pe un ansamblu structural pe principiile pieței a unor elemente dintre care cele mai importante sunt:

- proprietatea privată asupra capitalului și tuturor elementelor adiacente procesului de producție;
- libera inițiativă și libertatea întreprinzătorului;
- dreptul de transmitere a patrimoniului prin succesiune sau moștenire;
- reglarea activității economice prin instrumentele pieței;
- descentralizarea financiară și decizională.

Se consideră că principala caracteristică a sistemului capitalist este maniera sa de autoreglare prin mecanismul prețurilor.

Al treilea punct de vedere aparține curentului reprezentat de către J. Baechler care pune accentul, în definiția sistemului capitalist, pe factori de natură politică și culturală, considerați a fi prevalenți față de cei economici. J. Baechler consideră că există o suprapunere conceptuală perfectă între „sistem capitalist” și „dezvoltare economică” deoarece politicile economice de dezvoltare pot fi identice în diferite țări dar ele nu asigură o dezvoltare economică reală decât în condițiile existenței unui

regim politic democratic caracterizat, în mod obligatoriu, prin două elemente: libertatea individuală și respectarea cadrului legal.

Concluzia lui J. Baechler este că liberalismul politic și liberalismul economic sunt două elemente indisolubil legate, constituind fundamentul sistemului capitalist.

O analiză corectă a opiniilor privind sistemul capitalist nu poate face abstracție de contribuțiile aduse în domeniul etapizării procesului de dezvoltare a sistemului, chiar dacă noțiunea de sistem este acceptată doar ca o instituționare a unor tipuri determinate de raporturi economice. Pe această linie se înscrie contribuția lui F. Braudel care identifică trei stagii (etape) ale dezvoltării activității economice.

Primul stadiu este acela al economiei naturale în care auto-consumul este primordial iar relațiile de schimb sunt fără importanță, al doilea stadiu este acela al economiei de piață, iar cel de al treilea, al capitalismului caracterizat prin extinderea comerțului la scară internațională și printr-un nivel al acumulării care face posibilă trecerea la producția de tip industrial.

K. Polanyi exprimă opinia consolidării sistemului capitalist în așa-numita perioadă „a păcii de o sută de ani” (1815 – 1914) în care s-a definitivat procesul de „descarcerare” a economiei prin autonomizarea sferei de activitate economică față de sfera activității politice și religioase. Două elemente au determinat – conform opiniei lui Polanyi – autonomizarea sferei activității economice: funcționalitatea pieței muncii și a pieței de capital.

Având ca punct de plecare opiniile lui Polanyi, după 1970, reprezentanții teoriei reglementării au adus o contribuție importantă la clarificarea problemei dinamicii sistemului capitalist. Istoria sistemului este interpretată ca o succesiune a modurilor de reglementare care parcurg un ciclu întrerupt periodic de crize. Conform acestei teorii, un mod de reglementare constă în combinarea unui regim de acumulare cu formele instituționale care exprimă (codifică) anumite raporturi sociale. O astfel de perspectivă asupra evoluției sistemului capitalist dă imaginea succesiunii între etapele de reproducere a sistemului (continuitatea) și etapele de schimbări sau restructurări (criza).

Aplicarea acestei teorii la cronologia vieții economice în principalele țări europene (în principal Marea Britanie) a evidențiat

patru etape importante în evoluția sistemului capitalist din punct de vedere al tipologiei modului de reglementare:

- crearea modului de reglementare concurențial (1780 – 1848);
- operaționalizarea reglementării concurențiale (1848 – 1896);
- tranziția între modul de reglementare concurențial și modul de reglementare monopolist (1896 – 1945);
- operaționalizarea reglementării monopoliste (din 1945).

În cadrul modului de reglementare concurențial relațiile de tip salarial îmbracă, cu precădere, forma contractului individual iar intervenția statului este limitată la activitatea de politică economică externă. Reglementarea concurențială a sistemului cunoaște crize periodice care creează condițiile unei creșteri ulterioare a ratei profitului (prin devalorizarea unei părți a capitalului și scăderea nivelului salariilor).

În cadrul modului de reglementare monopolist, relațiile de tip salarial îmbracă forma contractelor colective, creditul devenind important în finanțarea fluxului de factori de producție, intervenția statului fiind mai puternică atât în interior (Statul Providențial), cât și în exterior, nu numai în domeniul comerțului cât și al mișcării capitalurilor.

Abordarea prin teoria reglementării a evoluției istorice a sistemului capitalist permite departajarea între tipurile momentelor de ruptură sau de criză. Astfel, există *crize periodice* (mici) care au o funcție de regularizare a fluxurilor de factori de producție și a reaşezării raporturilor dintre principalele categorii de agenți economici, și, *crize de structură* (mari) care marchează momentul epuizării resurselor, de reglementare a unui mod și apariția altui mod de reglementare.

Perioada dintre cele două războaie mondiale (marcată în mod special prin krach-ul din 1929) a exprimat atât faptul că reglementarea concurențială nu mai era viabilă, cât și faptul că un nou mod de reglementare nu era încă apt de a-l înlocui. Se consideră că acest nou mod, de tip monopolist, a devenit operațional la scară globală în 1944, anul în care a avut loc Conferința de la Bretton Woods.

A doua mare ruptură în reglementarea sistemului apare în jurul anului 1975, când, odată cu criza petrolului, devine evident că reglementarea monopolistă nu mai poate cuprinde amploarea fenomenului globalizării. Criza de structură a sistemului capitalist (1975 – 2000) conduce la apariția unui alt mod de reglementare care se caracterizează printr-o relație salarială mult mai flexibilă, printr-o



intervenție a statului prin politici structurale, printr-un nou regim de acumulare caracterizat atât prin importanța mai mare a sferei financiare (capitalism patrimonial) cât și printr-o nouă structurare a sferei productive (informatica, biotehnologia, robotica etc.).

Perioadele intermediare operaționalizării unui nou mod de reglementare a sistemului s-au caracterizat și prin tendința de regândire a însăși mecanismul intern de funcționare al acestuia.

Una dintre cele mai importante mișcări, în acest sens, s-a petrecut în perioada anilor 1965 – 1975, fiind animată de secretarul executiv al Comisiei Economice ONU pentru Europa, laureat al Premiului Nobel pentru economie Jan Tinbergen. Sub denumirea de Teoria convergenței, această mișcare preconiza „perfecționarea structurii interne a sistemului capitalist” prin crearea unui nou mod de reglementare – considerat optimal – care să realizeze o combinație a instrumentelor pieței cu instrumentele planificării.

Teoria pleacă de la faptul că în anumite țări (Suedia, Norvegia, Finlanda și Republica Federală a Germaniei), fundamentate economic și social pe rigorile sistemului capitalist, statul practică o intervenție în conformitate cu o strategie pe termen lung, fiind preocupat de necesitatea depășirii limitelor pieței în ceea ce privește echitatea și dreptatea socială.

Intervenția „planificată” a statului era motivată prin trei argumente esențiale:

- stimularea și promovarea eficienței economice. Acțiunea statului printr-o planificare de tip indicativ era motivată de necesitatea înlăturării acțiunilor exercitate de către monopoluri asupra desfășurării normale a concurenței de piață;

- promovarea echității. Măsurile luate în mod planificat de către stat au în vedere echilibrarea procesului de redistribuire a veniturilor și asigurarea protecției categoriilor defavorizate;

- menținerea stabilității politice și a echilibrului social. Cuprind politici de limitare a șomajului, menținerea inflației în limitele dorite, asigurarea puterii de cumpărare a populației în conformitate cu prevederile programelor guvernamentale.

Aflat sub o astfel de reglementare – prin intervenția de tip planificat a statului – sistemul capitalist capătă o importanță cu tentă socială.

Este o altă fațetă a Statului Providențial care a fost denumită *capitalism social*. În Republica Federală a Germaniei, capitalismul social a luat aspectul *economiei sociale de piață*, transpusă în practica economică și socială prin politicile imaginate de către Ludwig Erhard.

Din descrierea de mai sus a evoluției sistemului capitalist, mai ales din punctul de vedere al modului său de reglementare a relațiilor dintre principalele elemente constitutive, reiese că trebuie realizată o diferență între sistem și modelele pe care le generează.

Un sistem economic este un tip ideal, teoretic de prezentare a interdependenței elementelor care îl constituie.

Istoria evoluției capitalismului ca și realitatea prezentului arată că tipul ideal de sistem a îmbrăcat diferite forme concrete, în funcție de locul său perioada în care sunt analizate. Unele dintre aceste forme s-au constituit în modele, având nu numai calitatea coerenței și logica tipului de interdependențe pe care le-au promovat dar și atributul unor succese reale în optimizarea procesului de alocare a resurselor și de ridicare a condițiilor generale de viață materială și socială.

Astfel, în pofida orientării fundamentale spre tipul de interdependențe specifice sistemului capitalist, multe țări, atât din lumea occidentală, cât și din cea a Extremului Orient prezintă importante elemente de specificitate.

Apartenența la sistemul capitalist se exprimă prin următoarele categorii de bază a relațiilor de interdependență dintre elementele constitutive:

- interdependența agenților economici prin recunoașterea și garantarea proprietății private și a rezultatelor acesteia;
- interdependența agenților economici prin respectarea deplinei libertăți economice;
- interdependența agenților economici în exclusivitate prin relații de piață guvernate de principiile concurenței.

Diferențierile care apar se exprimă prin modul cum sunt concepute și acceptate de către elementele constitutive următoarele categorii de bază a relațiilor de interdependență:

- interdependența dintre stat și piață;
- interdependența agenților economici în organizarea sistemului productiv;
- interdependența agenților economici în procesul de redistribuire a veniturilor.

Exemplul oferit de patru țări cu economie capitalistă dezvoltată este edificator în ceea ce privește modelele diferite pe care le aplică.

## **STATELE UNITE ALE AMERICII**

### **1. Politici (protecție) sociale**

1935 – Social Security Act (SSA)

- finanțarea cheltuielilor de sănătate pentru persoanele de vârstă a treia (medicare) și a persoanelor defavorizate (medicaid);
  - introducerea sistemului securității sociale pentru funcționarii publici.
- Creșterea bugetului SSA sub președințiile Kenedy și Johnson

Reducerea bugetului SSA sub președinția Reagan concomitent cu creșterea rolului fondurilor private de pensii și asistență socială.

Revenirea sub președinția Clinton la o finanțare publică a SSA concomitent cu menținerea rolului principal al fondurilor private.

### **2. Politici de redistribuire a veniturilor**

Tendința permanentă de reducere a presiunii fiscale.

Fiscalitatea este bazată prioritar pe venit.

### **3. Procent de prelevare (% PIB)**

27,9%

## **SUEDIA**

### **1. Politici (protecție) sociale**

1930 – Introducerea celui mai complet sistem public de protecție socială:

- sistem de pensiuonare flexibil;
- locuință gratuită pentru persoane de vârstă a treia;
- asigurarea medicală;
- asistență familială
- asistență mama și copilul;

- protecție contra șomajului prin program gratuit de educație permanentă.

## **2. Politici de redistribuire a veniturilor**

Cheltuielile sociale sunt în mod majoritar suportate de către buget. Întreprinderile participă într-o mică măsură.

Fiscalitatea este mare deși există tendința reducerii ei, în principal, prin micșorarea impozitului pe venit.

## **3. Procent de prelevare (%PIB)**

51,9%

# **FRANȚA**

## **1. Politici (protecție) sociale**

1930 – Sistem de securitate socială obligatorie pentru aproximativ 30% din populația.

1945 – Sistem de securitate socială bazat pe:

- generalizarea asistenței pentru toate categoriile și pentru totalitatea riscurilor (șomaj, boală, handicap etc.);
- uniformizarea prestărilor de servicii indiferent de cuantumul veniturilor;
- autonomia casei de sănătate;
- autonomia bugetului pentru alocații familiale.

## **2. Politici de redistribuire a veniturilor**

Serviciile sociale sunt finanțate în mod majoritar din cotizații calculate pe baza salariului brut, plătite de către angajat și angajator, reprezentând 80% din totalul impozitelor prelevate.

Fiscalitatea este de tip indirect cu tendința de a reduce TVA și de a mări impozitele locale.

## **3. Procent de prelevare (%PIB)**

45,7%

## **JAPONIA**

### **1. Politici (protecție) sociale**

Protecție socială limitată:

- cheltuielile cu protecția socială sunt, la nivelul PIB, la jumătatea celor din Franța și inferioare tuturor țărilor UE;
- nivelul mediu al pensiei nu depășește 45% din salariul mediu.

Protecția socială este în mod majoritar asigurată printr-un nivel ridicat al economiilor populației și prin societățile de asigurare.

### **2. Politici de redistribuire a veniturilor**

Fiscalitatea este de tipul impozitării directe dar cu o repartizare aproximativ egală pe angajat și pe angajator.

### **3. Procent de prelevare (%PIB)**

28,5%

Deosebiri marcante de model există și în ceea ce privește tipul de organizare a sistemului productiv. Deși au la bază sistemul capitalist al economiei pe piață și obțin unele dintre cele mai înalte cote de productivitate, fiind extrem de competitive pe piața internațională, Japonia și Germania au modele total diferite de organizare a sistemului productiv.

#### **Japonia**

- Sistemul productiv este dominat de întreprinderile gigant (Mitsui, Mitsubishi, Sumitomo etc.) care mai păstrează încă tradițiile de organizare și ierarhizare de tip zaibatsu, din perioada premergătoare „marii deschideri spre exterior” (sfârșitul secolului XVIII – începutul secolului XIX).

- Întreprinderile gigant funcționează ca grupuri financiar-industriale.
- Dispune de propriile lor rețele de comercializare (sogoshosha).
- Filialele sunt organizate în sistem piramidal.
- Întreprinderile mici și mijlocii utilizează aproximativ 80% din forța de muncă disponibilă și funcționează în sistem de subantrepriză cu întreprinderile gigant.
  - Sistemul de subantrepriză reprezintă o supapă de siguranță pentru întreprinderile gigant în situațiile conjuncturale dificile sau de criză.
- Între întreprinderile gigant și cele mici și mijlocii există mari diferențe – în defavoarea celor din urmă – în ceea ce privește nivelul salarizării și stabilitatea locurilor de muncă.

