



ACADEMIA DE STUDII ECONOMICE
DIN BUCUREȘTI



Facultatea de Economie
Teoretică și Aplicată

Economics Student Working Papers

Volumul al II-lea
2024





ACADEMIA DE STUDII ECONOMICE
DIN BUCUREȘTI



Facultatea de Economie
Teoretică și Aplicată

Economics Student Working Papers



Lucrările premiate la sesiunea de comunicări științifice studențești 2024, București, 4-5 aprilie

Secțiunile: Economie și politici economice, Doctrină Economică și Comunicare, Economie Europeană (Masterat) și Comunicare în afaceri (Masterat)

Coordonator:

Prof. univ. dr. PIROȘCĂ Grigore Ioan

Prof. univ. dr. STANEF-PUICĂ Roberta-Mihaela

Editori:

DUMITRA Edi-Cristian

RADU Cezara-Georgiana

CONSTANTIN Alexandra

ISSN 3008-5772

Ediție apărută în octombrie 2024

© Drepturile de autor se alocă studenților participanți în cadrul Sesiunii de Comunicări Științifice Studențești desfășurate de Facultatea de Economie Teoretică și Aplicată

Cuprins

ANALIZA INTEGRĂRII COMERCIALE ÎN UNIUNEA EUROPEANĂ . STUDIU DE CAZ ROMÂNIA	2
ECONOMIA SĂNĂTĂȚII: SCAUNUL MEDICAL CU TREI PICIOARE. O ANALIZĂ COMPARATIVĂ ÎNTRE ROMÂNIA ȘI POLONIA.....	15
COMPORTAMENT IRAȚIONAL DE CONSUM	32
IMPACTUL PANDEMIEI COVID-19 ȘI AL RĂZBOIULUI DINTRE RUSIA ȘI UCRAINA ASUPRA PERFORMANȚELOR ECONOMIEI NAȚIONALE.....	48
ECONOMIA ROMÂNIEI PE DRUMUL DE LA SOCIALISM LA INTEGRARE EUROPEANĂ.....	56
RĂUL SISTEMULUI DE CREDIT: VIAȚA DE ÎMPRUMUT	62
IMPLICAȚIILE ECONOMICE ALE AVORTULUI ÎN SOCIETATEA SECOLULUI XXI	89
EXPLOATAREA MINORILOR PE PIAȚA MUNCII.....	99
INTEGRAREA INTELIGENȚEI ARTIFICIALE ÎN START-UP-URI: PROVOCĂRI, OPORTUNITĂȚI ȘI PREVIZIUNI.....	107
IMPACTUL ECONOMIC AL EXPLORĂRII SPAȚIULUI	113
ARGUMENTE ECONOMICE ÎN FAVOAREA ȘI ÎMPOTRIVA IMPOZITELOR.....	122
SOCIALISMUL ÎN EPOCA MODERNĂ.....	137
SEED BANK - DEZVOLTAREA TINEREI GENERAȚII	149
POATE O REPLICĂ SĂ ATINGĂ PERFORMANȚELE LA CARE SE RIDICĂ PARFUMUL ORIGINAL?	157
BUSINESS-UL ÎN EDUCAȚIE ȘI IMPORTANȚA SA	164
EVOLUȚIA CONCURENȚEI DIN PIAȚA BANCARĂ ROMÂNEASCĂ ÎN ULTIMUL DECENIU: ÎNTRE ABORDĂRI TEORETICE ȘI REZULTATE PRACTICE.....	170
REDRESAREA ECONOMICĂ POST-COVID.....	178
VULNERABILITĂȚILE INTERNE ȘI EXTERNE ALE ECONOMIEI NAȚIONALE DIN 1990 PÂNĂ ÎN PREZENT	190

Analiza integrării comerciale în Uniunea Europeană . Studiu de caz România

Băra Maria-Parmena¹

Bechir Ailin²

Facultatea de Business și Turism

Introducere

Integrarea comercială a României în Uniunea Europeană a avut un rol semnificativ pentru economia țării, datorită acordului comercial din 1980 cu Comunitatea Economică Europeană. Totodată, România a aderat la Uniunea Europeană pe 1 ianuarie 2007, începând astfel o nouă etapă a dezvoltării economice după o perioadă de tranziție dificilă și îndelungată, însă cadrul de analiză a orizontului de șaptesprezece ani nu este suficient pentru a elabora o imagine cuprinzătoare a impactului aderării la UE datorită dinamicii sale continue.

Aderarea unei țări la Uniunea Europeană este avantajoasă, deoarece aceasta devine parte a unei comunități mari și beneficiază de piața unică europeană, care oferă oportunități de comerț și investiții. Aceasta promovează cooperarea și solidaritatea între statele membre, contribuind la stabilitatea și securitatea regiunii, dar mai implică și adoptarea standardelor și valorilor europene, inclusiv respectarea drepturilor omului, protecția mediului și promovarea democrației.

Efectele aderării României la Uniunea Europeană au adus un impact pozitiv asupra țării. Prestigiul țării a crescut enorm în fața instituțiilor internaționale, fapt care a oferit deschidere și a dat încredere investitorilor. Această atractivitate sporită a permis statului român, dar și sectorului privat, să se finanțeze în condiții foarte avantajoase. Însă cel mai important aspect benefic al aderării a fost dat de către sprijinul financiar prin fondurile europene destinate dezvoltării economice și sociale. Aderarea la UE a generat atât efecte pozitive, cât și efecte negative, având în vedere competitivitatea redusă a României pe plan european, dar și faptul că libera circulație a persoanelor a intensificat dinamica fenomenului de brain drain din România către celelalte state membre ale Uniunii Europene.

Motivul pentru care am ales această temă este legat de rolul important al integrării comerciale în creșterea convergenței economice și ciclice dintre România și Uniunea Europeană, eficiența acestui proces depinzând însă de competitivitatea națională.

Cercetarea este structurată pe două capitole, care urmăresc obiectivul esențial de a evalua dimensiunea integrării comerciale a României în Uniunea Europeană, din perspectiva exporturilor / importurilor intra-UE, a gradului de deschidere economică și a indicelui privind intensitatea comercială. De asemenea, studiul evidențiază unele exemple relevante pentru economia românească legate de aderarea la UE și analiza relațiilor comerciale dintre România și statele membre ale Uniunii Europene.

Primul capitol este unul introductiv, având ca scop prezentarea teoriei integrării comerciale. Acesta este împărțit în două subcapitole; primul subcapitol analizând integrarea comercială împreună cu efectele acesteia; iar în cel de-al doilea subcapitol vom examina modul în care se măsoară integrarea comercială.

Cel de-al doilea capitol vizează analiza relațiilor comerciale dintre România și statele membre ale Uniunii Europene. Această analiză este împărțită la rândul ei, în trei subcapitole. Primul subcapitol se concentrează asupra evoluția balanței comerciale în România; cel de-al

¹ e-mail: baraparmena27@gmail.com

² e-mail: ailinbechir@gmail.com

doilea subcapitol evidențiază structura comerțului și principalii parteneri comerciali europeni ai României; iar cel de-al treilea subcapitol vizează analiza integrării comerciale în Uniunea Europeană.

Capitolul 1: Teoria integrării comerciale

Integrarea comercială: definire și efecte

Integrarea comercială măsoară deschiderea unei țări sau regiuni în economia mondială prin intermediul schimburilor comerciale între acestea. În acest sens, atât exportul de bunuri și servicii către alte piețe, cât și importul de bunuri și servicii din alte țări joacă un rol important pentru creșterea productivității țărilor respective.

Acest demers poate fi realizat prin intermediul acordurilor comerciale, cum ar fi tratatele de liber schimb și uniunile vamale, care elimină sau reduc barierele comerciale între țări și facilitează circulația bunurilor și serviciilor, urmărind creșterea volumului și diversitatea schimburilor comerciale, facilitarea accesului la noi piețe și crearea unor noi oportunități de afaceri.