### **Germania**

- Sistemul productiv se caracterizează prin existența unor mari grupuri industriale (Daimler-Benz, MBB, Siemens, Bayer etc.) care dețin poziția de lider în ramura respectivă.
- În paralel cu aceste grupuri industriale există în fiecare ramură un număr important de întreprinderi mijlocii, moderne și competitive dar total independente de marile grupuri.
- Întreprinderile mijlocii au un mare potențial de inovație fiind strâns legate, prin contracte și practici de parteneriat, de cercetarea științifică atât la nivel universitar cât și la nivelul institutelor specializate.
- Comercializarea pe piața externă a produselor întreprinderilor mijlocii este sprijinită de organizații specializate de promovare a produselor „Made in Germany” și de camerele de comerț și de organizațiile profesionale și patronale la nivel de landuri.
- În majoritatea cazurilor, întreprinderile mijlocii obțin o productivitate superioară marilor grupuri (în termeni compatibili).
- Întreprinderile mijlocii oferă salariaților același nivel de salarizare și de asistență socială ca celor din marile grupuri.

Circumstanțele istorice, tradițiile și cultura managerială determină deosebiri importante și în ceea ce privește modelul de realizare a sistemului de management al sistemului productiv.

### **Japonia**

- Gradul de integrare al personalului în întreprinderile gigant este foarte înalt și respectă cu strictețe ierarhia funcțională, administrativă, tehnologică, de vârstă și de sex.
- Sistemul de decizie (ringsho) este bazat pe principiul consultativ, fiind antrenate toate nivelele ierarhice în dorința obținerii consensului.
- Negocierea între patronat și sindicate este de tip consensual.
- În întreprinderile gigant asigurarea pe viață a locului de muncă se realizează prin: importanța deosebită a primelor de fidelitate și prin posibilitatea schimbării locului de muncă în aceeași întreprindere în funcție de adaptabilitatea salariului.

### **Germania**

- Structura ierarhică nu se realizează printr-un sistem autoritar.
- Delegarea răspunderii este foarte adecvată.
- Conducerea prin cogestiune introdusă în 1951 în industria siderurgică și a cărbunelui a fost extinsă în 1976 asupra tuturor întreprinderilor cu peste 2.000 de salariați. Ea constă în: reprezentarea paritară a salariaților în consiliul de supravegere, președintele dispune de votul de aur, se alege în consiliu un „director de muncă” (conduce un departament care se ocupă cu problemele legislației, protecției și reglementării problemelor apărute în procesul muncii).
- Salariile și timpul de muncă sunt reglementate prin acorduri patronat-sindicate, aplicate la ansamblul întreprinderilor din ramură (comparativ cu media europeană, salariile sunt mai mari, timpul de muncă mai redus ca și o mai mică flexibilitate de program).

Diversitatea modelelor aduce o viziune mai amplă asupra raportului dintre sistem și model. În primul rând, sistemul economic capitalist apare ca fiind un ansamblu coerent nu numai al elementelor de natură economică, ci și al instituțiilor juridice și sociale care se află în raporturi de interacțiune în scopul realizării unui optim de alocare a

resurselor, utilizând mijloace și instrumente specifice relațiilor de piață.

Sistemul economic capitalist se definește astfel: un cadru juridic (dreptul public și dreptul privat) al activității economice, un cadru geografic și cultural, un cadru organizatoric și un cadru psihologic (mobilul și motivația activității agenților economici).

În al doilea rând, modelele pe care le adoptă sistemul economic capitalist în diferite momente și locuri ale evoluției sale apar ca fiind determinate de elemente fizice și geografice (climă, relief, condiții și resurse naturale), elemente demografice (număr de locuitori, repartitia pe vârste, sexe, profesii etc), elemente spirituale (religie, tradiții, cultură), elemente instituționale (cadru instituțiilor politice, juridice, tip de administrație), elemente sociale (structura și tipologia socială), elemente ale concepției și tradiției economice (înclinația spre consum sau spre economisire a populației, atitudinea paternalist-statală, atitudinea colectivist-egalitaristă, înclinația spre libera inițiativă etc).

Raportul dintre sistemul economic capitalist și modelele pe care le adoptă ne conduce însă și la o altfel de abordare, pe care nu avem dreptul să o evităm.

Este o abordare de ordin principial, cu implicații importante nu numai asupra teoriei capitalismului, dar și asupra strategiilor și politicilor specifice perioadei pe care o traversăm, adică o perioadă de tranziție spre ceea ce am dori să fie o economie de piață capitalistă.

Ne referim la o abordare de tip prospectiv, care este obligată să plece de la căutarea unui răspuns la următoarea întrebare: în condițiile accelerării procesului de globalizare și de generalizare (după 1990) a principiilor economiei de piață la nivel planetar, existența unor modele diferite ale sistemului economic capitalist mai este o opțiune de viitor?

## **5. Globalizare sau uniformizare?**

Trăim un început de secol în care ritmul istoriei se accelerează prin succesiunea rapidă a unor evenimente de o amploare sau de un dramatism pe care nici nu le-am fi bănuțit cu un deceniu în urmă: dispariția sistemului comunist, tranziția spre economia de piață a sute de milioane de oameni, o adevărată revoluție a tehnicilor de comunicare și a informaticii, globalizarea și antiglobalizarea, recesiuni și crize



financiare de proporții, terorismul internațional și deprecierea gravă a calităților vitale ale mediului natural.

Toate aceste evenimente se înscriu într-un vast proces de transformări economice și sociale la nivel planetar.

Amploarea acestor transformări ne-ar putea conduce la concluzia că sub efectul mutațiilor tehnologice și al globalizării, diferitele modele naționale ale sistemului economic capitalist vor fi forțate să evolueze spre un model unic.

Cele mai multe teorii ale progresului postulează această posibilitate, arătând că modelul cel mai competitiv va deveni modelul unic, în condițiile în care globalizarea pune modelele naționale în directă legătură prin accentuarea raporturilor de interdependență.

Într-adevăr, globalizarea se traduce și printr-o foarte accentuată amplificare a interdependențelor dintre economiile și Spațiile naționale, dar se traduce și prin apariția unor importante reacții de respingere a unor efecte perverse ale globalizării, cum ar fi: procesul de delocalizare al industriilor, creșterea inegalității veniturilor, creșterea gradului de îndatorare externă a unor țări, fuga creerelor ș.a.

Ar fi, deci, hazardat să afirmăm că globalizarea va conduce în mod sigur și obligatoriu la o uniformizare a modelelor naționale.

În susținerea opiniei conform căreia globalizarea nu impune o uniformizare, prezentăm următoarele argumente:

**1. Deși s-a crezut la începutul ultimului deceniu** al secolului XX că globalizarea va elimina problemele marilor conflicte odată cu încetarea războiului rece, în realitate acestea nu au dispărut. A început o epocă de restructurare și reasezare a diferitelor tipuri de interese, care a condus la o situație caracterizată printr-un echilibru fragil între tendința de globalizare și cea de fragmentare.

Globalizarea a progresat masiv prin creșterea interdependențelor economice și a acțiunilor la nivel internațional de protecție a mediului, dar și fragmentarea a avut o evoluție spectaculoasă ca rezultat al tendințelor de manifestare a identității altor modele de dezvoltare sau a orgoliilor naționale. Fragmentarea fostului spațiu sovietic sau iugoslav a fost extrem de vizibilă prin violență și dramatism, dar fragmentarea a acționat și în alte zone, chiar dacă a fost învăluită în discreție și limbaj diplomatic civilizată (Cehia și Slovacia).

Tendințe puternice de fragmentare există și în inima Occidentului superdezvoltat, generând grave probleme țărilor în cauză (Spania - Tara Bascilor; Marea Britanie - Irlanda; Belgia Flamandă - Belgia Valonă; Italia - Padania; Franța - Corsica).

S-a dovedit astfel că această perioadă de reșezare și de restructurare este încă departe de a consacra o nouă ordine internațională, deoarece nu s-au conturat încă elementele constitutive ale acesteia (actorii politici legitimați prin poziție și mijloacele de susținere a acesteia; un set coerent și constant de obiective comune; reguli și principii unanim acceptate). Chiar dacă unele state naționale sau zone integrate dovedesc consens decizional, organizațiile internaționale (cu predilecție ONU și instituțiile financiare internaționale) nu reușesc să-și consolideze rolul și locul, fiind într-un evident proces de diminuare a autorității lor internaționale.

**2. Sfârșitul războiului rece nu a însemnat începutul unei ere de cooperare;** și conlucrare sistematică și instituționalizată între participanții la viața politică și economică internațională. Încetarea stării de beligeranță rece nu a făcut decât să mute centrul de confruntare din domeniul disuasiunii militare în cel al competiției economice și politice.

Cu alte cuvinte, sfârșitul războiului rece nu a dus la constituirea unei piețe planetare unice bazată pe libera competiție, ci la apariția unor poli de identitate și interese contrare, intrați într-o puternică luptă de concurență, dar nu numai pe motive economice, ci și pe concepții diferite privind viitoarea structură a raporturilor de forță și de interese.

Asistăm la formarea unor poli geografici bazați pe afirmarea unor identități comune ale membrilor lor, dar și principiilor generale ale modelului economic și cultural occidental (NAFTA și UE). Acești poli au tendința de a se transforma în elemente bine definite ale ansamblului comunității internaționale, în interiorul acestora situația fiind diferită.

Dacă în interiorul NAFTA, Statele Unite ale Americii au rolul coagulator și determinant, impunând linia de decizie și acțiune, Uniunea Europeană se caracterizează printr-un grad mai înalt de integrare, obținut ca efect al efortului comun al țărilor membre, materializat în

trecerea de la stadiul de uniune economică la cel de uniune politică și monetară.

**3. Progresele procesului de globalizare** nu au dus la diminuarea sau chiar disoluția rolului statului național. Contrar acestei păreri, statul național și-a păstrat un rol important în gestionarea economico-socială, dar în condițiile în care acest rol se află într-un accentuat proces de reevaluare și adaptare.

Deși globalizarea a evidențiat tendința de solidarizare a statelor lumii în rezolvarea unor probleme de interes global (poluarea, fluxul migratoriu, terorismul internațional ș.a.) nu s-a dezvoltat o cooperare sistematică și instituționalizată între state, ceea ce ar fi permis instaurarea unei ordini internaționale în care „dreptul să se substituie forței”.

Explicația rezidă tocmai în faptul ca războiul rece a deplasat problematica confruntării dintre state din sfera militară în sfera problemelor globale ale planetei. Această deplasare a creat o situație contradictorie: pe de o parte, globalizarea impune o gestionare colectivă a acestor probleme, la nivel suprastatal, iar pe de altă parte, creează noi conflicte tocmai datorită lipsei de compatibilitate între gestionarea la nivel național și la nivel internațional a problematicii globale.

Conferințele de la Rio, Kyotop și Johannesburg nu sunt decât unele exemple ale manifestării acestei situații contradictorii. Menite să găsească noi căi de gestionare colectivă a gravelor probleme globale ale mediului, cele trei conferințe au evidențiat, de fapt, opoziția unor țări importante ca SUA, Canada, India, China sau Brazilia, care și-au văzut puse în pericol interesele la nivel național de către politicile de preservare a mediului la nivel global.

În aceste condiții nu se poate vorbi de o diminuare a rolului statului național, ci, poate, de o incapacitate de adaptare a acestui rol la noua situație creată după încheierea războiului rece.

Redefinirea rolului statului în condițiile creșterii gradului de interdependență dintre economiile naționale are la bază capacitatea statului de a valorifica în folosul său efectele interdependențelor.

Samuel Huntington consideră, în lucrarea sa **L'affrontement des civilisations**, că „strategia clasică a demonstrației de forță” pe care statele o promovau în condițiile înfruntării dintre cele două blocuri politico-militare rivale, trebuie, acum, înlocuită cu „strategia exer-

citării influenței", prin care statele își vor exercita rolul internațional în direcția satisfacerii propriilor interese, nu prin cuceriri, ci prin negocieri.

**4. Binomul globalizare-fragmentare impune** o redefiniere și a rolului structurilor decizionale internaționale. Primul pas a fost făcut încă din 1989 prin „Conceptul Kofi Annan” privind reabilitarea rolului ONU în lumea contemporană. La Forumul Economic de la Davos din 1999, ONU prezenta documentul **Pacte Mondial**, care preconizează instituirea unui pact economic mondial sub egida ONU.

În aceeași ordine de idei se prefigurează și revigorarea instituțiilor create la Bretton Wood, adică Fondul Monetar Internațional și Banca Mondială, ca și instituționalizarea progresivă a unor conferințe cu caracter informai, transformate în organizații cu titlu formal și permanent. Este cazul Conferinței pentru Securitate și Cooperare în Europa transformată dintr-o conferință într-o organizație; Acordul General pentru Tarife și Comerț (GATT) care a dat naștere la Organizația Mondială a Comerțului; instituționalizarea G-7 ș.a.

Instituțiile globale întâmpină însă dificultăți în pofida acțiunilor concertate de întărire și dezvoltare a rolului lor. Legitimitatea și eficacitatea acțiunilor lor sunt afectate nu numai de birocrăția excesivă care le caracterizează, ci și de incapacitatea lor de a „gândi global și de a acționa local”.

Marile probleme globale ale planetei apar și se manifestă într-o manieră specifică fiecărei zone sau regiuni în parte, dar, în pofida faptului că instituțiile internaționale ap creat și dezvoltat o largă și costisitoare rețea de instituții și organizații regionale sau zonale, eficacitatea acțiunilor lor rămâne modestă, devenind un subiect predilect al contestărilor nu numai de către opinia publică, dar și de către state.

**5. Globalizarea acutizează problema mai veche a articulării identității naționale** (sociale și culturale) cu expresia ei politică (statul). Problema este extrem de importantă la nivel european, deoarece Europa se caracterizează prin predominanța „statului-națiune”, ca instrument politic esențial de suprapunere a identității naționale pe expresiasa politică, statul. *Această suprapunere se află, în condițiile globalizării, sub semnul întrebării, deoarece statul trebuie să se articuleze cu instituțiile europene, iar identitatea națională cu modelul european.*

Reevaluarea modelului în care statul-națiune poate realiza articularea la instituțiile și modelul european este necesară pentru a evita cel puțin două situații care ar putea fi periculoase pentru succesul procesului de formare a uniunii politice și monetare.

Prima, constă în considerarea statului-națiune ca singura formă de organizare politică viabilă și democratică. A doua, constă în tentația de a pleca de la recunoașterea existenței istorice a unei identități europene tradiționale, dar, pervertită ulterior de către apariția statului-națiune. O astfel de abordare ar conduce la concluzia periculoasă conform căreia simpla renunțare la statul-națiune ar asigura succesul afirmării identității europene.

**6. Atentatul terorist de la 11 septembrie 2001** a constituit nu numai o dovadă a faptului că globalizarea reprezintă principala tendințăa lumii contemporane, dar și faptul că această tendință este extrem de vulnerabilă, permițând accesul „oricui oriunde”. Tocmai de aceea. *„s-a ajuns la concluzia că este imperios necesară instituirea unui sistem de securizare a globalizării”*.