În general, efectele integrării comerciale depind de politici și măsuri luate de către guverne și de modul în care acestea sunt implementate și gestionate. În acest sens, sunt produse efecte precum: creșterea PIB-ului și a venitului național, creșterea investițiilor străine directe (ISD), creșterea competiției, schimbări în piața muncii, acces la piețe noi și diversificare, stabilizarea relațiilor internaționale, impact asupra industriei agricole și a sectorului alimentar, etc.

Studiul lui Viner (1951) este primul care definește criteriile specifice pentru deosebirea dintre avantajele și dezavantajele integrării economice. De asemenea, mulți autori susțin că teoria integrării economice trece prin două etape de dezvoltare, fiecare dintre ele abordând problemele politice și economice relevante pentru timpul său. Prima etapă, analiza statică, include teoriile tradiționale ale integrării economice, care explică posibilele beneficii ale integrării. A doua etapă, analiza dinamică a aranjamentelor economice, include noile teorii ale integrării economice, care sunt dezvoltate în condiții economice și medii comerciale schimbate.

Analiza statică a integrării economice distinge efectele binecunoscute ale creării și reorientării comerțului. Viner susține că bunăstarea unei țări este redată de crearea comerțului, în timp ce reorientarea comerțului o reduce. Crearea comerțului începe odată cu semnarea unui acord comercial între două țări comerțul fiind mutat de la un producător cu costuri mai mari la un producător cu costuri mai mici între statele membre. Însă, reorientarea comerțului începe din momentul în care importurile sunt transferate de la un producător cu preț mai mic dintr-o țară terță, care nu face parte din acordul de integrare, către un producător cu preț mai ridicat dintr-un stat membru. Acest lucru se întâmplă atunci când se aplică un tarif vamal comun dacă acordul de integrare protejează furnizorul cu costuri mai ridicate dintr-un stat membru.

Analiza dinamică a fost introdusă de către primii cercetători în acest domeniu, Balassa (1962), Cooper și Massell (1965), care au introdus conceptul efectelor dinamice ale integrării economice. Balassa definește principalele efecte dinamice ale integrării: "economii la scară largă, schimbările tehnologice, precum și impactul integrării asupra structurii pieței și concurenței, creșterea productivității, riscul și incertitudinea și activitatea investițională" (Balassa, 1961). Singurul obstacol evident al analizei dinamice este că, spre deosebire de cea statică, nu există o metodă fiabilă pentru evaluarea cantitativă a efectelor dinamice. Analiza dinamică a efectelor integrării economice provine din caracteristicile economiei libere de astăzi.

Datorită domeniului lor de aplicare mai profund, efectele dinamice au un impact mai mare asupra proceselor economice decât cele statice. Efectele dinamice ale integrării economice pot fi rezumate după cum urmează: creșterea cheltuielilor de investiții, creșterea durabilă a cererii, consolidarea producției și creșterea specializării acesteia, îmbunătățirea organizării și gestionării producției și tehnologiei de producție, raționalizarea distribuției teritoriale și a utilizării resurselor, creșterea eficienței producției, susținerea creșterii economice, etc. (Marinov, 1999).

Cum măsurăm integrarea comercială?

Integrarea comercială este un concept destul de important pentru statele membre aflate în curs de convergență. În acest sens, sunt cunoscute mai multe metode de măsurare a integrării comerciale.

Deschiderea comercială intraregională (TO) se bazează pe raportul dintre comerțul intraregional (fluxurile de exporturi dintre cele două zone analizate + fluxurile de importuri dintre cele două zone analizate) și PIB ca indicator al deschiderii comerciale, reflectând creșterea reală a schimburilor comerciale reciproce între țări. Aceasta se calculează astfel:

$$TO_{t,i}^{EUj} = \frac{X_{t,i}^{EUj} + M_{t,i}^{EUj}}{GDP_{t,i}}$$

Integrarea comercială intraregională (TI) evidențiază gradul de integrare a comerțului regional ca raport între comerțul intraregional și comerțul total. Dezavantajul potențial al acestei măsuri este posibilitatea ca acest raport să nu crească, chiar dacă comerțul intraregional crește puternic din cauza unei rate de creștere și mai mari a comerțului extraregional. Aceasta are următoarea formulă:

$$TI_{t,i}^{EUj} = \frac{X_{t,i}^{EUj} + M_{t,i}^{EUj}}{X_{t,i}^{World} + M_{t,i}^{World}}$$

Comerțul deflatat (DT) aprofundează obținerea unei măsuri a datelor comerciale reale folosind datele comerciale bilaterale denominate, ajustate cu indicele prețurilor exprimate în EURO, permițând obținerea unei măsuri a datelor comerciale reale. Matematic îl putem defini ca:

$$DT_{t,i}^{EUj} = \frac{X_{t,i}^{EUj} + M_{t,i}^{EUj}}{Index_t},$$

unde Index reprezintă Indicele Prețurilor.

Indicele de complementaritate comercială (TC) arată cât de bine se potrivesc structurile importurilor și exporturilor unei țări, oferind informații utile despre perspectivele comerțului intraregional. Acesta este determinat prin formula:

$$TC_{ij} = 100(1 - \sum \frac{|m_{ik} - x_{ij}|}{2}),$$

unde x_{ij} este ponderea bunului i în exporturile globale ale țării j și m_{ik} este ponderea bunului i în toate importurile țării k . Indicele este zero atunci când nicio marfă nu este exportată de o țară sau importată de cealaltă și 100 când cotele de export și import se potrivesc exact.

Indicele intensității comerțului (T) este utilizat pentru a determina dacă valoarea comerțului dintre două țări este mai mare sau mai mică decât ar fi de așteptat pe baza importanței lor în comerțul mondial. Acesta se calculează astfel:

$$T_{ij} = \frac{\frac{x_{ij}}{x_{it}}}{\frac{x_{wj}}{x_{wt}}},$$

unde x_{ij} și x_{wj} sunt valorile exporturilor țării i și ale exporturilor mondiale către țara j și unde X_{it} și X_{wt} sunt exporturile totale și, respectiv, exporturile totale ale țării i . Un indice mai mare (mai puțin) de 1 indică un flux comercial bilateral care este mai mare (mai mic) decât era de așteptat, având în vedere importanța țării partenere în comerțul mondial.

Indicele avantajului comparativ (RCA) indică dacă o țară este în proces de extindere a produselor în care are potențial comercial, spre deosebire de situațiile în care numărul de produse pot fi exportate competitiv este constant. De asemenea, poate oferi informații utile despre potențialele perspective comerciale cu noi parteneri. Este puțin probabil ca țările cu profiluri RCA similare să aibă intensități comerciale bilaterale mari, cu excepția cazului în care este implicat comerțul intraindustrial. Acesta se determină astfel:

$$RCA_{ij} = \frac{\frac{x_{ij}}{x_{it}}}{\frac{x_{wj}}{x_{wt}}},$$

unde x_{ij} și x_{wj} sunt valorile exporturilor țării i de produs j și ale exporturilor mondiale de produs j și unde X_{it} și X_{wt} se referă la exporturile totale ale țării și la exporturile totale mondiale ale țării. O valoare mai mică decât unitatea implică faptul că țara are un dezavantaj comparativ dezvoltat în produs. În mod similar, dacă indicele depășește unitatea, se spune că țara are un avantaj comparativ dezvoltat în produs.

Indicele de specializare la export (ES) oferă informații despre specializarea specifică sectorului de export al unei țări. Indicele este calculat ca raportul dintre ponderea exportului unui produs în exporturile totale ale unei țări și ponderea importurilor acestui produs în importurile partenerilor comerciali, respectiv:

$$ES = \frac{\frac{x_{ij}}{X_{it}}}{\frac{m_{kj}}{M_{kt}}},$$

unde x_{ij} și X_{it} sunt valorile exporturile produsului j din țara i , m_{kj} și M_{kt} sunt importurile produsului j pe piața k și importurile totale ale țării k ale produsului j pe piața k și importurile totale pe piața k .

Ponderea țării în exporturile mondiale reprezintă ponderea exporturilor totale ale unei țări în totalul exporturilor mondiale. Acest raport poate fi utilizat pentru a evalua schimbarea cotei de piață mondială a unei țări în timp.

Ponderea produsului în exporturile totale este ponderea fiecărui produs de export (la

un nivel ales de granularitate) în totalul exporturilor țării.

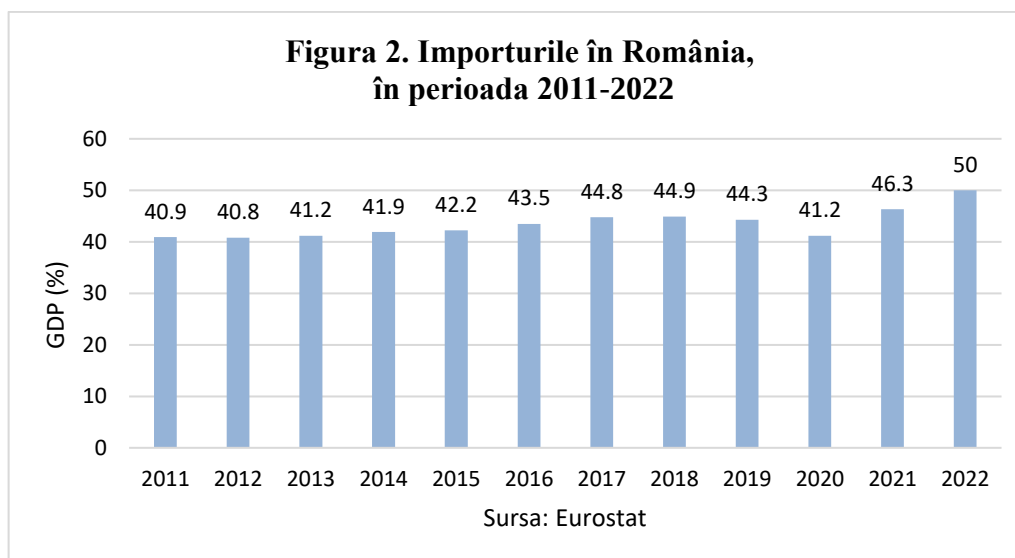
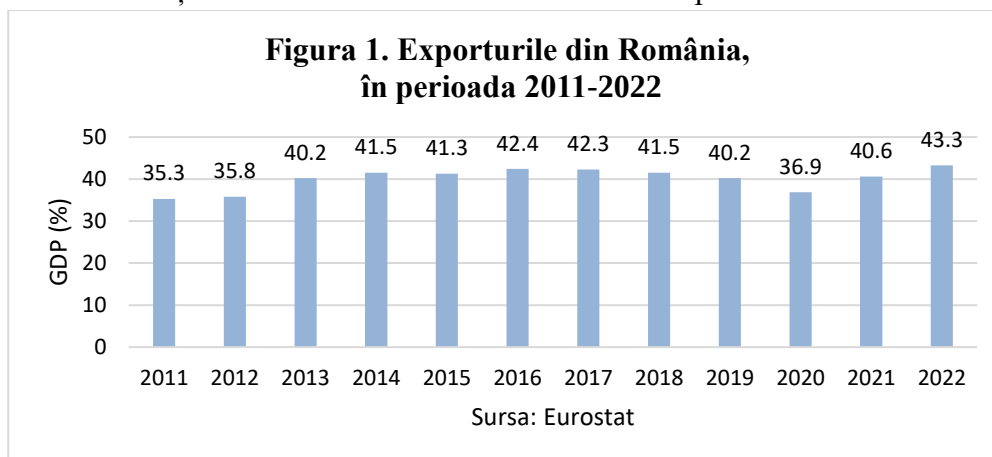
Ponderea pieței în exporturile totale reprezintă ponderea exporturilor realizate în fiecare țară străină în totalul exporturilor țării de origine.

În cadrul lucrării, în vederea surprinderii integrării comerciale, am ales să utilizăm indicii intensității comerciale, gradul de deschidere economică și procentul exporturilor României către UE în totalul exporturilor, respectiv procentul importurilor României din UE în totalul importurilor, acestea fiind analizate în capitolul ce urmează.

Capitolul 2: Analiza relațiilor comerciale dintre România și statele membre ale Uniunii Europene

2.1. Evoluția balanței comerciale în România

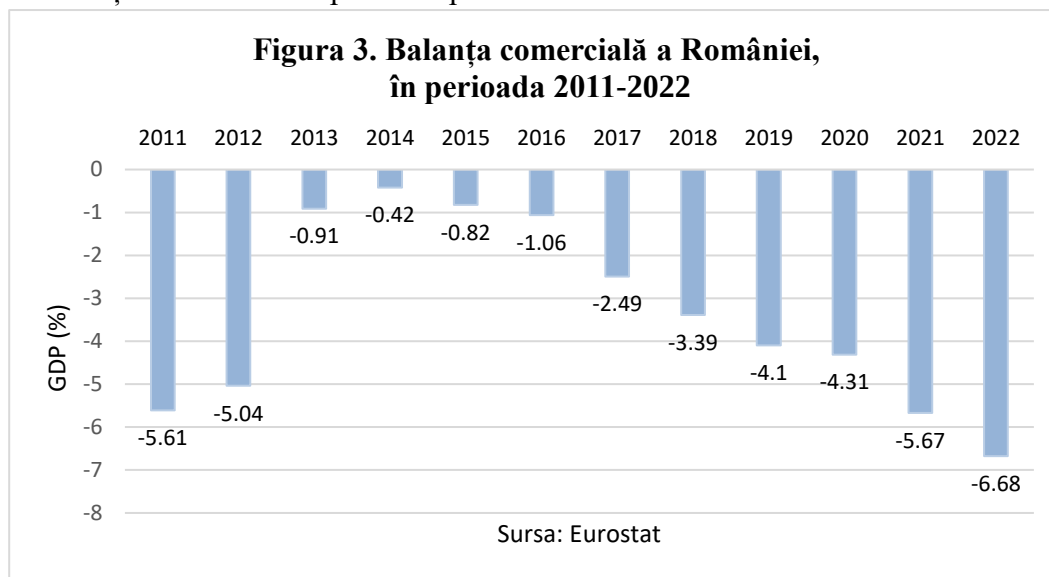
În figura 1 putem observa că în perioada 2011-2022, exporturile din România au avut o evoluție oscilantă, nivelul maxim de 43,3% din PIB fiind atins în anul 2022. Cea mai mică pondere a exporturilor din România a fost atinsă în anul 2011, mai exact 35,3% din PIB. De asemenea, în anul 2020 exporturile din România s-au prăbușit din cauza pandemiei Covid-19, ca urmare a restricțiilor impuse pe timpul acesteia, nivelul exporturilor ajungând la 36,9% din PIB. Acestea au reușit ulterior să crească datorită remedierii problemelor cauzate de pandemie.