Ralierea Rusiei la lupta antiteroristă, admiterea Chinei în Organizația Mondială a Comerțului, extinderea solidarității internaționale antiteroriste sunt elemente care deși favorizează măsurile de limitare a libertăților cetățenești și a perimetrului democrației, permit crearea unui dispozitiv global de securitate care ar putea fi subordonat structurilor NATO.

**7. Atentatul terorist de la 11 septembrie 2001** a revigorat, însă, și opiniile antiglobalizare. Aceste opinii condamnă globalizarea pentru faptul că a generat mișcări teroriste prin agravarea in justiției sociale, a inegalității și a sărăciei la nivel mondial.

Deteriorarea situației și condițiilor de viață a milioane de persoane ar fi dus - conform acestor opinii - la radicalizarea populațiilor arabo-musulmane care, în disperare, au aderat la mișcări teroriste violente, de tipul Al-Qaida.

În același timp, prin subminarea statului național, globalizarea ar fi permis proliferarea organizațiilor bazate pe sistemul rețelelor sau a cercurilor concentrice, care nu pot fi controlate prin instituțiile statelor naționale, organizate pe sistemul ierarhiei verticale.

Al-Qaida este un exemplu perfect al unei astfel de organizații, adaptate condițiilor create de globalizare, cu filiale și subfiliale, cu sistem propriu de finanțare, comunicare și mediatizare.

**8. în decursul istoriei, lumea a cunoscut Orase-State** (Atena, Veneția ș.a.), Regiuni-state (epoca feudală), dar *odată cu dezvoltarea procesului de globalizare apar și Rețele-state sau chiar Individ-stat*. Primul Rețea-stat este Al-Qaida, iar prinul Individ-stat este Ben Laden. Desigur, un astfel de Individ-stat are nevoie - la fel ca un melc hermit care caută o cochilie goală în care să se adăpostească - de un stat „golit” de instituțiile sale democratice (Afganistan).

Globalizarea favorizează astfel de anomalii, așa după cum ar putea favoriza și apariția unei Intreprinderi-stat, care beneficiind de prezența unui stat destructurat și golit de conținutul instituțiilor sale democratice ar putea acapara, prin investiții sau privatizări, prerogativele statale în scopul utilizării lor pentru satisfacerea unor interese legitime de concurență și competitivitate pe piața internațională.

Analiza acestor probleme cu care se confruntă comunitatea internațională la începutul secolului XXI, ne îndreptățește să ajungem la următoarea concluzie:

Procesul globalizării nu este echivalent cu procesul de formare a unei societăți mondiale omogene și a unei piețe planetare unice.

Globalizarea nu este un proces de omogenizare treptată a structurilor economice și sociale naționale care progresează lin și constant ca urmare a unor înțelegeri, acorduri sau al altui mod de conlucrare între principalii poli ai puterii economice internaționale, ci, din contra, este un proces în salturi, cu evoluții graduale și câteodată contradictorii, declanșat de competiția în care se află acești poli.

Competiția dintre aceștia nu este exclusiv economică, deoarece decalajele dintre ei substituie, uneori, forța economică cu forța ideologiei sau a religiei.

Procesul globalizării nu transformă sistemul raporturilor și relațiilor internaționale într-un ansamblu omogen, structurat pe principii de echitate.

Într-adevăr, globalizarea dezvoltă un sistem complex de interdependențe, dar intensitatea lor diferă în funcție de puterea și poziția fiecărei țări în cadrul sistemului internațional.

Globalizarea nu statuează principiul echității, ci principiul competitivității, ceea ce face ca dezvoltarea unora să se bazeze pe subdezvoltarea altora.

Globalizarea nu „globalizează” doar raporturile de interdependență economică cu efecte directe asupra dezvoltării, ci și pe cele specifice unor tendințe conflictuale, cu efecte negative atât economice, cât și politice. În acest context se vorbește despre posibilitatea apariției *stării de conflict global*.

Aceasta ar fi posibilă nu prin ciocnirea supraputerilor, ci prin dezintegrarea lumii în macrostructuri opuse, ineficiente și orientate una împotriva celeilalte, sau prin polarizarea în jurul unor centre de putere economică locale creatoare de „hinterlanduri” ale dezvoltării sau „zone de influență”.

Posibilele scenarii de evoluție a raportului dintre sistem și model în condițiile globalizării merg, într-o manieră covârșitoare, în direcția demonstrării faptului că *globalizarea nu este un proces de uniformizare*.

Indiferent de gradul în care progresele globalizării vor accelera și accentua relațiile de interdependență economică - și chiar politică - între diferitele state ale lumii, uniformizarea modelelor instituționale și a schemelor structurale ale operaționalizării principiilor și instrumentelor economiei de piață de tip capitalist este puțin probabilă, dacă nu chiar imposibilă.

Sub influența lucrărilor „Clubului de la Roma” și a nucleului de analiști grupați în jurul redacției ziarului „Le Monde”<sup>\*</sup>, studiul procesului de globalizare a avansat în direcția contracarării opiniei conform căreia globalizarea ar reprezenta o uniformizare sau, și mai rău, o uniformizare prin americanizare. Studiile au concluzionat prin prezentarea unei „grile de referință” care demonstrează incapacitatea - cel puțin la nivelul începutului de secol XXI - procesului de globalizare de a impune modele unice.

Grila de referință cuprinde patru „caracteristici cheie” ale actualului proces de globalizare.

---

<sup>\*</sup> Bohdan Hawryltshzn. **Road Maps to the Future**; Eduard Pestel. **Beyond the Limits to Growth**, The Finnish Association for the Club of Rome; **On the Way to Sustainable Development**, Le Monde diplomatique: Scenarios de la mondialisation, Maniere de voir, nr. 32.

**1. Superputerile pot echilibra balanța raportului de forțe și** pot determina cursul evenimentelor politice, economice și militare, dar nu pot soluționa, în mod individual sau separat, problemele globale ale umanității. Soluționarea acestora nu poate fi posibilă decât prin efortul conjugat al comunității internaționale formată din entități individualizate și independente.

**2. Încetarea războiului rece** nu a însemnat trecerea automată și imediată la o epocă de pace și cooperare internațională. Dispariția opresiunii sovietice și a restricțiilor sistemului comunist au permis resuscitarea unor conflicte istorice atât teritoriale, cât și religioase, care au condus la o situație de instabilitate și chiar violentă în multe zone sau regiuni ale lumii.

**3. Decalajele și inechitățile dintre zone,** țări sau populații s-au cronicizat. Discrepanța dintre bogații și săracii planetei este generatoare de instabilitate și conflicte violente. Această discrepanță este accentuată de frustrările unor categorii ale populației sau ale unor grupuri etnice aflate în stare de discriminare, sau în imposibilitatea constituirii unor comunități sau state independente. Terorismul internațional își găsește resursele în lipsa de orizont al acestor persoane sărăcite și înstrăinate.

**4. Deși întreaga planetă se află într-un proces rapid de conversie la modelul economiei capitaliste de piață,** deși proprietatea privată este considerată în mod unanim ca cel mai eficient motor al dezvoltării și al bunăstării, totuși a devenit clar că piața și instrumentele pieței nu pot, prin ele însele și numai ele, să rezolve problemele globale ale umanității.

Piața nu reflectă interesul general al societății, ci doar interesul individual de a obține profit. Din acest motiv, piața nu va putea rezolva niciodată problemele eficientizării utilizării resurselor primare de energie, ale mediului înconjurător sau ale categoriilor defavorizate ale populației.

Cu cât globalizarea progresează cu atât mai mult este necesară intervenția publică (a statului) pentru rezolvarea problemelor pe care piața nu le poate rezolva și pentru corijarea acțiunilor incomplete sau chiar greșite ale pieței. Piața rămâne însă extrem de importantă, în condițiile în care permite și consolidează libera concurență, ca instrument al intervenției publice.



Statul și piața devin parteneri în conceperea și aplicarea politicilor economice și sociale.

Crearea de către globalizare a „spațiului economic mondial” nu conduce la uniformizarea modelului de acțiune pe acest spațiu din simplul motiv că acesta nu este și nu trebuie interpretat ca o entitate omogenă de tipul „pieței unice” sau al „democrației de piață la scară planetară”.

Spațiul economic mondial este o consecință directă a diviziunii internaționale a muncii bazată pe competiție și capacitate de valorificare a factorilor de avantaj comparativ.

Raporturile dintre partenerii fluxurilor ce caracterizează spațiul economic mondial\* – deși se încearcă să fie reglementate prin acorduri sau prin intermediul instituțiilor internaționale – reflectă inegalități și decalaje.

Spațiul economic mondial dezvoltă astfel un sistem complex de interdependențe dar intensitatea și sensul lor diferă în funcție de puterea și poziția fiecărei țări.

În multe cazuri, ceea ce pentru țările dezvoltate este interdependență, pentru țările mai puțin dezvoltate este dependență.

Diversitatea partenerilor nu poate conduce la o uniformizare chiar dacă procesul globalizării îi plasează pe toți în sfera economiei de piață de tip capitalist.

Globalizarea menține astfel, atributul de „unitate în diversitate” pe care sistemul economic capitalist l-a dobândit încă de la impunerea sa pe scena istoriei.

## **6. Modernizarea sistemului**

Profeția apocaliptică a lui Marx nu s-a adeverit.

Nu există nici un temei de a afirma că ne așteaptă o prăbușire economică apocaliptică în care capitalismul va dispărea, și e foarte puțin probabil că „masele populare” se vor ridica și vor „pune mâna” pe mijloacele de producție.

---

\* Spațiul economic mondial se consideră a fi rezultatul a trei momente importante ale evoluției după cel de al doilea război mondial: procesul decolonizării, internaționalizarea schimburilor de mărfuri și de servicii, încetarea războiului rece și a politicii de bloc

Capitalismul nu este în pragul prăbușirii chiar dacă se balansează între perioade de boom economic și perioade de crize și chiar dacă intensă concurență industrială asiatică și colapsul sistemului comunist sunt amenințări la adresa prosperității ultimilor decenii și a stabilității națiunilor capitaliste occidentale.

De fapt, aceste probleme sunt o expresie a triumfului capitalismului care începe să se instituie ca un sistem global, nefiind amenințat de nici o alternativă viabilă.

Lipsa de alternativă viabilă pentru capitalism l-a determinat pe Francis Fukuyama să conceapă teoria „sfârșitului istoriei” prin care afirma că, începând cu 1989, nu mai există nici o altă ideologie care să amenințe idealurile liberalismului economic și politic.

Prezentul ne dovedește că Marx s-a înșelat. Viitorul ne va arăta cât de corectă este teoria sfârșitului istoriei.

Trebuie însă să subliniem o trăsătură comună între Marx și Fukuyama. Atât Marx, cât și Fukuyama au privit sistemul capitalist într-o manieră statică. Marx a crezut că sistemul nu va evolua în direcția găsirii unor soluții la problemele pe care le avea, Fukuyama a crezut că sistemul a ajuns la „capătul evoluției sale”, după care nu se va mai întâmpla nimic, intrând în epoca „secolelor de plictiseală”.

În realitate, sistemul capitalist nu a încetat să se dezvolte pe tot parcursul existenței sale.

Conform analizei lui Joseph Schumpeter dezvoltarea sa s-a realizat în etape succesive caracterizate de apariția unor inovații cu rol hotărâtor în evoluția tehnicii și tehnologiei.

Prezentul ne oferă imaginea unei noi etape în evoluția capitalismului.

Este etapa în care sistemul capitalist este supus presiunii conjugate a două forțe: forța noilor tehnologii ale informației și ale cunoașterii și forța globalizării financiare.

Analiștii au numit această nouă etapă de evoluție a capitalismului „new age” sau „noua economie”. Pentru unii dintre ei acest „new age” reprezintă vârsta de aur a sistemului capitalist în care modelul nord-american s-a impus printr-o creștere economică rapidă și constantă și prin efectele pozitive ale unei economii de piață liberale, înnobită de aportul informaticii și tehnologiei de comunicare rapidă.

Pentru alții, „new age” nu reprezintă decât un exercițiu intelectual, considerând că nu se justifică tratarea actualei etape ca pe o etapă nouă în evoluția capitalismului. Argumentul lor se bazează pe faptul că, în realitate, economia nord-americană dar și cea capitalistă mondială traversează o perioadă de recesiune iar fenomenul „e-krach” dovedește fragilitatea economică a noilor tehnologii informatice\*.

Majoritatea analiștilor contestă însă aceste două poziții extremiste.

Noua economie nu are toate virtuțile pe care i le atribuie partizanii lui „new age”. Recesiunea americană, incapacitatea de autoreglare a pieței, creșterea decalajelor economice între principalele zone geografice ale planetei, crizele financiare de amploare ș.a. arată că nu ne putem considera într-o epocă de aur a capitalismului. În același timp, nu se pot ignora sau subestima mutațiile și transformările de amploare pe care le cunoaște sistemul capitalist contemporan.

Poate cea mai importantă forță care determină, în prezent, o transformare - în sensul modernizării - a sistemului economic capitalist este aceea a **noilor tehnologii din domeniul informației și comunicării**.

Se consideră că aceste noi tehnologii reprezintă și o noua succesiune în etapizarea dezvoltării capitalismului.

Prima revoluție industrială (1760-1875) a apărut în Marea Britanie prin dezvoltarea siderurgiei, mașinilor de țesut și a mașinii cu aburi. A doua revoluție industrială (1890-1965) este asociată cu electricitatea, motorul cu ardere internă și industria chimică.

*Noile tehnologii din domeniul informației și comunicării sunt considerate ca fiind a treia revoluție industrială, manifestată prioritar prin: telefonie, audio-vizual și informatică.*

*Noile tehnologii din domeniul informației și comunicării afectează întregul ansamblu al structurii economice având două efecte în sens contradictoriu.*

*Primul este efectul de „canibalism”, care constă în diminuarea până la distrugere a rolului unor ramuri sau activități economice (de*

---

\* „e-krach” = proces de devalorizare bursieră a „acțiunilor tehnologice” (acțiuni ale societăților din sfera High-Tech).

*exemplu, Internetul elimină în mare măsură rolul poștei și al comerțului clasic).*

*Al doilea efect este numit de „polenizare” care constă în dinamizarea activității agenților economici în direcția găsirii unor noi metode de organizare, în special de tipul intra sau extranet, ca sursă de interactivitate și creativitate a salariaților.*

Sporul de eficiență și productivitate pe care noile tehnologii îl aduc ansamblului economic apare prin:

eficientizarea procesului de tratare, stocare și schimb a informațiilor;

favorizarea apariției și dezvoltării unor noi industrii și a unor noi locuri de muncă (multimedia, comerțul electronic ș.a.);

stimularea apariției și utilizarea unor noi modele organizaționale, printr-o mai amplă și diversificată posibilitate de utilizare a informației și a mijloacelor de comunicare.

*Un progres de o importanță specială este realizat la nivelul sistemului capitalist prin faptul că noile tehnologii fac posibilă eliminarea uneia dintre cele mai mari probleme ale procesului de sectorizare a structurii economiei naționale: problema dezvoltării sectorului terțiar (serviciile) **prin omogenizarea tipului de produs.***

Omogenizarea presupune estomparea diferenței dintre bunuri materiale și servicii din punctul de vedere al utilităților sau nevoilor pe care le satisfac, în sensul unei mai simple și mai puțin costisitoare utilizări.

Această caracteristică pe care o demonstrează sistemul economic capitalist actual, în țările dezvoltate, deschide drumul unei noi forme de structurare a economiei, denumită „economia imaterială”.

Economia imaterială determină apariția unui nou tip de relație între individ și mediul în care acționează (economic, social, cultural). Aceasta este o relație tridimensională între individ (agent economic) - idee (conceptualizarea acțiunii) - imagine (informare-comunicare)\*.

---

\* Dominique Plihon. **Le Nouveau Capitalism\***, Flammarion, Paris, 2001; Hervé Scryeux. **La Nouvelle Excellence**, Maxima, Paris, 2001; Jeremy Rifkin. **L'Âge de l'accès, la révolution de la nouvelle économie**. La Decouverte, Paris, 2000; Serge Latouche. **L'Economia Svelta**, Edizioni Dedalo, Bari, 1997.

Efectul esențial al acestui nou tip de relație este acela că pe măsura creșterii volumului de informație și a capacității de interacțiune înglobate în produs, acesta își schimbă natura economică. Noua sa natură economică se caracterizează prin faptul că valoarea sa este mai puțin dată de proprietățile lui fizice și mai mult de capacitatea sa de a satisface utilități sau nevoi imateriale.

Economia imaterială nu este însă stadiul final al evoluției sistemului de raporturi dintre bunuri materiale și servicii. Ea deschide doar posibilitatea abordării unei alte importante evoluții în structura relațiilor dintre bunuri materiale și servicii în capitalismul contemporan. Este abordarea prin prisma „economiei accesului”.

Economia accesului definește acea tendință a sistemului capitalist contemporan de a înlocui sistemul schimbului (comerțul clasic) de produse și prestări de servicii printr-un sistem de alt tip, controlat de către întreprinderi și instituții financiare, materializat prin proceduri de locație. leasing, concesiuni, drept de acces, abonamente s.a.

Economia imaterialului și economia accesului marchează începutul unei etape de transformare de esență a sistemului economic capitalist deoarece asistăm la „o reevaluare” a principiului capitalist al dreptului de proprietate și de folosire a uzufructului acesteia.

S-a creat posibilitatea înlocuirii dreptului de proprietate asupra unui produs cu dreptul de acces la utilizarea acelui produs, cumpărarea unui produs este înlocuită cu locația sa, ceea ce poate fi numit și „transfer provizoriu de proprietate”.

Este o caracteristică a sistemului capitalist care pare că ar fi apărut încă de foarte mult timp, sub forma creditului ipotecar.

Ar fi, însă, greșit să asimilăm economia accesului economiei ipotecare. Nu numai pentru că amploarea fenomenului este diferită ci și pentru că economia accesului impune transformări de ordin conceptual, atât la nivel de producție cât și de consum, pe care ipoteca nu le cunoaște.

Economia accesului modifică, la nivelul întreprinderii, „concepția bunurilor de consum” pentru a putea utiliza cât mai eficient situația care s-a creat prin „hegemonia serviciilor asupra produselor”. Produsele nu mai sunt concepute ca obiecte dotate cu caracteristici imuabile și cu o valoare bine definită din punctul de vedere al calităților lor tehnice și al fiabilității.

Ele sunt suspuse unei noi concepții conform căreia „calitățile fizice și tehnice sunt evolutive” susceptibile de a fi îmbunătățite, modernizate sau chiar schimbate la perioade de timp relativ scurte. Acest caracter evolutiv al calităților are ca scop ameliorarea capacității produsului de a aduce valoare adăugată.

Produsele materiale devin astfel doar suport material pentru prestarea de servicii, permițând stabilirea unor raporturi de servicii durabile și diversificate între întreprindere și client.

Din acest motiv, intervine o modificare importantă și în conceperea raportului valoare-preț. Produsele se vând, de regulă, la prețuri mai mici decât valoarea lor pentru a stimula consumul în vederea asigurării unor servicii regulate și pe termen lung (se consideră un caz clasic a acestui gen de raport valoare-preț, politica companiilor de telefonie mobilă).

O altă consecință notabilă a economiei de acces este tendința de „personalizare a produselor și serviciilor”.

Noile posibilități de tratare și stocare a informației pe care le-au adus noile tehnologii de informare și comunicare permit întreprinderilor de a structura produsele și serviciile lor în funcție de cerințele specifice ale unor categorii de clienți sau chiar ale unor clienți individuali.

Asistăm, astfel, la încă o transformare importantă a mecanismelor sistemului capitalist în sensul acceptării situației în care producția de masă a bunurilor standardizate poate fi înlocuită parțial, sau completată parțial, cu producția de servicii specializate.

Noile tehnologii în domeniul informației și comunicării au determinat schimbări importante și în domeniul metodelor de organizare a muncii și de organizare internă a întreprinderii.

În sistemul productiv tradițional, producția de masă a bunurilor standardizate era realizată în întreprinderi organizate pe principiul taylorist al benzii rulante. În prezent, acest tip de organizare cunoaște transformări radicale.

Obiectivul acestor transformări este obținerea unei mai bune flexibilități, adică posibilitatea adaptării rapide la cerințele impuse de dezvoltarea produselor și serviciilor personalizate și de apariția, într-un ritm extrem de rapid, a unor noi mașini și utilaje cu un grad din ce în ce mai mare de robotizare și informatizare.

Una dintre principalele transformări o constituie reducerea ponderii tipului de structură ierarhică în favoarea coordonării transversale, favorizată de generalizarea micro-ordinatoarelor legate în rețea și obținute la prețuri avantajoase.

Coordonarea întreprinderilor devine, astfel, mai mult orizontală decât verticală ceea ce face ca organigrama să nu mai aibă aspectul unei piramide ci al unei rețele.\*

Întreprinderea de tip „rețea” introduce managementul prin „conexiune directă” care, prin intermediul noilor tehnologii de informare și comunicare, elimină traseele intermediare între întreprinderi și între întreprinderi și clienți. Se realizează traseele directe „B to B” (business to business) și „B to C” (business to consumer).

Noile tehnologii permit, astfel, trecerea de la un tip de organizare strict ierarhic, unde informația era centralizată, la un tip de organizare interactiv unde decizia este mai puțin bazată pe o schemă tradițională de analiză, dar mai mult bazată pe o informație obținută în timp real.

Această caracteristică nouă a tipului de organizare demonstrează că în sistemul economic capitalist actual „motorul” unei activități eficiente și competitive a întreprinderii este, în primul rând, capitalul său intelectual și nu cel fizic. Este și o consecință a schimbării modelului productiv: modelul taylorist presupunea o schemă statică în care există o relație fixă între muncitor, mașină și produs, pe baza diviziunii tehnice a muncii.

Noul model introduce așa-numita „diviziune cognitivă a muncii” punând accentul pe pregătirea și nivelul de informare a personalului.

În cadrul acestui nou model, principalele surse de eficiență și competitivitate sunt creativitatea tehnică și cea comercială. Numărul locurilor de muncă direct productive se reduce datorită automatizării dar cresc semnificativ locurile de muncă în sectoarele de creativitate și inovație tehnică, în proiectare și design. De asemenea, se remarcă o importantă creștere a locurilor de muncă în sectoarele de distribuție a produselor, cu accent deosebit pe cele care realizează interfața cu clientul.

---

\* Vezi Robert Reich. *L'Économie mondialisée*, Dunod, Paris, 1997

Întreprinderea „rețea” devine mai eficientă și prin externalizarea unui număr important din activitățile sale tradiționale prin subantrepriza cu alte întreprinderi strict specializate. Un aspect foarte recent, dar extrem de important, al acestei tendințe de externalizare a activităților îl reprezintă faptul că însăși activitatea de creație și proiectare a produselor este realizată în afara întreprinderii dar nu prin subantrepriză, ci prin parteneriat la profit (deci și la risc). Este încă o dovadă a modului cum sistemul capitalist realizează un raport eficient între flexibilitatea modelului productiv și motivarea participării la acest model.

Actualul model productiv, specific țărilor capitaliste dezvoltate, bazat pe noile tehnologii de informare și comunicare are și o altă particularitate: structura costurilor este atipică.\*

Este o structură a costurilor atipică deoarece prezintă o pondere mult mai mare a costurilor fixe față de cele variabile, comparativ cu modelele productive tradiționale, ceea ce conduce la concluzia că dependența costurilor față de cantitatea producției se diminuează în mod simțitor.

Explicația rezidă în nivelul foarte ridicat al costurilor pentru infrastructură și licență necesare utilizării mijloacelor create de noile tehnologii de informare și comunicare.

Conceperea unui produs de tip Windows este extrem de costisitoare dar cantitatea în care el se vinde nu aduce efecte notabile asupra costurilor. Exemplul demonstrează că, în asemenea situații, prima unitate de produs are un cost ridicat, următoarele reducându-și progresiv costul. Este o situație specifică economiei de scară care se definește prin scăderea costurilor unitare pe măsura creșterii proporției producției.

Noile tehnologii de informare și comunicare, prin dematerializarea produsului și modul rapid de comunicare elimina multe din dificultățile pe care le impunea transportul și infrastructura distribuției pe distanțe mari sau de la o țară la alta.

Noile tehnologii au înlocuit noțiunile de teritoriu și distanță cu noțiunea de „*cyberspace*” prin care înțeleg un factor important al globalizării. În acest context, rare mai sunt produsele care au o „naționalitate” bine determinată.

---

\* Vezi Ernest Mandel. *Late Capitalism*, New Left books, London, 1999.



În general, producția este un sistem de asamblare a unor componente concepute și fabricare în diferite țări. Cea mai mare parte a comerțului internațional este expresia fluxurilor de produse și componente între filialele marilor companii multinaționale organizate în sistem de rețea pe toată suprafața globului.

Sub presiunea efectelor noilor tehnologii de informare și comunicare și în condițiile menținerii unui cost relativ mic al forței de muncă în zonele periferice ale sistemului economic capitalist, economia mondială tinde să se transforme într-o rețea de întreprinderi multinaționale ale căror departamente de conducere și de creație se găsesc în țările cu o economie dezvoltată, în timp ce departamentele productive se găsesc în țările cu o economie mai puțin dezvoltată și cu un nivel inferior de salarizare.\*

**Globalizarea financiară** este al doilea factor - împreună cu noile tehnologii în domeniul informării și comunicării - de presiune în direcția transformării sistemului economic capitalist.

Globalizarea financiară se definește ca un proces de interconexiune a piețelor de capital la nivel național și internațional ce are ca rezultat crearea unui sistem unificat de piețe financiare la nivel planetar.

Globalizarea financiară este o expresie a viziunii neolibérale asupra economiei și își are începutul în așa-numitul „Consensus de la Washington” unde, în 1980, țările membre a G-7 au stabilit principiile „echilibrului mondial”: deschiderea totală a frontierelor naționale, liberalizarea fluxurilor comerciale și financiare, dereglementarea și privatizarea, micșorarea cheltuielilor publice și a impozitelor în avantajul inițiativei private, primordialitatea investițiilor internaționale și a pieței financiare internaționale față de cadrul intern.

În esență, aceste principii se refereau la necesitatea limitării intervenției statului național în economie, pentru a crea un climat mai favorabil dezvoltării raporturilor de interdependență pe plan mondial. Măsurile care au fost luate, în planul politicilor interne, în țările capitaliste dezvoltate (1980-1985) dar care au contribuit efectiv și la

---

\* Vezi W. J. Baumol, S. A. B. Batakman, E. N. Wolff. **Productivity and American Leadership**, MIT, 1989.

creșterea importanței fluxurilor internaționale de capital au fost următoarele:\*

- diminuarea fiscalității pentru deținătorii de capital și proprietarii de întreprinderi;
- eliminarea obstacolelor în calea mobilității capitalurilor și a rentabilității întreprinderilor prin dereglementare;
- deschiderea unor noi oportunități de valorificare a capitalurilor prin declanșarea unor programe de privatizare;
- reducerea programelor sociale și a cheltuielilor publice: contestarea politicilor de tip „stat providențial”;
- prioritatea stabilității prețurilor pentru protejarea creditorilor.

Este acceptată în mod unanim ideea conform căreia aceste măsuri au impulsat într-o manieră decisivă globalizarea financiară și au condus la crearea unei piețe financiare unificate la nivel planetar. Sistemul financiar internațional a devenit o „megapiață de capital” care se caracterizează printr-o dublă unitate:

o unitate de loc: piețele financiare naționale sunt interconectate printr-o rețea de comunicare completă și eficientă;

o unitate de timp: sistemul funcționează într-o manieră continuă prin succesiunea în timp a operațiunilor din Extremul Orient - Europa - America de Nord.

Globalizarea se exprimă și printr-o puternică tendință de „descarcerare” a piețelor financiare. Astfel, piețele naționale sunt deschise spre exterior iar în interiorul piețelor naționale, toate verigile intermediare sunt deschise unele spre altele: piața monetară, piața financiară propriu-zisă, piața valutară.

*Transformările pe care globalizarea financiară le-a permis sistemului capitalist sunt exprimate prin perfecționarea mecanismului de valorificare a capitalului. Investiția de capital și căutarea celui mai înalt randament al acesteia pot fi realizate printr-o gamă mai largă de operațiuni speculative, prin mai facilă permeabilitate a diverselor piețe. În condițiile totalei deschideri a acestora spre o piață mondială unificată.*

---

\* Vezi Equipe Mimosa. **La nouvelle version de Mimosa, modeles de l'économie mondiale**, Revue de l'OFCE, juillet, 1996.

Este o transformare care potențează randamentul investiției de portofoliu și accelerează ritmul de acumulare. Fluxul finanțelor internaționale urmează, astfel, o logică proprie nemaifiind în legătură cu fluxul internațional de mărfuri și de investiții directe. Logica sa a devenit mișcarea permanentă, în mod speculativ, de la o piață la alta și de la un instrument financiar la altul (valută, acțiuni, bonuri de tezaur etc.).