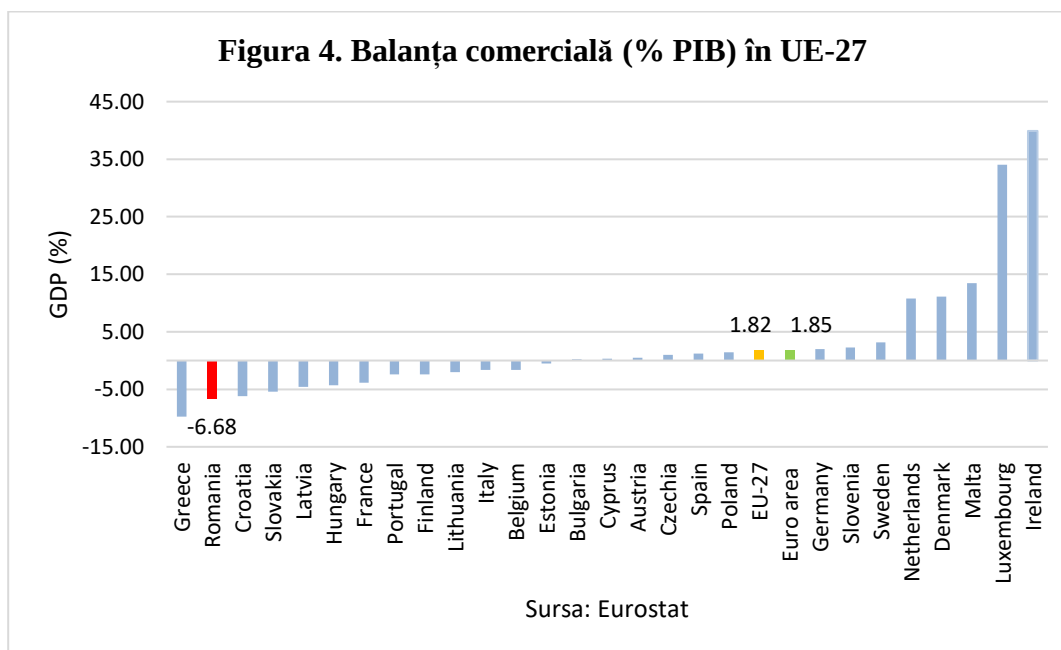
În figura 2 putem observa faptul că în perioada 2011-2022, importurile în România au avut o evoluție oscilantă, nivelul maxim de 50,0% din PIB fiind atins în anul 2022. De astfel, nivelul minim al importurilor din România a fost de 40,9% din PIB în anul 2011. La fel ca și exporturile, importurile au întâmpinat aceeași problemă în anul 2020, mai exact pandemia

Covid-19, nivelul acestora ajungând la 41,2% din PIB. Prin rezolvarea problemelor pandemice, nivelul acestora a reușit ulterior să crească semnificativ pentru România.

Figura 3 evidențiază faptul că deficitul comercial a scăzut în perioada 2011-2014, cea mai ridicată valoare a acestuia în perioada menționată fiind înregistrată în 2011 (5,61% din PIB). De asemenea, merită menționat faptul că cea mai mică valoare a deficitului comercial din ultimii 12 ani a fost cea înregistrată în anul 2014 (0,42% din PIB). Acest lucru se datorează faptului că exporturile au crescut semnificativ din anul 2013 până în anul 2014 cu 1,3pp din PIB, iar importurile au crescut doar cu 0,7pp din PIB, ceea ce a determinat îmbunătățirea balanței comerciale. În următorii ani, balanța comercială a cunoscut o serie de probleme ca urmare a creșterii mult mai rapide a importurilor.



Conform figurii 4, în anul 2022, cele mai nefavorabil poziționate state membre ale UE din perspectiva balanței comerciale au fost Franța, Ungaria, Letonia, Slovacia, Croația, România și Grecia; România având al doilea cel mai mare deficit comercial (6,68% din PIB) din UE.



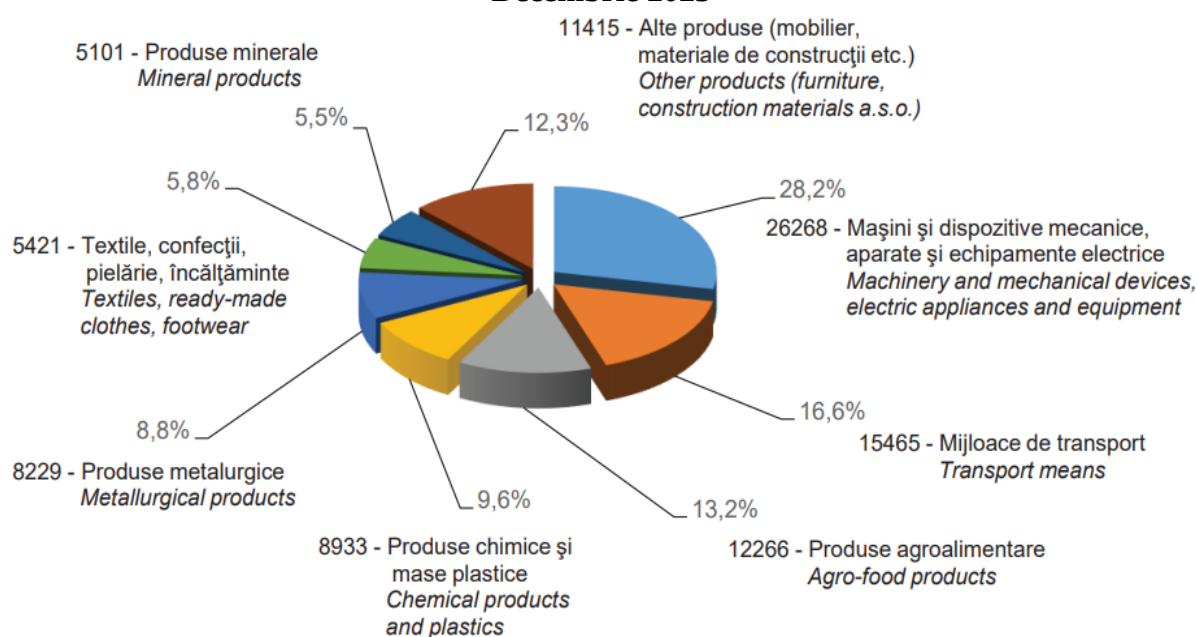
Țările care profită de apartenența la Uniunea Europeană sunt Olanda, Danemarca, Malta,

Luxemburg și Irlanda, acestea dobândind și statutul de economii competitive. Statul care câștigă cel mai mult din dinamica comerțului este Irlanda, având un excedent comercial de 39,91% din PIB, fiind urmat de Luxemburg, cu o valoare de 34,04% din PIB.

2.2. Structura comerțului și principalii parteneri comerciali europeni ai României

Conform figurii 5, în perioada 1 Ianuarie – 31 Decembrie 2023, cele mai exportate bunuri din România au fost mașinile, dispozitivele mecanice, aparatele și echipamentele electrice cu un procent de 28,2%, acestea fiind urmate de mijloacele de transport cu un procent de 16,6%. Împreună, aceste două sectoare au o valoare de 44,8% și reprezintă aproximativ jumătate din exporturile FOB. Cu alte cuvinte, cea mai mare importanță a exporturilor la nivelul României, a fost dată de mașini și echipamente de transport. Pe de altă parte, produsele minerale au fost cele mai puțin exportate, având un procent de 5,5%; fiind urmate de textile, confecții, pielărie și încălțăminte, cu un procent de 5,8%.