Impactul celor două forțe - noile tehnologii din domeniul informării și comunicării și globalizarea financiară - asupra sistemului economic capitalist contemporan este diferit de la o țară la alta în funcție de contextul instituțional și cultural în care acționează. Experiența internațională arată că tipul de organizare instituțională și specificitatea culturală joacă roluri importante în determinarea amploarei și ritmului de propagare a șocului tehnologic și financiar.

Opinia care este aproape unanim acceptată în cercurile științifice și de analiză din principalele țări capitaliste dezvoltate este aceea că *în pofida acestor diferențieri de amploare și ritm, sistemul capitalist este, actualmente, supus unui proces progresiv, dar profund de transformare, intrând într-o nouă etapă a existenței sale.*

Transformarea este considerată ca o trecere de la „capitalismul fordist” la „capitalismul acționarial”<sup>\*</sup>.

Capitalismul fordist se caracterizează printr-un raport sajarial care asigură repartizarea, între capital și muncă, a rezultatelor productivității obținute prin aplicarea metodelor tayloriste de organizare a muncii. Este un tip de „compromis” între muncă și capital care se obține prin negocieri dintre patronat și sindicate și care a contribuit la o creștere rapidă a nivelului de salarizare.

Contextul instituțional obținut prin compromisul fordist între muncă și capital a contribuit la menținerea unui climat de stabilitate

---

<sup>\*</sup> După 1990, odată cu destrămarea sistemului comunist, discuțiile privind evoluția capitalismului au fost revigorate după o perioadă (1970-1990) în care studiile au avut mai mult un caracter istoric sau filozofic. Un rol important în perioada amintită au avut-o lucrările Clubului de la Roma care a încercat o „descifrare” a viitorului sistemului în contextul dezideratului creșterii economice durabile. Ideea crizei fordiste și a capitalismului acționarial apare în lucrarea *The First Global Revolution* editată de către Clubul de la Roma sub semnătura lui Alexander King și Bertrand Schneider (1991). Ideea este preluată și dezvoltată, cu precădere, de analiștii francezi dar, în prezent, este acceptată și de majoritatea analiștilor de limbă engleză. Gruparea de analiști din jurul cotidianului „Le Monde” se remarcă prin efortul de identificare a contradicțiilor pe care le evidențiază capitalismul acționarial, considerat a fi „un mod de transfer a riscului de pe umerii angajatorului pe umerii angajatului”.

socială care a permis un ritm rapid de acumulare și o creștere economică importantă, concomitent cu creșterea puterii de cumpărare, ca urmare a indexării salariilor în funcție de creșterea prețurilor, dar și a productivității.

În perioada anilor '70 sistemul fordist a început să-și epuizeze resursele în condițiile încetinirii ritmului creșterii economice și a unei inflații importante. Consecința imediată a fost creșterea tensiunii sociale.

Capitalismul acționarial a apărut tocmai pentru a contracara efectele crizei fordiste. Esența capitalismului acționarial constă în reconsiderarea rolului instrumentelor financiare prin ridicarea obiectivului financiar la rangul de obiectiv prioritar al activității întreprinderilor.

Capacitatea întreprinderii de a-și crea resurse financiare proprii și de a se autofinanța a devenit principiul central al evaluării activității ei.

Capitalismul acționarial a determinat și un grad mai mare de independență a întreprinderii față de instituțiile capitalului financiar ceea ce a condus la modificarea comportamentului financiar al întreprinderilor și la apariția unei noi forme de conducere a acestora (corporate governance).

Deoarece întreprinderile fac din ce în ce mai mult apel la fondurile proprii, rolul pieței de acțiuni a crescut considerabil și determină trei dintre cele mai importante domenii ale existenței întreprinderilor:

- contribuie la finanțarea întreprinderilor;
- contribuie la evaluarea lor prin cursul acțiunilor;
- contribuie la restructurarea întreprinderilor printr-o utilizare a acțiunilor ca mijloc de schimb în procesul de comasare sau absorbție.

Controlul asupra operațiunilor de autofinanțare a investițiilor, conjugat cu un efort important de reducere a cheltuielilor în vederea constituirii de fonduri proprii dau posibilitatea întreprinderilor să aibă importante disponibilități financiare pe care le utilizează, în principal, în trei scopuri: rambursarea creditelor, plasamente financiare și răscumpărarea la Bursă a propriilor acțiuni în scopuri speculative (urcarea artificială a cursului acțiunilor).

**O primă consecință** a capitalismului acționarial o constituie tendința de „*financiarizare a gestiunii*” manifestată prin creșterea

importantă a ponderii personalului din departamentele financiare în comparație cu cel din departamentele productive. În termeni de strategie financiară, aceasta se traduce prin tendința întreprinderii de a crește mai rapid investițiile de portofoliu față de cele directe.

**O a doua consecință** a capitalului acționarial o reprezintă modificarea relațiilor dintre cei trei parteneri care răspund de funcționarea întreprinderii: acționarii, conducerea (departamentul directorial) și salariații.

Asistăm la o renunțare la sistemul managerial tradițional în care conducerea întreprinderii revenea cadrelor directoriale.

În timpul capitalismului fordist, directorul (în sens larg) era cel care negocia cu sindicatele și care stabilea modul de împărțire a valorii nou create prin compromisul dintre muncă și capital. Era sistemul denumit „*stakeholder*”, care consideră întreprinderea ca o comunitate de interese a celor trei parteneri. Capitalismul acționarial introduce sistemul „*shareholder*”, care dă prioritate absolută intereselor acționarilor, adică deținătorilor fondurilor proprii ale întreprinderilor.

**O a treia consecință** a capitalului acționarial o reprezintă *sistemul gestionării colective a fondurilor*, care întărește și mai mult puterea acționarilor.

Fondurile rezultate în urma procesului de economisire la nivelul populației (pensii și alte economii), fondurile disponibile ale întreprinderilor și ale altor instituții și organizații private sunt gestionate de către *investitori instituționalizați și specializați* (fonduri de investiții, fonduri de pensii, fonduri de asigurări etc).

Rezultă o concentrare a capitalurilor în mâinile unui mic număr de investitori instituționalizați care gestionează resursele în baza principiului profitului și al riscului minim.

**O a patra consecință** a capitalismului acționarial o reprezintă noua formă de conducere a întreprinderilor - „*corporate governance*” - prin care acționarii încearcă să impună regulile și controlul activității.

*„Corporate governance” este considerată una dintre instituțiile cheie ale capitalismului modern contemporan.*

Obiectivul acestei forme de conducere îl constituie determinarea managerilor de a gestiona activitatea întreprinderii în avantajul acționarilor, prin găsirea de metode și politici de creștere permanentă a valorii bursiere a acțiunilor.

Corporale governance se bazează pe cinci principii esențiale:

- informarea precisă, corectă și la timp a acționarilor;
- respectarea principiului: „o acțiune, un vot, un dividend” și a protecției acționarului minoritar;
- respectarea regulilor de funcționare a Consiliului de Administrație (procedurile de alegeri, de remunerare, separarea funcțiilor, rolul președintelui și al directorului general);
- respectarea regimului de acces liber pe piața de capital;
- determinarea nivelului și tipului de remunerare a cadrelor de conducere (directoriale).

**O a cincea consecință** a capitalismului acționarial o reprezintă apariția așa-numitelor „fonduri etice” sau „investiții cu responsabilitate socială”.

Scopul acestor fonduri este de a integra în strategia investițională a întreprinderilor valorile sociale, culturale, filozofice sau chiar religioase, de interes național sau internațional.

Fondurile etice urmează, în general, două direcții esențiale\*: (evitarea finanțării unor valori considerate a fi depășite sau chiar nocive (finanțarea unor programe care ar duce la stimularea consumului de tutun, alcool, a homosexualității etc.) și stimularea introducerii unor măsuri considerate a fi morale sau de protejare a unor categorii ale populației (finanțarea unor programe de evitare a folosirii foitei de muncă infantile, a utilizării forței de muncă a emigranților sau a persoanelor cu handicap).

Fondurile etice se înscriu în încercarea de a „moraliza” activitatea întreprinderii față de opinia publică, dar ele vizează, în primul rând cosmetizarea imaginii întreprinderii în scopul îmbunătățirii poziției ei pe piață.

Transformarea sistemului capitalist antrenează și o transformare a raporturilor sociale.

Capitalismul fordist dispunea în organizarea socială de existența a trei elemente esențiale: instituții de reglementare centralizate, relații sociale stabile și valori colective puternice.

---

\* Fondurile etice nu suni, în prezent, o consecință notabilă a capitalismului acționarial decât în Statele Unite ale Americii unde reprezintă 13% din fondurile proprii ale întreprinderilor (ca medie națională în 2000).

Capitalismul acționarial a neutralizat această tripletă și a introdus noi elemente ale raporturilor sociale.

Concurența pe piața muncii este determinată în mod esențial de calitatea formării profesionale și de capacitatea de inovație ceea ce impune o diversificare a tipurilor de contracte de muncă și a nivelurilor de salarizare. Are din ce în ce un rol mai important capacitatea de adaptare la flexibilitatea producției ca și demonstrarea unei motivații pentru muncă și pentru ascensiunea pe scara socială.

Capitalismul acționarial a determinat ca valoarea unui salariat să fie dată de ceea ce îl deosebește de alții și nu de ceea ce îl face comun cu alții.

Așa se explică proliferarea rară precedent a unei mari diversități de forme de muncă ceea ce face imposibilă menținerea practicii fordiste a contractelor colective de muncă.

Se modifică și statutul salariatului. Contractul de muncă pe perioada nedeterminată - simbol al stabilității și garantării locului de muncă - ca și un nivel stabil al salarizării cedează locul contractelor de muncă și salarizării flexibile, bazate pe respectarea a trei principii esențiale:

- posibilitatea utilizării unui contract de muncă pentru prestarea unui timp de muncă parțial;
- posibilitatea utilizării unor contracte de muncă pe perioadă determinată;
- posibilitatea utilizării unui contract de muncă pentru activitate independentă.

Condițiile de muncă sunt, și ele, într-o continuă transformare datorită reorganizării sistemului de lucru și conducere a întreprinderilor. Inovațiile organizaționale sunt frecvente și au ca scop eliminarea oricăror moșteniri ale practicii fordiste.

Astfel, este părăsit principiul: „un om - un loc de muncă - o sarcină de producție” în favoarea principiului flexibilității și adaptabilității la dinamica cererii. Aceasta presupune, însă, o polivalență profesională a salariatului și o delegare a responsabilităților spre nivelele ierarhic inferioare.

Se fac eforturi atât financiare, cât și organizaționale pentru a introduce mentalități și comportamente noi, încercând eliminarea mentalității de tip „echipa = verigă în lanțul tehnologic” în favoarea mentalității „echipa = nucleu autonom de decizie și execuție”.

Sistemul clasic al gestiunii stocurilor este reevaluat prin adoptarea „sistemului toyotist” care presupune eliminarea stocurilor prin îmbunătățirea circulației pe orizontală a informației și prin respectarea strictă a timpilor de fabricație și de distribuție.

În contextul acestor transformări care afectează întreg sistemul utilizării și statutului forței de muncă, apare o preocupare evidentă a capitalismului acționarial pentru realizarea așa-numitei „construcții sociale”, care se constituie într-un program social caracterizat printr-urătoarele obiective:

**a) individualizarea contractului de muncă** prin abandonarea caracteristicilor colective sau categoriale. Salariatul își negociază singur contractul fără nici o constrângere de tipul contractelor colective negociate de sindicate;

**b) primatul opiniei și deciziei întreprinderii** asupra oricăror alte opinii sau decizii luate de organizațiile profesionale sau sindicale în legătură cu tipul contractului de muncă și nivelul salarizării;

**c) dezvoltarea unei filozofii a actului de angajare** bazată pe competența individuală reală și dovedită prin teste și perioade de probă și nu pe atestarea formală a competenței prin documente justificative;

**d) gestionarea individuală a protecției și asistenței sociale.** Sistemul de protecție și asistență (asistența familială, indemnizație de șomaj, pensii) bazată pe solidaritatea socială, caracteristică etapei formale a statului providențial este înlocuită printr-un sistem privat de asistență, constituit prin economiile personale ale salariatului.

„Reconstrucția socială” are și rolul de a transforma actualul raport de forțe de pe piața muncii, prin pierderea importantă de putere a mișcării sindicale.

Este previzibil că raporturile sociale și de muncă să fie din ce în ce mai mult reduse la un raport bilateral între angajator și angajat.

Transformările pe care le suferă sistemul capitalist contemporan sunt interpretate de către unii analiști\* și din punctul de vedere al perfecționării mecanismului său de autoreglementare.

Se afirmă că s-a intrat într-o perioadă caracterizată de un nou mecanism de reglementare sub forma „capitalismului patrimonial”.

---

\* Vezi Michel Aglietta. **Le capitalism de demain.** Notes de la Fondation Saint-Simon, Nov., 1998.



Acesta ar fi deja prezent în țările anglo-saxone și în curs de dezvoltare în țările Uniunii Europene.

Capitalismul patrimonial se caracterizează prin inexistența dependenței dintre creșterea nivelului salariilor și creșterea productivității muncii, dar progresia la nivel global a veniturilor salariaților nu ar fi afectată deoarece aceștia ar beneficia de venituri suplimentare prin dividendele acțiunilor bursiere și ale altor elemente specifice pieței de capital.

Realitatea nu are însă argumentele necesare pentru a susține o astfel de opinie privind transformarea pe care o suferă sistemul capitalist. În cea mai acționarizată economie capitalistă - Statele Unite ale Americii -, doar 13% din salariați sunt deținători de acțiuni sau alte titluri de valoare.

Trebuie însă admisă posibilitatea evoluției spre o astfel de situație, mai ales în condițiile în care globalizarea financiară tinde să coboare la nivelul cetățeanului obișnuit instrumentele și informațiile necesare pătrunderii mai directe a acestuia pe târâmul piețelor financiare.

## **7. Ne îndreptăm spre capitalismul românesc ?**

Evoluția contemporană a capitalismului ne demonstrează că acceptarea acestui sistem presupune un profund proces de restructurare, de modernizare și chiar de civilizare. Poate că societatea românească aștepta de la tranziție un viitor mai puțin solicitant care, pe lângă avantajele unei libertăți și al unei democrații să-i permită și un oarecare „respiro” în efortul de schimbare. Poate că după sacrificiile generațiilor sub comunism se aștepta o perioadă nu numai fără sacrificii dar și cu beneficii imediate.

Capitalismul modern este o provocare în sensul competiției pe care o promovează în ocuparea unui loc mai bun în sistemul globalizat al relațiilor economice internaționale, este o provocare din punctul de vedere al posibilității de creare și valorificare a capitalului, dar este o provocare și din punctul de vedere al unor noi comportamente și mentalități.

În ceea ce privește viitorul nostru, o nouă mentalitate ar însemna și *renunțarea la abordări idealist-utopice în favoarea unor abordări realiste.*

O abordare realistă presupune înțelegerea, dar și acceptarea, limitelor pe care le are raportul primordial dintre om și mediul său natural, adică a raportului dintre nevoi și resurse.

Aceasta este problema - de fapt, unica problemă - a tuturor sistemelor economice.

Problema modului de alocare a unor resurse limitate pentru satisfacerea unor nevoi nelimitate.

Istoria și prezentul a dovedit și dovedește că sistemul capitalist reușește o alocare a resurselor mai eficientă decât alte sisteme economice pentru că, niciodată și nicăieri, oamenii nu au trăit mai bine ca în capitalism.

Reușește o alocare a resurselor mai eficientă decât alte sisteme economice dar nu reușește cea mai eficientă alocare a resurselor care ar putea exista vreodată. Oamenii trăiesc bine în capitalism dar nu toți trăiesc la fel de bine.

Nu numai că un indian nu trăiește la fel de bine ca un american dar nici americanii nu trăiesc toți la fel de bine.

Ce dorim noi?

Un capitalism în care toți să trăim la fel de bine și chiar mai bine decât americanii?

Un capitalism care să nu cunoască șomajul, inflația, recesiunea?

Sau poate chiar un capitalism în care, la fel ca în comunismul lui Marx și Engels. să muncim când și cât vrem dar să avem tot ce ne dorim prin grija guvernului?

Schimbarea de mentalitate va determina o înțelegere a realității capitaliste, așa cum este ea, și bună și rea, renunțând la tentația de a cauta idealul prin cine știe ce „model original”.

Trebuie să renunțăm la utopia unui capitalism perfect în favoarea realității unui capitalism eficient.

Societatea românească a realizat această schimbare de mentalitate prin opțiunea aproape unanimă de a transforma integrarea în Uniunea Europeană în obiectiv strategic național.

*Integrarea în Uniunea Europeană este un proces pe care avem toate motivele să-l asimilăm cu integrarea în sistemul economic capitalist contemporan.*

Uniunea Europeană este un model specific de exprimare a ceea ce înseamnă capitalism la începutul secolului XXI. Caracteristica majoră a

acestui model constă în simbioza între principiile și mecanismele economiei capitaliste cu principiile și mecanismele integrării economice.

Este un răspuns de succes la unele dintre cele mai importante probleme pe care le are omenirea:

- problema poziției și rolului pe care statele de mărime și potențial economic mediu le pot avea în contextul existenței statelor-supraputere;

- problema menținerii unui nivel de competitivitate internațională ridicat în contextul globalizării piețelor de mărfuri și de capital;

- problema protecției mediului în condițiile pericolelor de poluare transfrontaliere;

- problema eliminării decalajelor în dezvoltarea economică și a condițiilor de viață la nivel regional;

- problema eliminării sau atenuării tensiunilor și conflictelor tradiționale dintre state și națiuni;

- problema siguranței și protecției cetățeanului în condițiile creșterii nivelului de infracționalitate și a terorismului internațional;

- problema dezvoltării unei infrastructuri moderne și a unui sistem de comunicații competitiv.

Șansa pe care România o are după Conferința de la Helsinki din decembrie 1999 este aceea a posibilității preluării unuia dintre cele mai moderne și eficiente modele ale sistemului capitalist contemporan: modelul Uniunii Europene.

Este o șansă pe care putem să o evaluăm din două puncte de vedere: din punctul de vedere al clarificării orizontului tranziției și din punctul de vedere efortului pe care îl presupune.

Opțiunea României pentru integrarea europeană clarifică orizontul tranziției deoarece nu mai poate fi vorba de existența altui model capitalist decât cel reprezentat de UE. Pe măsură ce negocierile vor avansa și, mai ales în condițiile existenței unei „foi de parcurs” pentru atingerea obiectivului 2007, încercările unui guvern sau al altuia de a ocoli sau revizui unele dintre directivele și principiile comunitare vor avea din ce în ce mai puține șanse de reușită.

Din punctul de vedere al efortului pe care îl presupune integrarea, nu este nici un secret faptul că *nu mijloacele financiare sunt puse în discuție, ci mijloacele de valorificare a acestora în sensul impus de îndeplinirea criteriilor de compatibilitate cu modelul comunitar.*

Altfel spus, problema României constă în creșterea capacității de absorbție a fondurilor comunitare și în asigurarea corectitudinii utilizării acestor fonduri.

Nu vom insista asupra celui de al doilea aspect. Corectitudinea utilizării fondurilor este o problemă a corupției. Este o problemă pe care o considerăm „rezolvabilă” în condițiile existenței unei reale voințe politice. Este de așteptat ca această voință politică să fie mai evidentă după invitarea României de a adera la NATO, deoarece structurile din care vom face parte impun o rigoare și un comportament politic care ne vor obliga să fim mai fermi în acțiunile anticorupție.

Problema care se prefigurează a fi importantă și greu de soluționat este însă, aceea a creșterii capacității de absorbție a fondurilor comunitare.

Nivelul redus al acestei capacități se explică, înainte de toate, prin lipsa de compatibilitate a structurilor, instituțiilor și instrumentelor de politică românești față de structurile, instituțiile și instrumentele comunitare.

Lipsa de compatibilitate nu poate fi interpretată numai prin faptul că România are „o economie de piață nefuncțională”, așa cum a numit-o Raportul Comisiei Europene pe anul 2002, ci și prin faptul că economia românească ar putea reprezenta un alt model, altul decât cel al Uniunii Europene.

Putem afirma că economia noastră este expresia unui model original sau național, diferit de cel al Uniunii Europene dar capitalist în esența sa?

Este o problemă care poate fi discutată.

Unii vor fi tentați să afirme că după 1990 în România elementele esențiale ale sistemului capitalist și-au făcut apariția chiar dacă există o evidentă întârziere și lipsă de entuziasm în promovarea lor.

Este teoria conform căreia, indiferent de blocajele politice și de mentalitate, economia avansează în direcția preluării caracteristicilor mediului în care acționează. În concluzie, indiferent de ce am face și ce am vrea să facem, intrarea în fluxurile economice capitaliste internaționale și în sistemul de negocieri pentru integrare ne vor transforma, încetul cu încetul, în economie capitalistă.

Alții, vor spune că moștenirea comunistă, corupția și întârzierea reformei nu au permis României apropierea de capitalism la nivelul la care alte țări în tranziție au făcut-o.

Cursul de față se situează pe pozițiile primei afirmații.

Suntem de părere că România avansează - deși într-un ritm nesatisfăcător - spre sistemul economic capitalist, exprimat prin modelul comunitar.

În același timp, suntem de părere că șansa avansării spre un astfel de model nu înseamnă și nu ne dă garanția că vom și avea un model pe deplin compatibil cu cel comunitar în 2007, sau chiar la o dată ulterioară.

Ne bazăm afirmația pe însăși caracteristica esențială a modelului capitalist comunitar. Acesta, așa după cum arătam, este o simbioză a principiilor și mecanismelor economiei capitaliste cu principiile și mecanismele integrării economice.

Latura integratoare a modelului comunitar permite existența în interiorul său a unor submodele, diferențiate de modelul general nu prin principii și instituții esențiale, ci prin gradul la care aceste instituții și principii sunt operaționale.

Prezența Greciei, a Portugaliei și, mai ales, a viitoarelor membre din 2004, atestă această posibilitate.

Avem convingerea că în momentul aderării (indiferent de dată). România va avea o economie de tip capitalist, la standardele transformărilor pe care acesta le cunoaște, dar diferită de modelul principal nu neapărat printr-un nivel mai mic de eficiență ci printr-o caracteristică pe care o socotim a fi îngrijorătoare, aceea a *lipsei de reprezentativitatea capitalului autohton*.

Un model național de economie capitalistă nu este viabil fără componenta capitalului național (autohton). Această componentă dă vigoare modelului nu numai din punctul de vedere al intereselor specifice și naționale în alocarea resurselor dar și al capacității interne a modelului de a asigura reproducerea sa.

Data la care România începe procesul de aderare, deci de apropiere efectivă de modelul capitalist comunitar, este prea întârziată pentru a putea previziona o dezvoltare și consolidare a capitalului autohton până la limita la care poate da reprezentativitate modelului.

Păreră noastră este că această lipsă de reprezentativitate a capitalului autohton este o cauză importantă a actualei nefuncționalități a economiei noastre de piață și ar putea fi, în continuare, o cauză a incapacității noastre de a ne desprinde de zona marginală a modelului economic capitalist comunitar.

## EVOLUȚIA ISTORICĂ A ȘTIINȚEI ECONOMICE

### 1. Școala clasică

Interesul pe care opinia publică îl manifestă față de problematica sferei activității economice a determinat un proces de popularizare a conceptelor și elementelor de analiză economică. Aspecte privind șomajul, inflația, dobânda, cursul valutar și al acțiunilor la bursă, salariul real, globalizarea sau integrarea economică fac parte din informațiile cotidiene obișnuite ale unui număr din ce în ce mai mare de cetățeni.

Chiar dacă milioane de oameni sunt familiarizați cu aceste concepte și elemente de analiză economică, foarte puțini sunt cei care înțeleg logica și mecanismul de funcționare a acestora. Mulți sunt „familiarizați”, puțini sunt „informați”. Există o mare deosebire între familiarizare și informare, chiar dacă mulți dintre noi confundă aceste două stadii extrem de diferite ale procesului de înțelegere.

Poate unii dintre cititori se vor întreba dacă este necesară această înțelegere. Întrebarea nu este fără sens dacă admitem că pentru utilizatorul unui produs sau serviciu nu are nici o importanță cunoașterea și înțelegerea relațiilor și problemelor care apar cu ocazia conceperii, producerii și vânzării produsului sau serviciului.

Este oare necesar ca pentru a beneficia de serviciile companiei TAROM să cunoaștem principiile de funcționare ale turboreactoarelor, relația contractuală între companie și Aeroportul Otopeni sau situația contabilă a companiei? Dacă s-a demonstrat utilitatea serviciului, adică dacă s-a obținut un transport rapid și în siguranță, toate celelalte probleme care explică „de ce” și „cum” a fost posibil acest transport nu au nici o importanță pentru utilizator.

„Serviciile și produsele” pe care le oferă știința economică, pentru a fi utilizate de către diverși beneficiari, au însă un regim diferit.

Utilizarea conceptelor și elementelor de analiză economică numai din punctul de vedere al informației pe care o furnizează, fără a înțelege mecanismul lor de funcționare, nu este posibilă' deoarece informația nu este cerută decât în cazul în care utilizatorul are nevoie de ea pentru a lua o decizie.

Informația este un prim element al deciziei. Dacă, de exemplu, cineva se familiarizează cu termenul de „curs valutar" înseamnă că știe despre ce este vorba și că poate utiliza termenul în cunoștință de cauză, fără erori sau confuzii.

Dacă cineva se informează despre cursul valutar înseamnă nu numai că este familiarizat cu termenul și ca urmărește un anumit scop. Relația sa cu termenul este activă în sensul căutării și selecției acelei informații care îl va ajuta să ia o decizie în legătură cu o tranzacție valutară.

Dar pentru a lua o decizie trebuie să existe nu numai informația, ci și cunoașterea și înțelegerea întregului mecanism de funcționare a cursului valutar. Procesul de cunoaștere și înțelegere a fenomenului economic este o consecință a evoluției istorice a gândirii economice. Dar, așa după cum s-a văzut pe parcursul întregului curs, gândirea economică poate urma și încă mai urmează diferite direcții. În unele cazuri, aceste direcții se pot suprapune în legătură cu unele probleme, se pot intersecta în legătură cu altele dar pot fi și diametral opuse.

Știința economică este o știință socială în cadrul căreia coexistă paradigme contrare. Înțelegerea fenomenului economic nu înseamnă, deci, absolutizarea unora dintre acestea, ci stăpânirea logicii interne a acestor paradigme în scopul determinării elementelor care le sunt comune sau care le diferențiază.

Evoluția istorică a științei economice reliefează existența unor diferite curente de gândire, contradictorii sau complementare în legătură cu răspunsul la următoarele probleme fundamentale ale cunoașterii și analizei economice:

- valoarea bunurilor este dată de utilitatea lor sau de munca necesară producerii lor?;
- dezechilibrele economice au caracter permanent sau temporar?;
- activitatea economică este guvernată de legi naturale?;

- problemele economiei trebuie abordate într-o manieră micro-economică (comportamentul individual) sau într-o manieră macro-economică (politici și agregate globale)?

\*

Primele elemente de gândire economică apar la filozofii Greciei Antice (Aristotel, Platon) care sunt preocupați de problemele economiei naturale dar și de problemele gestiunii financiare a orașelor. În perioada evului mediu european, gândirea economică este expresia moralei creștine promovată prin intermediul discursurilor filozofice și teologice. Caracteristic acestei perioade este incapacitatea gândirii economice de a se autonomiza și de a deveni un domeniu de studiu independent.

Situația este similară în China antică și în lumea islamică deși apar unele tendințe mai evidente de autonomizare a gândirii economice în ceea ce privește problematica gestionării a ceea ce azi am numi „fond funciar”.

Perioada secolelor XVI-XVIII semnalează mercantilismul care deși nu poate fi considerat o doctrină sau o școală de gândire economică, aduce un sistem coerent de practici protecționiste în scopul eficientizării schimburilor externe de mărfuri.

Mercantilismul pleacă de la încercarea de a defini sursele avuției și este reprezentat de către gânditori din Spania, Franța, Italia și Anglia care au dorit să creeze un „cod de reguli ale politicii” în scopul afirmării „puterii naționale printr-o cât mai mare avuție a naturii”. Mercanțiștii subliniază rolul important al statului național care are datoria să acumuleze și să teaurizeze în interiorul teritoriului național o cât mai mare cantitate de metale prețioase pe care o numesc „bogăția esențială și necesară dezvoltării economice”.

Pentru a obține metalele prețioase, mercanțiștii consideră că țara respectivă trebuie să exporte cât mai mult, adică trebuie să aibă o balanță comercială pozitivă. Concomitent, țara trebuie să introducă o politică de tip protecționist caracterizată atât prin crearea unui sistem vamal, cât și prin subvenționarea producției de export. În acest scop, mercanțiștii recomandă statului să stimuleze dezvoltarea manufacturilor și a oricăror altele activități capabile să exporte produse prelucrate în schimbul metalelor prețioase.