Figura 5. Structura exporturilor FOB pe principalele grupe de mărfuri în perioada 1 Ianuarie – 31 Decembrie 2023

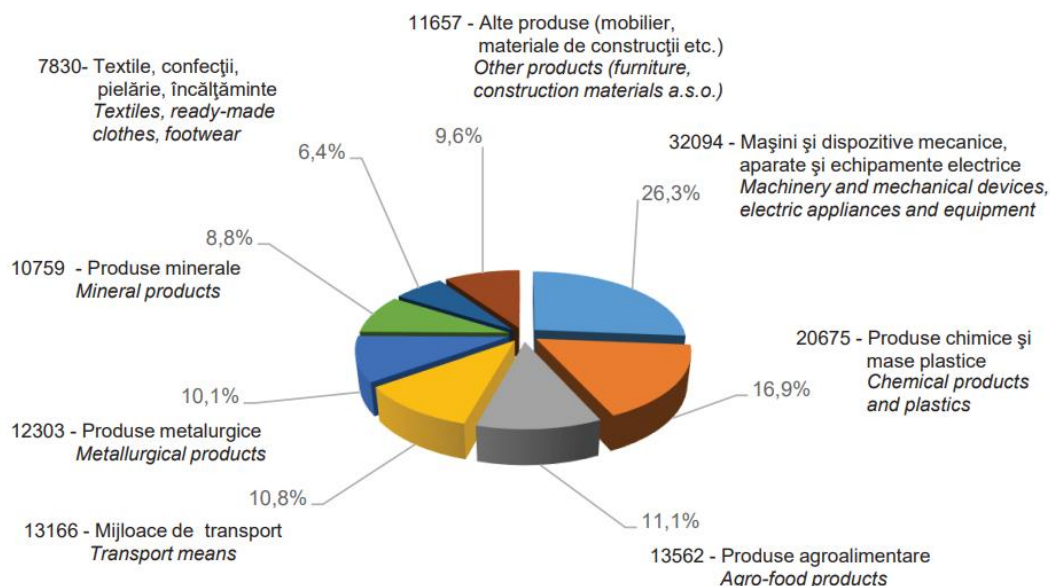


Sursa: Buletinul statistic de comerț internațional, INS, Nr. 12/2023

La fel ca și în cazul exporturilor, cele mai importate bunuri în România, în perioada 1 Ianuarie – 31 Decembrie 2023, au fost mașinile, dispozitivele mecanice, aparatele și echipamentele electrice cu o valoare de 26,3%; pe când, mijloacele de transport au ocupat doar 10,8% din importurile României. De asemenea, cel de-al doilea loc la nivelul importurilor CIF este ocupat de produsele chimice și mase plastice, având un procent de 16,9%. În schimb, textilele, confecțiile, pielăriile și încălțăminte au fost bunurile cele mai puțin importate în România, având un procent de 6,4%.

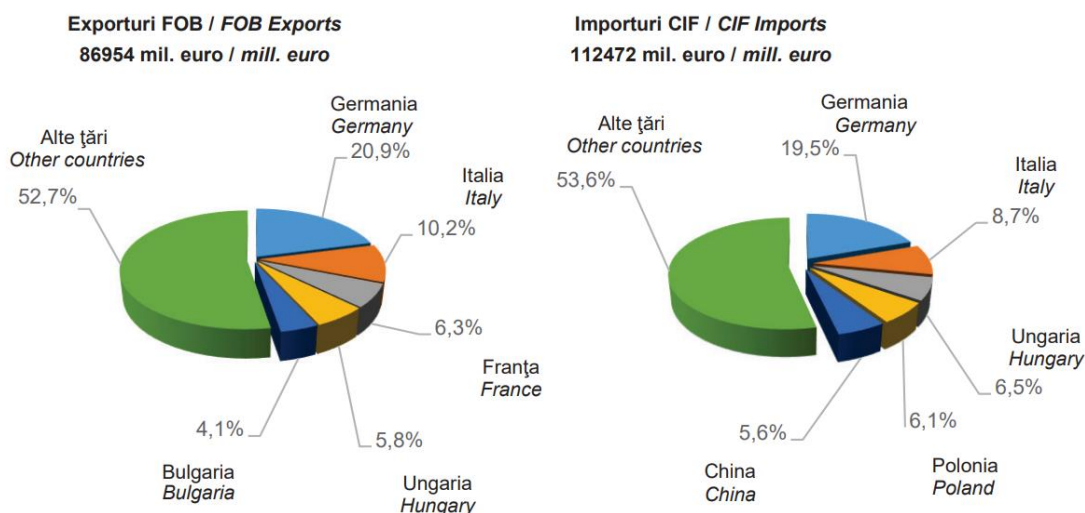
După cum se poate observa în figura 7, în cazul exporturilor, cel mai mare partener comercial european al României este Germania (20,9% din exporturi, care este cel mai important partener comercial la importuri), urmată de Italia (10,2%), Franța (6,3%), Ungaria (5,8%) și Bulgaria (4,1%). Pe de altă parte, în ceea ce privește importurile, cei mai importanți parteneri comerciali au fost Germania (19,5% din importuri), Italia (8,7%), Ungaria (6,5%), Polonia (6,1%) și China (5,6%).

Figura 6. Structura importurilor CIF pe principalele grupe de mărfuri în perioada 1 Ianuarie-31 Decembrie 2023



Sursa: Buletinul statistic de comerț internațional, INS, Nr. 12/2023

Figura 7. Principalele țări partenere în perioada 1 Ianuarie -31 Decembrie 2023

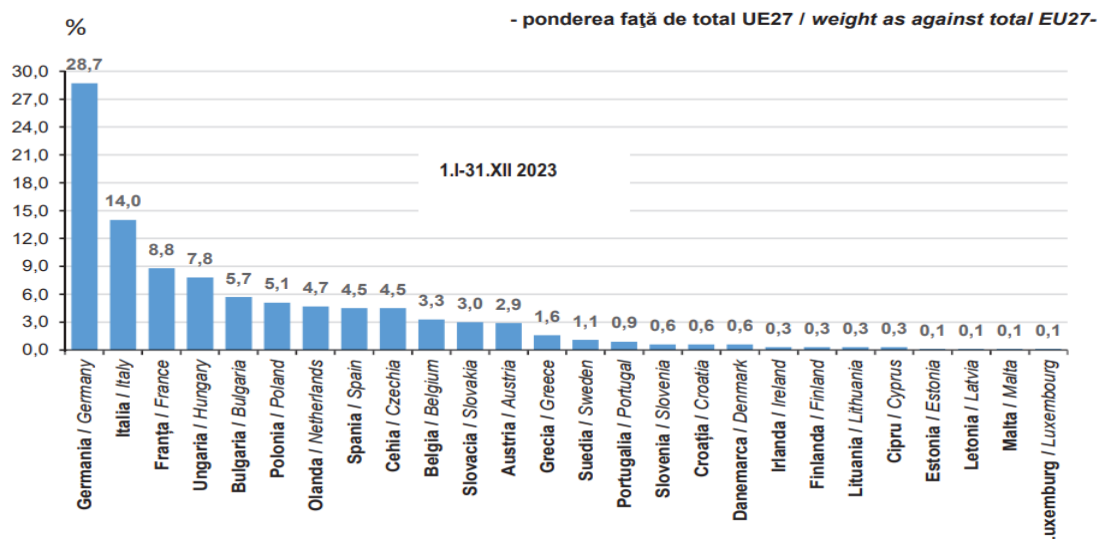


Sursa: Buletinul statistic de comerț internațional, INS, Nr. 12/2023

În cadrul figurii 8, sunt prezentați cei mai importanți parteneri comerciali din UE ai României, din perspectiva exporturilor FOB. Datele arată că Germania este cel mai important partener comercial la export al României, cu un procent de 28,7% în exporturile totale ale României către statele membre ale UE, fiind urmată de Italia, cu un procent de 14%, și de Franța. Cu toate acestea, trebuie menționat faptul că ultimul loc este ocupat de Luxemburg (0,1% din exporturile către UE), stat devansat ușor de Malta, Letonia și Estonia.