Opinia mercantilistă conform căreia bogăția era reprezentată de metalul prețios obținut din activitatea de comerț (cu predilecție din



comerțul exterior cu bunuri manufacturate) este condamnată la mijlocul secolului XVIII de către fiziocrați.

Fiziocrații cred că bogăția se creează numai în agricultură. Ei afirmă că obținerea unui produs net - un surplus față de mijloacele de producție utilizate -- este posibilă doar în agricultură (activitate productivă) deoarece în manufacturi (activitate sterilă) nu se creează produs net, ci doar se produce o transformare a acestuia.

Fiziocrații au greșit considerând că bogăția (produsul net) se creează numai în agricultură dar au contribuit la progresul științei economice prefigurând identificarea uneia dintre cele mai importante categorii economice care este „valoarea adăugată”. Este un avans considerabil față de mercantiliști și prin faptul că au înțeles mecanismul producerii valorii adăugate prin efectul utilizării în agricultură a bunurilor manufacturate.

Eroarea de a considera numai agricultura creatoare de avuție se explică prin specificitatea epocii în care au trăit. O epocă bazată aproape exclusiv pe un aparat productiv agricol, precursor a epocii revoluției industriale.

Un alt merit important al fiziocraților îl reprezintă crearea conceptului de circuit economic. *Tabloul economic* inventat în 1758 de către F. Quesnay (1694-1774) este considerat prima tentativă de contabilitate națională prin circulația fluxurilor materiale și monetare, ceea ce reprezintă și o primă viziune dinamică asupra economiei. *Tabloul* lui Quesnay evidențiază echilibrul fluxurilor arătând că „prin raporturile de schimb, cheltuielile unora sunt câștigurile altora”.

Sfârșitul secolului XVIII marchează autonomizarea deplină a gândirii economice atât față de filozofie, cât și față de teologie. Este momentul în care stăruirile și anahzele efectuate în diferite țări, de către diferiți gânditori încep să aibă suficiente elemente comune pentru a se putea constitui în adevărate „școli” sau „curente” de gândire economică.

Istoria gândirii economice marchează apariția școlii clasice după anul 1770, fiind dominantă asupra gândirii economice aproape un secol. Școala clasică este o expresie a revoluției industriale și a sistemului economic capitalist.

Epoca este caracterizată prin descoperiri științifice remarcabile și printr-o dezvoltare extrem de rapidă a unor noi tipuri de activități: si-

derurgie, industria mecanică, industria textilă, transportul feroviar. Diviziunea muncii se adâncește și se extinde mașinismul prin înlocuirea activităților artizanale cu cele industriale.

De asemenea, are loc un important exod rural ceea ce creează o abundență de forță de muncă ieftină. Procesul de acumulare a capitalului înregistrează un ritm rapid și o amploare necunoscută în epocile anterioare.

Școala clasică se poate caracteriza prin:

□ **Conceptul valoare-muncă.** Opinia privind sursa valorii produselor este - așa după cum am arătat - un element cheie în caracterizarea diferitelor școli de gândire economică. Școala clasică consideră că valoarea produselor este dată de către muncă.

Adam Smith (1723-1790, autor al *Inquiry into the Nature and Causes of the Wealth of Nations*), considerat fondator al școlii clasice, cât și David Ricardo (1772-1823, autor al *The Principles of Political Economy and Taxation*) arată că valoarea mărfurilor este determinată de către cantitatea de muncă necesară pentru producerea lor și de cantitatea de muncă încorporată în materiile prime și mijloacele utilizate în procesul producerii acelor mărfuri.

Școala clasică are și meritul demonstrării rolului important pe care îl are diviziunea muncii în creșterea productivității cu efecte pozitive atât asupra avuției naționale, cât și a mediului economic;

□ **Analiza macroeconomică prin prisma raporturilor dintre clasele sociale.** Școala clasică utilizează analiza macroeconomică, renunțând la analiza comportamentului individual în favoarea analizei raporturilor dintre clasele sociale. Se fac astfel progrese substanțiale în analiza problemelor repartiției rezultatelor activității economice, a dezvoltării într-o optică pe termen lung, a comerțului internațional.

David Ricardo consideră că repartiția rezultatelor activității economice creează o situație antagonică între salariați, capitaliști (în sensul posesorilor de capital) și proprietarii de pământ.

Necesitatea impusă de piață de a introduce în cultura agricolă suprafețe de pământ cu o fertilitate din ce în ce mai mică (legea randamentelor descrescătoare) este considerată de către Ricardo ca o cauză a diminuării profitului, a creșterii rentei și a menținerii salariului la nivelul minim de subzistență.

Un alt reprezentant important al școlii clasice, Thomas Robert Malthus (1766-1834, autor al lucrării *Essay on the Principle of population*) imprimă teoriei creșterii și dezvoltării economice o viziune pesimistă, considerând că dacă nu se va interveni pentru stoparea sporului demografic natural, populația va crește întotdeauna într-un ritm mai rapid decât avuția, ceea ce va genera o stare acută de sărăcie, mai întâi, în anumite zone ale globului, apoi la scara întregului glob pământesc;

□ **Principiile liberalismului economic.** Școala clasică reprezintă unul dintre cei mai consecvenți apărători ai principiilor liberalismului economic, arătând că statul nu trebuie să aibă decât un rol minor în economie. În favoarea acestei opinii, școala clasică promovează principiul „mâinii invizibile”.

Adam Smith argumentează acest principiu de autoreglare a economiei exclusiv prin instrumentele pieței spunând că: „fiecare contribuie la prosperitatea generală numai când este preocupat doar de satisfacerea propriului său interes”. Jean-Baptiste Say (1767-1832, autor al lucrării *Traité d'économie politique*) enunță „legea debușeeilor” conform căreia oferta își creează propria cerere, iar Adam Smith enunță „teorema avantajului absolut” pe care David Ricardo o dezvoltă în teoria „avantajului comparativ”.

Atât legea debușeeilor, cât și teoria avantajului comparativ militază pentru supremația pieței asupra statului, care ar trebui să-și lărgească strict intervenția în economie, asigurând însă o cât mai liberă circulație a mărfurilor în interiorul, precum și în exteriorul țării. Școala clasică s-a evidențiat astfel, printr-o poziție favorabilă pieței și nu statului, căruia i s-a recomandat să adopte o poziție neutră, conform celebrei expresii: „laissez faire, laissez passer”.

## 2. Școala marxistă

Karl Marx (1818-1883, autor al lucrării *Das Kapital, Kritik der politischen Oekonomie*) și-a fundamentat teoria pe analiza contradicțiilor sociale specifice capitalismului, ca urmare a condițiilor extrem de grele de viață ale proletariatului în acea perioadă a evoluției capitaliste.

Analiza realizată de către Karl Marx este un moment important în evoluția gândirii economice deoarece, deși pleacă de la tezele școlii clasice (concepția vaioare-muncă, analiză la nivel macroeconomic și utilizarea criteriului claselor sociale) realizează o abordare nouă și total diferită a fenomenelor și proceselor economice.

Școala marxistă se caracterizează prin:

□ **Conceptul de „exploatare a muncii”**. Marx afirmă că exploatarea muncii proletaristului este o premisă dar și o consecință a mecanismului de creare și repartizare a valorii.

Reluând teza economiei clasice, Marx consideră că valoarea bunurilor și serviciilor este o rezultată exclusivă a consumului de muncă necesar producerii lor, ajungând astfel la concluzia că însăși capitalul nu este nimic altceva decât „munca materializată”.

Ceea ce îl diferențiază, însă, pe Marx de clasici este faptul că el include și munca în categoria mărfurilor. Mai mult, el consideră că numai munca - în calitatea ei de „marfa specială” - are capacitatea de a crea o valoare mai mare decât propria ei valoare atunci când este cumpărată de către capitalist și utilizată în procesul de producție.

Explicația ar fi aceea că valoarea salariului muncitorului este întotdeauna inferioară valorii noi, creată de aceasta în cadrul producției. Diferența dintre valoarea nou creată și valoarea forței de muncă este denumită de către Marx ca fiind „plusvaloare”.

Marx afirmă că „plusvaloarea este însușită în mod gratuit de către capitalist, reprezentând profitul acestuia”;

□ **Procesul de acumulare a capitalului** Inspirat de către David Ricardo, Marx pleacă de la ideea tendinței de scădere, pe termen lung, a ratei profitului. El explică această tendință de scădere a ratei profitului prin necesitatea pe care o au capitaliștii de a amplifica procesul de producție în dorința de a obține un profit din ce în ce mai mare.

Amplificarea procesului de producție necesită, însă, investiții suplimentare pe care capitaliștii le fac din profit, ceea ce conduce, pe termen lung, la tendința de scădere a acestuia. Tendința de scădere a profitului este cu atât mai accentuată cu cât noile investiții nu creează un număr suplimentar de locuri de muncă proporțional cu sporul investițional, fiind orientate preponderent spre achiziționarea de mașini și utilaje care să conducă la o masivă introducere a progresului tehnic în scopul creșterii gradului de competitivitate pe piață.

Deci, noile investiții nu aduc, în mod absolut, mai mulți muncitori, ci mai multă tehnică. Marx numește partea din capital afectată cumpărării de forță de muncă „capital variabil”, iar partea de capital afectată cumpărării de mașini și utilaje „capital constant”. Deoarece numai capitalul variabil este producător de plusvaloare, rezultă că micșorarea relativă a acestuia ca urmare a noilor investiții va conduce la scăderea relativă a profitului.

Marx arată că procesul scăderii relative a ratei profitului este absolut obiectiv și nu poate fi oprit de nici o măsură sau politică economică deoarece reflectă însăși,esența capitalismului: „creșterea acumulării este obiectivă și inevitabilă pentru menținerea competitivității pe piață dar ea, tot obiectiv și inevitabil conduce la scăderea ratei profitului deoarece plusvaloarea scade ca urmare a înlocuirii, obiective și inevitabile a muncitorilor cu mașini”;

□ **Criza capitalismului și trecerea la socialism.** Marx consideră crizele ca pe un mecanism de autoreglare a economiei capitaliste. În concepția sa, crizele sunt periodice cu o anumită regularitate, fiind „crize de supraproducție”. Mecanismul de declanșare și de desfășurare a acestora ar fi următorul: ca urmare a procesului de exploatare a muncii și de acumulare a capitalului, o parte a valorilor produse (bunuri și servicii) nu se pot vinde.

Apare astfel o supraproducție de bunuri și servicii în mod relativ, ceea ce înseamnă că acestea nu sunt inutile consumului, ci sunt imposibil de a fi cumpărate ca urmare a scăderii relative a puterii de cumpărare a muncitorilor.

Supraproducția conduce la creșterea șomajului și a numărului de falimente ce au drept consecință permanentă erodare a capitalismului care este „condamnat să dispară în favoarea socialismului în care exploatarea este eliminată prin înlocuirea proprietății private cu „proprietatea întregului popor” (proprietate de tip colectiv).

Meritele teoretice și metodologice ale analizei lui Marx au fost compromise de faptul că aceasta a fost transformată de către partidele comuniste în ideologie a luptei de clasă. Din teorie economică, analiza lui Marx a devenit o doctrină a totalitarismului comunist care a adus grave prejudicii dezvoltării și libertății a sute de milioane de oameni în perioada 1917-1990.

Realitatea nu a confirmat previziunile apocaliptice ale lui Marx privind dispariția inevitabilă a capitalismului iar socialismul, preconizat de el, nu s-a dovedit un sistem economic viabil, tocmai datorită incapacității proprietății de tip colectiv de a asigura eficiența alocării resurselor necesare obținerii unei economii competitive.

### 3. Școala neoclasică

Deși se bazează pe principiile școlii clasice, apărând liberalismul și proprietatea privată, școala neoclasică schimbă accentul analizei de la macroeconomie la microeconomie.

Astfel, pentru reprezentării acestei școli rolul esențial în optimizarea alocării resurselor îl are individul, adică fiecare agent economic în parte. Raționalitatea actului individual al agentului economic în alocarea resurselor devine pentru școala neoclasică elementul central al înțelegerii mecanismelor de funcționare ale economiei.

Școala neoclasică se caracterizează prin:

□ **Conceptul de „homo oeconomicus”**. Școala neoclasică explică mecanismele și fenomenele economice prin axioma conform căreia indivizii (agenții economici) pot fi considerați ca elemente identice ale unei comunități. Preluând termeni din fizică, indivizii sunt asimilați unor „atomi”, asemănători ca înfățișare și comportament.

Această metodă de analiză (denumită individualism metodologic) creează o concepție diferită de cea clasică sau marxistă asupra pieței deoarece plasează în centrul mecanismului de funcționare a raportului dintre cerere și ofertă un model special de comportament.

Expresia acestui comportament special este considerat de către școala neoclasică ca fiind reprezentată de către homo oeconomicus. Homo oeconomicus este, de fapt, expresia sintetică și ideală a acțiunii și comportamentului individual al agenților economici, caracterizată prin raționalitate în direcția obținerii situației de optim.

Astfel, homo oeconomicus își orientează acțiunile doar sub imperiul raționalității și este motivat doar de dorința de a-și optimiza situația sa particulară: obținerea maximului de utilitate în cazul consumatorului și a maximului de profit în cazul producătorului;

□ **Valoarea - utilitate și valoarea marginală.** Școala neoclasică nu admite teoria valorii-muncă susținută atât de către școala clasică, cât și de cea marxistă. Ea avansează teoria valorii-utilitate conform căreia valoarea mărfii nu este dată de către munca încorporată în ea, ci de către utilitatea pe care marfa o are pentru cumpărător.

Mai precis, școala neoclasică analizează valoarea mărfii în funcție de gradul de utilitate pe care îl are pentru cumpărător ultima unitate (sau o unitate suplimentară) de marfa consumată, în conformitate cu studiile lui W. S. Jevons (1853-1882), valoarea mărfii este bazată pe „utilitatea subiectivă a unei unități suplimentare (adiționale) de marfa procurată. Prețul său este doar o relație contractuală deoarece un consumator rațional consumă până în momentul în care utilitatea marginală (gradul de satisfacere a utilității conferit de către ultima unitate de marfă consumată) este egală cu prețul”.

Analiza ultimei unități de marfă, sau a unei unități suplimentare de marfă, conduce școala neoclasică la afirmarea conceptului de „marginalism”. Marginalismul definește acțiunea agenților economici de a compara profitul cu costul unei unități suplimentare de marfă.

Această comparație sta la baza deciziei pe care aceștia o iau în scopul obținerii unui profit marginal mai mare decât costul marginal, în termeni de consum, marginalismul s-ar traduce prin faptul că un cumpărător ar decide să-și procure o unitate suplimentară de marfă numai în cazul în care această unitate îi conferă o satisfacere a necesităților sale mai mare decât în satisfacerea cheltuirii unei sume suplimentare de bani, corespunzătoare cumpărării unității suplimentare de marfă, dar care ar fi putut fi cheltuită pentru procurarea unei mărfi diferite.

În termeni de producție, marginalismul s-ar traduce prin faptul că un producător ar decide să producă o unitate suplimentară de marfă numai în cazul în care prețul acestei unități (profitul marginal) este mai mare decât costul marginal. Școala neoclasică a dezvoltat un important aparat matematic, pentru demonstrarea și analizarea elementelor legate de conceptul valorii marginale;

□ **Teoria echilibrului general.** Școala neoclasică preia ideea „autoreglării” enunțată de către clasici dar o admite numai în cazul existenței concurenței perfecte, caracterizată prin atomicitatea pieței, omogenitatea produselor, libera intrare și ieșire în și din piață, transparența și mobilitatea factorilor de producție.

Școala neoclasică identifică trei tipuri principale de piețe: piața bunurilor și serviciilor, piața muncii și piața de capital. Pe aceste piețe, cererea și oferta sunt considerate ca rezultat al agregării cererilor și ofertelor individuale. Prețurile sunt considerate ca fiind de echilibru, fixate prin tatonări și ajustări succesive. Ca urmare a acestor situații, se consideră că dacă o modificare a prețurilor intervine pe una din piețe, aceasta se repercutează asupra celorlalte piețe, ceea ce conduce la o compensare a prețurilor și la menținerea unui echilibru general.

Leon Walras (1834-1910) dezvoltă în lucrarea *Elements d'économie politique pure* un model unificat al echilibrului general ce include teoriile schimbului, producției, formării capitalului și a banilor.

Modelul (ulterior perfecționat din punct de vedere matematic de către Cournot) utilizează principiul maximizării utilității în toate sectoarele de activitate. Teoria echilibrului general cunoaște o dezvoltare și prin contribuția lui Vilfredo Pareto (1848-1923) care extinde condițiile matematice ale modelului lui Walras, punând bazele așa-nu-mitei „Școli de la Lausanne”.

Pareto ajunge la concluzia că în condițiile existenței unui echilibru general, corelațiile sunt funcționale pe baza principiului interdependenței, ceea ce face ca orice îmbunătățire a situației pe piață a unui agent economic nu este posibilă fără înrăutățirea situației altui agent economic;

□ **Imposibilitatea crizelor și inutilitatea intervenției statului.**

Școala neoclasică consideră că apariția crizelor este imposibilă deoarece autoreglarea asigură echilibrul permanent. Astfel, dacă cererea se reduce pe piața bunurilor și a serviciilor având drept consecință scăderea prețurilor, acestea, la rândul lor, vor funcționa ca un element ulterior de stimulare a cererii.

Teoria se bazează pe faptul că neoclasicii nu consideră cererea ca o variabilă determinată, ci ca o variabilă determinată de ofertă, deoarece cererea este alimentată de veniturile obținute în sfera ofertei (producției). Rezultă că, dacă piața se autoreglează și nu există pericolul dezechilibrului prin criză, intervenția statului este inutilă și neavenită.

O astfel de intervenție nu ar face nimic altceva decât să perturbe mecanismul autoregulator al pieței.



#### 4. Școala keynesiană

John Mayrdal Keynes (1883 - 1946 autor al lucrării *General Theory of Employment Interest and Money*) a fost puternic influențat de contextul economic și social al crizei din anii 1929-1933. Este un creator de școală de gândire economică prin aportul pe care l-a adus în următoarele domenii:

- reformularea teoriei monetare contemporane, cu accent pe diferența dintre economia monetară și economia de tip barter;
- crearea unui model de echilibru general al economiei care, prin empirismul său, este aplicabil politicilor economice;
- explicarea faptului că economia capitalistă concurențială nu poate menține în mod automat ocuparea deplină a forței de muncă;
- regândirea și reformularea rolului statului în economia modernă.

Școala keynesiană se caracterizează prin:

□ **Viziune de circuit asupra economiei.** Analiza lui Keynes este strict de natura macroeconomică având o viziune de circuit a principalelor variabile economice. Keynes contestă legea debușeelor a clasicului J. B. Say conform căreia „oferta creează cererea”.

Keynes consideră că cererea este variabilă determinantă, introducând conceptul de „cerere efectivă”. Prin cerere efectivă Keynes înțelege cererea anticipată de către producători și care determină celelalte elemente ale circuitului economic: producția, veniturile, locurile de muncă etc.

Keynes ajunge la concluzia că insuficiența cererii efective este cauza principală a șomajului deoarece o anticipare de către producători a unei cereri limitate conduce la restrângerea producției și, deci, la șomaj;

□ **Posibilitatea dezechilibrului pe termen lung și necesitatea intervenției statului.** Conform teoriei lui Keynes, liberalizarea relațiilor de piață nu asigură autoreglarea și instaurarea echilibrului. În contrast cu neoclasici, Keynes afirmă că există posibilitatea unor dezechilibre pe termen lung, mai ales atunci când anticiparea cererii efective de către producători nu se verifică și ex post.

Astfel, pe piața muncii poate apare un dezechilibru pe termen lung sub forma șomajului cronic, chiar în condițiile în care neoclasicii susțineau că o scădere a nivelului general al salariilor ar contracara șomajul.

Keynes este de părere că tocmai o astfel de reducere a nivelului general al salariilor ar accentua șomajul deoarece s-ar ajunge la o reducere a puterii de cumpărare cu un rol negativ asupra cererii efective.

Admițând posibilitatea dezechilibrelor pe termen lung, Keynes consideră că intervenția statului este absolut necesară în direcția susținerii și stimulării cererii.

El propune măsuri de impulsioneare a veniturilor pentru favorizarea consumului și o politică bugetară favorabilă relansării efortului investițional.

## **5. Evoluții recente ale gândirii economice**

După cel de-al doilea război mondial economia mondială a cunoscut nu numai o dezvoltare rapidă din punctul de vedere al potențialului productiv dar a intrat și într-o nouă etapă caracterizată prin accelerarea procesului de globalizare. Refacerea economiilor vest-europene distruse de război, avântul economiilor sud-est asiatice și apariția unui sistem mondial al economiilor de tip centralizat au determinat o extindere fără precedent a problematicii economice atât la nivelul economiilor naționale, cât și la nivelul relațiilor economice internaționale.

Această problematică s-a complicat considerabil prin necesitatea de a lua în calcul efectele, din ce în ce mai evidente, ale periclitării mediului natural ca urmare a dezvoltării rapide a industriei nu numai în țările cu tradiție industrială dar și în țările nou industrializate.

Importante consecințe sociale ale dezvoltării economice din a doua jumătate a secolului XX au contribuit, și ele, la diversificarea pozițiilor adoptate de către economiști în încercarea de a echilibra costurile economice cu costurile sociale ale dezvoltării. Sfârșitul secolului XX este marcat de o preocupare crescândă a cercetării economice pentru accentuarea caracterului său pragmatic.

Astfel, cererea caută să fundamenteze măsurile și politicile economice ale diferitelor guverne, devenind un instrument important al acestora în lupta de concurență pe piața internațională dar și în încercările de reglementare și control a raporturilor și tensiunilor sociale.

După 1990, odată cu dispariția sistemului economiilor de tip centralizat (sociale), cercetarea economică și-a orientat atenția și spre problematica procesului de trecere de la economia centralizată la economia de piață.

Sinteza evoluției recente a gândirii economice ne relevă existența a două direcții importante: o direcție caracterizată prin reluarea și continuarea analizei realizată de către marile școli de gândire economică și o altă direcție caracterizată prin încercarea de a găsi o cale proprie, originală de analiză.

Literatura economică numește prima direcție „ortodoxă” iar cea de a doua direcție „heterodoxă”.

□ **Gândirea economică „ortodoxă”**. Una dintre cele mai importante orientări de tip ortodox apărută în deceniul șapte al secolului XX este cea denumită „teoria reglementării”. Teoria reglementării continuă principiile școlii keynesiene având însă și legături cu școala marxistă.

Reprezentanții cei mai cunoscuți ai acestei orientări fac parte din cercetarea economică franceză: Michel Aglietta și Robert Boyer.

Tipul de reglementare al economiei constituie obiectul de analiză al acestei teorii. Se consideră că secolul XIX s-a caracterizat prin tipul de reglementare concurențial, în condițiile în care principiile de bază ale concurenței erau prezente pe piață.

Inexistența presiunilor sindicale și slaba intervenție a statului în economie permiteau menținerea unui sistem flexibil de prețuri și salarii ceea ce a condus la o relativă stare de stabilitate și o manifestare limitată a crizelor.

La sfârșitul secolului XIX și începutul secolului XX, reglementarea concurențială nu mai este însă efectivă iar recesiunea din 1929 - 1933 impune un nou tip de gestiune a raporturilor dintre muncă și capital în contextul creșterii rolului statului în economie.

Teoria reglementării consideră că, din acel moment, concurența nu mai poate reglementa economia, fiind înlocuită de monopoluri.

Astfel, din deceniul patru al secolului XX, reglementarea economiei este din ce în ce mai mult realizată în afara relațiilor de piață, prin intervenția statului și acțiunile monopolurilor.

Reprezentanții teoriei reglementării considera că după 1970 (moment marcat de prima criză a petrolului) nici reglementarea monopolistă nu mai este eficientă iar statul și-a pierdut rolul de „garant al interesului general”. În esență, ei explică actuala recesiune mondială prin criza modului de reglementare monopolist bazat pe principiile fordiste ale producției și consumului de masă.

Ei propun trecerea la un mod de reglementare care ar consta în adoptarea unui nou tip de raport salarial, fondat pe colaborarea dintre angajați și angajatori și instituționalizarea unui mod de reglementare la nivel mondial care să controleze și să limiteze lupta de concurență pe piața internațională.

Școala keynesiană continuă să aibă o influență importantă în a doua jumătate a secolului trecut. Principalele expresii ale acestei influențe pot fi prezentate astfel:

- **„Modelul IS-LM”** elaborat de către J.R. Hicks și A. Hansen este o încercare de prezentare grafică a echilibrului de tip keynesian prin analiza raporturilor de interacțiune între producție, investiții, rata dobânzii și variabilele monetare;

- **„Modelul Harrod-Domar”** continuă gândirea economică keynesiană în domeniul creșterii economice arătând că aceasta nu poate fi echilibrată decât în anumite condiții de investiții, consum și repartiție;

- **„Relațiile economice internaționale”** sunt integrate în contextul analizei keynesiene prin considerarea exporturilor ca pe un mijloc de compensare a limitelor pieței interne;

- **În perioada 1947-1973** influența școlii keynesiene este covârșitoare în conceperea politicilor economice în majoritatea țărilor dezvoltate. Aceste politici au avut ca obiectiv stimularea cererii prin mijloace monetare și bugetare. În această perioadă, însăși sistemul contabilității naționale al acestor țări este conceput prin viziunea echilibrului keynesian. Ar fi însă o greșeală să se creadă că în cea de a doua jumătate a secolului XX numai școala economică keynesiană a influențat cererea și analiza economică.

O influență importantă a avut-o și școala neoclasică. Astfel:

▪ **„Teoria dezechilibrelor\*’** (promovată de către E. Malinvaud și R. Boyer) încearcă o corecție a teoriei echilibrului keynesian prin utilizarea unor elemente de gândire neoclasică. Se consideră dezechilibrul dintre cerere și ofertă ca fiind o variabilă a cantităților de mărfuri și nu a prețului lor. În planul politicilor economice, teoria dezechilibrului combate explicațiile pe care Keynes le dă șomajului, propunând o politică de scădere a nivelului mediu al salariului în condițiile în care masa salariale rămâne aceeași ca urmare a creșterii numărului de locuri de muncă;

▪ **„Monetarismul”** este expresia cea mai virulentă a combaterii gândirii keynesiene cu argumente de natură neoclasică. Reprezentanții cei mai cunoscuți ai acestui curent F. Hayek și M. Friedman, nu acceptă teoria anticipării cererii, promovată de către Keynes și relevă efectele negative ale politicilor monetare și bugetare preconizate de către acesta. Ei propun o politică monetară diferită, caracterizată printr-un control strict al masei monetare pe care îl consideră un element indispensabil al echilibrului economic;

▪ **„Teoria public choice”** (teoria alegerii/selecției publice) se opune teoriei de sorginte keynesistă conform căreia statul trebuie să intervină în reglementarea volumului și destinației cheltuielilor publice. A. Laffer este adversarul intervenției statului printr-o fiscalitate ridicată iar James McGill Buchanan realizează un raport de interdependență între alegerea publică și ciclul electoral;

▪ **„Modelul creșterii echilibrate pe termen lung”** realizat de către R. Solow se bazează pe ideea posibilității substituirii forței de muncă cu capital prin calcularea coeficientului capital-muncă.

□ **Gândirea economică „heterodoxă”**. Cel mai important reprezentant al gândirii economice heterodoxe este considerat de către literatura economică de specialitate Joseph Schumpeter. Principala sa lucrare *Business Cycles* apare înaintea celui de al doilea război mondial (1939) și se continuă cu *Capitalism, Socialism and Democracy*, în 1947.

Într-o manieră originală, Schumpeter consideră că „inovația” este singura justificare a profitului iar progresul tehnic explică așa-numitul proces al „distrugerii creatoare”. Aceasta înseamnă că agentul economic trebuie să fie elementul de propagare a inovației și a progresului tehnic deoarece numai acestea pot asigura creșterea econo-

mică. Schumpeter vede progresul tehnic într-o perspectivă evolutivă, arătând că atunci când progresul tehnic ajunge la maturitate sau stagnează, creșterea economică scade ca intensitate și ritm.

O altă direcție importantă a evoluției gândirii heterodoxe o reprezintă „teoria instituționalismului” promovată de către J. K. Galbraith. Această teorie încearcă o încadrare a principiilor și normelor economice într-un complex de „instituții” prin care înțelege: reguli, comportamente, tradiții, convenții și cutume care determină tipul acțiunii economice a individului, grupurilor sociale și a întreprinderilor.

Pe baza acestor afirmații, Galbraith introduce în gândirea economică conceptul de „filiera inversă” prin care înțelege procesul de creare și impunere, prin ofertă, de către monopolurile producătoare a unui anumit tip de cerere atât la nivelul consumului individual, cât și al consumului public.