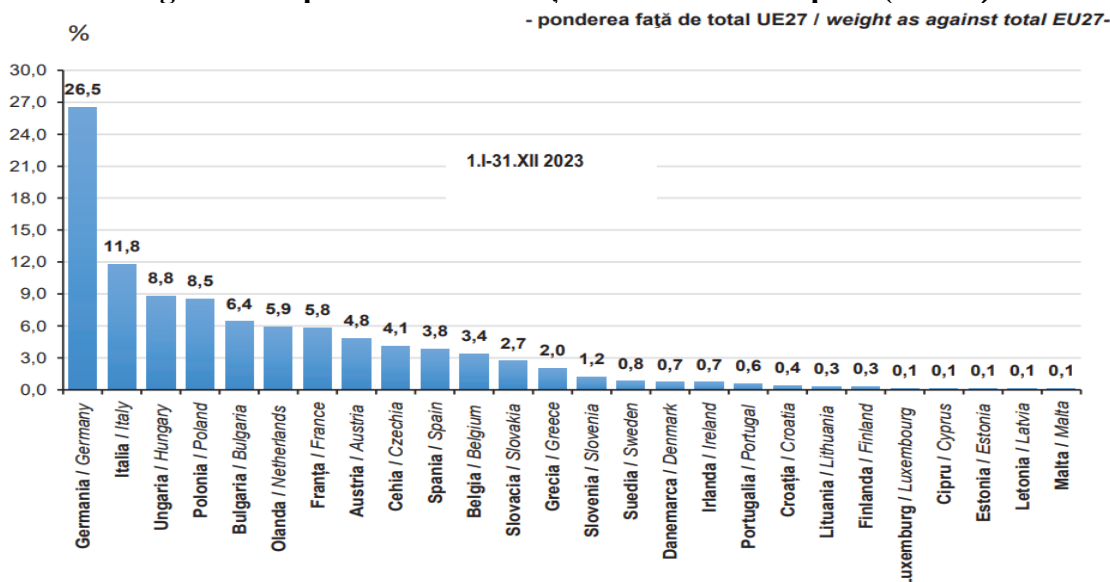
De asemenea, figura 9 arată că Germania ocupă tot primul loc și în cazul importurilor CIF din țările Uniunii Europene (cu o pondere a importurilor României din Germania de 26,5% în totalul importurilor României din UE), locul doi fiind și acesta ocupat tot de Italia, cu un procent de 11,8%. Însă, cel de-al treilea loc este ocupat de Ungaria. Cu toate acestea, Malta (0,1% din importurile României din UE) ocupă ultimul loc din clasamentul importurilor CIF din țările Uniunii Europene, stat depășit ușor de Estonia și Letonia.

Figura 8. Exporturile FOB în țările Uniunii Europene (UE-27)



Sursa: Buletinul statistic de comerț internațional, INS, Nr. 12/2023

Figura 9. Importurile CIF din țările Uniunii Europene (UE-27)



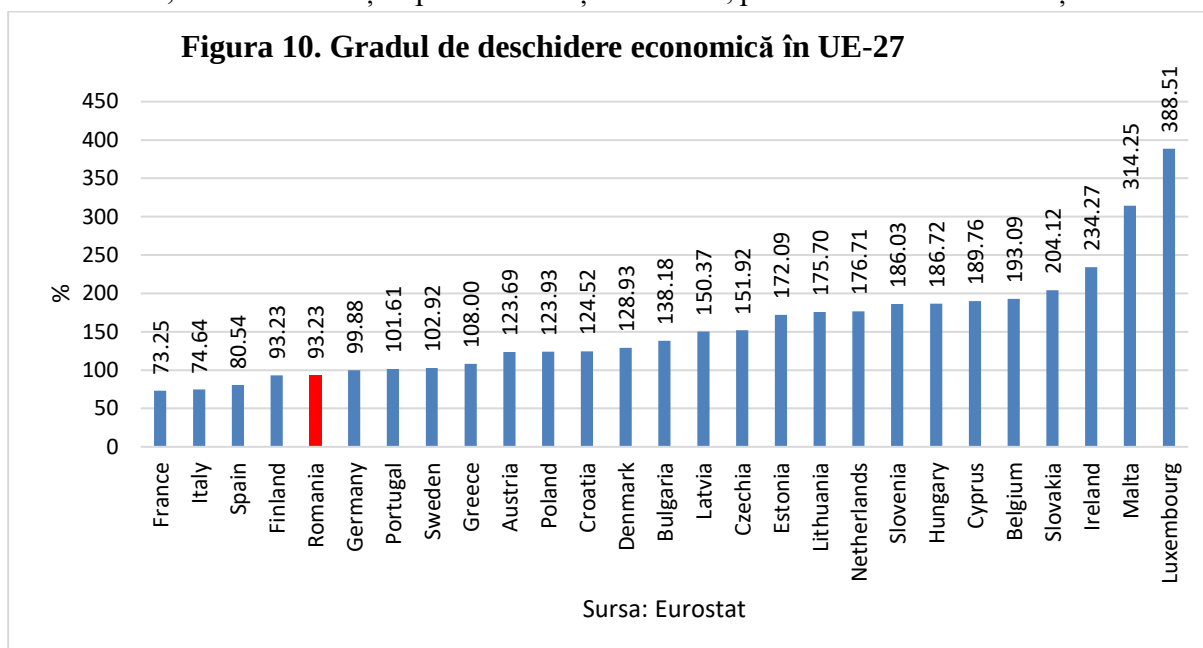
Sursa: Buletinul statistic de comerț internațional, INS, Nr. 12/2023

2.3. Analiza integrării comerciale în Uniunea Europeană

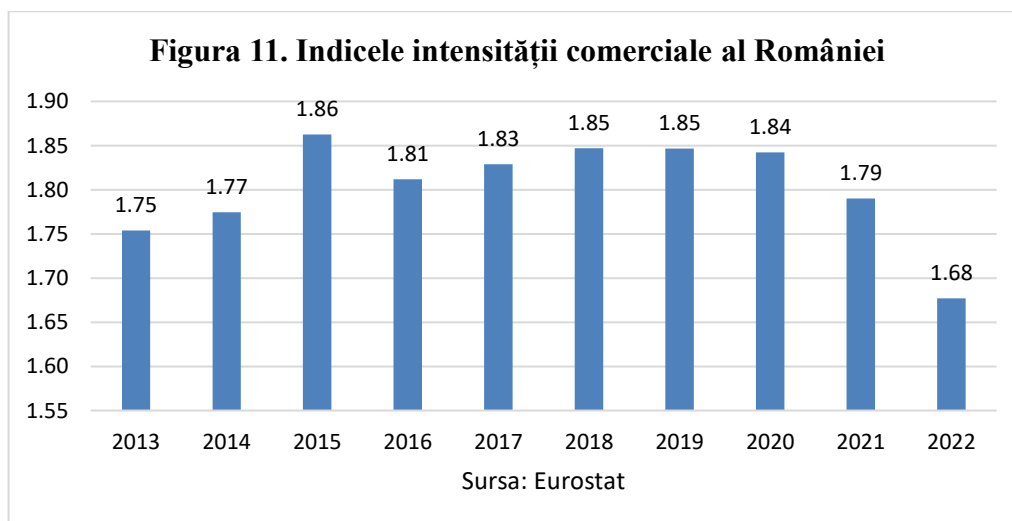
În cadrul acestui subcapitol, am analizat dinamica integrării României în UE din perspectiva comerțului, raportându-ne la gradul de deschidere economică, indicele intensității comerciale, ponderea exporturilor României către UE în totalul exporturilor României și ponderea importurilor României din UE în totalul importurilor României.

În acest sens, după cum se poate observa în figura 10, în anul 2022, România a atins un grad de deschidere economică de 93,23% din PIB, având în vedere faptul că acest indicator s-a majorat în ultimii 12 ani cu 17pp din PIB. Din această perspectivă, România înregistrează al cincilea cel mai mic grad de deschidere economică din UE, situația fiind condusă de Luxemburg (388,51% din PIB), urmată de Malta, cu un procent de 314,25% din PIB și Irlanda, cu un procent de 234,27% din PIB. Cu toate acestea, țara cu cel mai mic grad de deschidere comercială este Franța, cu o valoare de 73,25% din PIB. Următoarele două țări cu un grad mic de deschidere comercială sunt Italia, cu o valoare de 74,64% din PIB și Spania, cu o valoare de 80,54% din PIB. Integrarea comercială nu poate fi analizată însă doar în funcție de gradul de deschidere

economică, fiind necesară și raportarea la alți indicatori, precum indicii intensității comerciale.



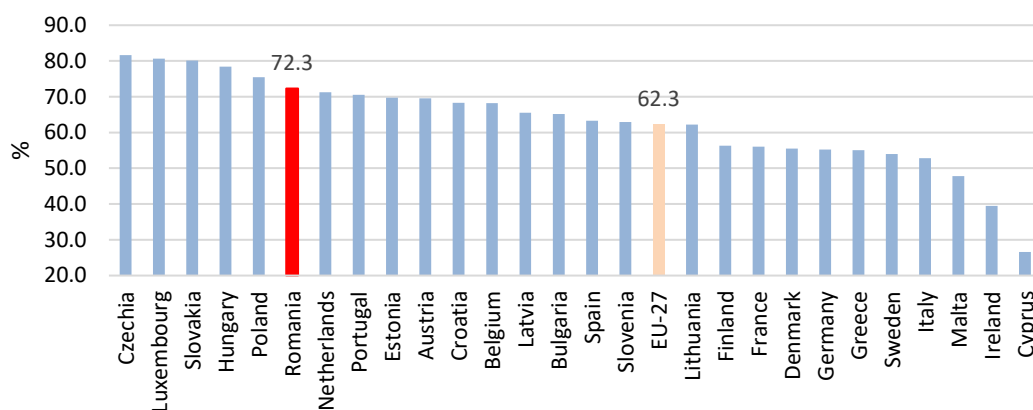
În cadrul figurii 11 se poate observa că indicii intensității comerciale se situează peste valoarea 1, ceea ce arată că legătura comercială dintre România și zona Euro este destul de puternică, intensitatea comercială fiind semnificativă. Cu toate acestea, în ultimii 2 ani s-a redus destul de mult acest indice. Prin urmare, intensitatea comercială dintre România și zona Euro din anul 2022 este chiar mai mică față de anul 2013, cu 0,07 puncte deviație. Pe de altă parte, dacă indicele intensității comerciale ar fi fost sub 1, atunci legătura comercială nu ar fi fost puternică și nu am fi putut discuta despre o legătură comercială semnificativă.



Ulterior, am analizat procentul exporturilor realizate către statele membre ale UE în exporturile totale și procentul importurilor realizate din statele membre ale UE în importurile totale. În figura 12, se poate observa legătura comercială dintre statul analizat, România, și UE. În ceea ce privește exporturile, România se află printre statele cu cea mai mare pondere a exporturilor provenite din UE în totalul exporturilor, aceasta fiind situată pe locul 6. Clasamentul realizat în funcție de ponderea exporturilor statelor membre către UE în exporturile totale din anul 2022, este condus de către Cehia, existând o legătură comercială foarte ridicată între aceasta și UE, fiind urmată de către Luxemburg și Slovacia. Pe de altă parte, țările cu o

pondere a exporturilor către UE în exporturile totale foarte mică sunt: Malta, Irlanda și Cipru, cea din urmă având și cea mai modestă legătură comercială cu UE. Cu toate acestea, în cazul manifestării un șoc economic puternic în UE, statele care au cele mai mari astfel de ponderi și sunt cele mai expuse pe UE, vor avea clar de suferit, deoarece nu ar mai avea unde să exporte.

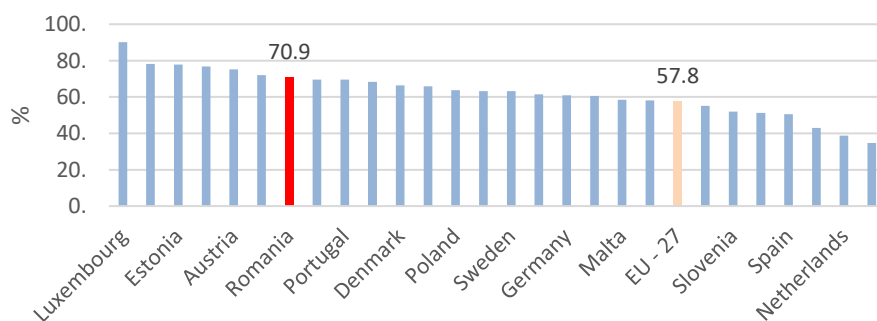
Figura 12. Ponderea exporturilor statelor membre către UE în exporturile totale (2022)



Sursa: Eurostat

În ceea ce privește ponderea importurilor realizate din UE în importurile totale din anul 2022 (figura 13), se poate observa legătura comercială dintre România și UE. În acest context, România se află printre statele cu cea mai mare pondere a importurilor realizate din UE în importurile totale, aceasta fiind situată pe locul 7, cu un procent de 70,9%. Clasamentul realizat în funcție de ponderea importurilor statelor membre din UE în importurile totale este condus de către Luxemburg, existând o legătură comercială foarte ridicată între aceasta și UE, fiind urmată de Letonia și mai apoi de Estonia. Pe de altă parte, Irlanda are o pondere a importurilor din UE în importurile totale foarte mică, rezultând o legătură comercială modestă între Irlanda și UE. Olanda și Grecia sunt următoarele țări cu o pondere a importurilor din UE în importurile totale foarte mică, însă puțin mai mare decât a Irlandei, rezultând totodată o legătură comercială modestă între acestea și UE.

Figura 13. Ponderea importurilor statelor membre către UE în importurile totale (2022)



Sursa: Eurostat

Concluzii

În urma studiului de caz realizat, se poate observa faptul că România este puternic integrată comercial în Uniunea Europeană, având în vedere că este membră a acesteia încă din 2007. Datorită acestei integrări, România beneficiază de avantajele pieței unice europene, cum ar fi accesul la o piață mai largă, libertatea de mișcare a bunurilor, serviciilor, capitalului și forței de muncă. Cu toate acestea, există și aspecte în care România nu profită în totalitate de această integrare, precum: competitivitatea relativ scăzută în unele sectoare și unele deficiențe în ceea ce privește inovarea și calitatea produselor care afectează balanța comercială.

În urma analizei, reiese faptul că România a înregistrat deficite comerciale în fiecare an din ultimii 12 analizați, cea mai scăzută valoare a acestuia fiind înregistrată în anul 2014 (0,42% din PIB). Totuși, în anii care au urmat, balanța comercială a fost expusă mai multor provocări din cauza ritmului accelerat al creșterii importurilor, în timp ce exporturile au crescut mai modest. Această situație poate fi explicată prin diverși factori, cum ar fi: schimbările în cererea globală, evoluțiile piețelor internaționale, politicile comerciale interne și externe, dar și lipsa de competitivitate pe plan extern.

În acest sens, merită menționat că statele cu cel mai mare deficit comercial din UE în anul 2022 au fost Grecia, România, Croația, la pol opus aflându-se Malta, Luxemburg și Irlanda. În acest context, în anul 2022, România a înregistrat al doilea cel mai mare deficit comercial.

Cele mai importante produse exportate din România, în perioada 1 Ianuarie – 31 Decembrie 2023, au fost mașinile, dispozitivele mecanice, aparatele și echipamentele electrice, urmate de mijloacele de transport și produsele agroalimentare. Totodată, cele mai importante produse importate în România, în perioada 1 Ianuarie – 31 Decembrie 2023, au fost mașinile, dispozitivele mecanice, aparatele și echipamentele electrice, urmate de produse chimice și mase plastice și produse agroalimentare. În plus, cei mai importanți parteneri comerciali ai României, în ceea ce privește exporturile, sunt: Germania, Italia și Franța, în timp ce în categoria celor mai importanți parteneri comerciali la import regăsim Germania, Italia și Ungaria.

În ceea ce privește gradul de deschidere economică în UE-27, acest indicator s-a majorat în ultimii 12 ani, datorită integrării economice în UE și eliminării sau reducerii barierelor comerciale și a tarifelor vamale între statele membre. În comparație cu alte state membre ale UE, România înregistrează al cincilea cel mai mic grad de deschidere economică, depășind state precum Franța, Italia și Spania. La pol opus se află Irlanda, Malta și Luxemburg, acestea fiind și economiile cu cel mai mare grad de deschidere. Pe lângă toate acestea, indicele intensității comerciale al României se situează peste 1, ceea ce confirmă o legătură destul de puternică între aceasta și zona Euro.

România se poziționează bine și din perspectiva ponderii exporturilor și importurilor către și din UE în totalul exporturilor / importurilor, ceea ce demonstrează suplimentar integrarea comercială semnificativă a României în UE.

Bibliografie

Bobalca. C, Soponaru C., Ciobanu O., European Integration - A Comparative Perspective Between Romania And The Republic Of Moldova, CES Working Papers Volume V, Issue 3.

Eurostat, 2024, <https://ec.europa.eu/eurostat>.

Analiza integrării comerciale în Uniunea Europeană. Studiu de caz România.

INS. 2023. Buletinul statistic de comerț internațional, Nr. 12/2023.

in't Veld, J. 2019. The economic benefits of the EU Single Market in goods and services. Journal of Policy Modeling, Vol. 41, No. 5, pp. 803.818.

Marinov. E, MPRA, Munich Personal RePEc Archive, Economic Integration Theories and the Developing Countries, September 2014.

Mongelli F.P., Dorrucci E., Agur I., European Central Bank, What does european institutional integration tell us about trade integration, ECB paper No. 40/December 2005.

OECD. 2020. "International trade integration in regions", in OECD Regions and Cities at a Glance 2020, OECD Publishing, Paris.

World Integrated Trade Solution (WITS). 2024. Trade Indicators (worldbank.org) https://wits.worldbank.org/wits/wits/witshelp/Content/Utilities/e1.trade_indicators.htm

Economia Sănătății: Scaunul medical cu trei picioare. O analiză comparativă între România și Polonia.

Ioan-Valentin Budiu¹

Ionuț Predoi²

Facultatea de Economie Teoretică și Aplicată

Abstract

Economia sănătății reprezintă un subdomeniu de studiu relativ nou, aplecat spre analiza, furnizarea și fundamentarea celor mai bune soluții în cazul problemelor care afectează sistemele de sănătate. Un concept de bază care îmbracă o formă metarofică este cel al scaunului cu trei picioare, în spatele acestuia stând trei piloni de analiză: cost, acces și calitate. În funcție de valorile furnizate de indicatori, se conturează modul în care este proiectat sistemul de sănătate, proiectarea sistemului de sănătate reflectând modul în care societatea a ales să echilibreze preocupările legate de eficiență și echitate. În urma cercetării noastre, am constatat faptul că în ambele state sistemele de sănătate sunt orientate mai degrabă spre echitate decât spre eficiență. Din perspectiva analizei celor trei piloni, am observat că Polonia ocupă o poziție mai favorabilă și are un score mai mare decât România, care și ea a făcut progrese considerabile și reducând semnificativ decalajul față de Polonia în cazul majorității indicatorilor.

Cuvinte cheie: sistem medical, scaunul cu trei picioare, costuri, acces, calitate, echitate.

Introducere

Izvorul nesecat de probleme socio-economice de care ne lovim cotidian a determinat de-a lungul timpului apariția unor noi școli de gândire economică și au generat noi maniere și optici de a privi și de a trata problemele respective. De cele mai multe ori, abordările diferite de cele ale mainstream-ului s-au dovedit a fi extrem de folositoare în găsirea celor mai potrivite soluții sau căi de acțiune în vederea remedierii problemelor respective. Așadar, o optică diferită de cea a mainstream-ului nu face altceva decât să completeze lacunele pe care viziunea tradițională nu le surprinde sau nu reușește să o facă. Prin urmare, în cadrul acestei lucrări vă propunem să facem împreună cunoștință cu un subdomeniu al economiei despre care se vorbește foarte puțin în momentul de față în România – Economia Sănătății, sau mai corect spus, „*Health Economics*”, și să încercăm împreună să răspundem la două din cele patru întrebări fundamentale de la care pornește această abordare:

Ce resurse specifice de sănătate ar trebui să fie utilizate pentru a produce bunurile și serviciile medicale alese?

Cine ar trebui să primească bunurile și serviciile medicale care sunt produse?

Răspunsul la cele două întrebări fundamentale reprezintă doar o parte a demersului nostru științific, o altă bucată însemnată din truda noastră orientându-se spre analiza sistemelor de sănătate din cele două țări – România și Polonia, sub incidența a trei concepte fundamentale din domeniul economiei sănătății – „*Scaunul cu trei picioare: costuri, acces și calitate*”.

Punctul de plecare al cercetării noastre îl reprezintă lucrarea „*Health Economics – Theory, Insights and Industry Studies (5th Edition)*” scrisă de către economiștii Stephen P. Neun și

¹e-mail: budiu_v@yahoo.com

²e-mail: ionut.predoi77@gmail.com

Rexford E. Santerre și publicată în anul 2010. Practic, această carte reprezintă „*magnum opus-ul*” Economiei Sănătății, deserving atât ca un atlas important privind fixarea taxonomiei specifice acesteia cât și o monografie a sistemului de sănătate din S.U.A. De asemenea, pentru ca analiza să fie percutantă, am utilizat în cadrul acestui demers și cartea „*Health Economics – An International Perspective*”, scrisă de un colectiv de cercetători reputați în domeniu, unde avem tratate atât metode comparative de analiză a sistemelor de sănătate cât și

Din punct de vedere metodologic, această lucrare reprezintă un melanj rezultat în urma îmbinării instrumentelor și metodelor utilizate în cadrul microeconomiei, mezeconomiei și macroeconomiei. Astfel, în următoarele pagini vom întâlni abstractizarea științifică, formațiunea metodă logică-metodă istorică, unitatea inducție-deducție, unitatea analizei cantitative-calitative, clauza caeteris paribus precum și câteva instrumente împrumutate din alte ramuri sau subdomenii ale economiei – analiză econometrică, economia muncii, economie publică.

Economia sănătății – o altă formă de manifestare a economiei heterodoxe

Economia Sănătății sau *Health Economics* studiază oferta și cererea de resurse de sănătate și impactul acestor resurse asupra unei populații. Astfel, economia sănătății, asemeni altor abordări mezeconomice, este definită în termeni de determinare și de alocare a resurselor de sănătate, lucru care atrage după sine existența a patru mari întrebări de cercetare a acestui domeniu (Neun, S., Santerre, R., 2010, pp. 5-10):

1. Ce combinație de bunuri și servicii non-medicale și medicale ar trebui să fie produsă în macroeconomie?
2. Ce combinație de bunuri și servicii medicale ar trebui să fie produsă în economia sănătății?
3. Ce resurse specifice de sănătate ar trebui să fie utilizate pentru a produce bunurile și serviciile medicale alese?
4. Cine ar trebui să primească bunurile și serviciile medicale care sunt produse?

Studiul acestor întrebări presupune determinarea modului în care este conceput și funcționează sistemul de sănătate al unei țări, asta cu atât mai mult cu cât proiectarea sistemului de sănătate reflectă, în mod normal, modul în care societatea a ales să echilibreze preocupările legate de eficiență și echitate (Neun, S., Santerre, R., 2010, pp. 37-42). Prin urmare, observăm faptul că și în cazul economiei sănătății suntem puși în fața unui compromis: echitate vs eficiență, lucru pe care îl vom analiza și noi în următoarele secțiuni.

Un concept important și extrem de relevant pentru studiul nostru este legat de *Scaunul medical cu trei picioare* sau *Three lagged stool*. Acest concept încorporează de fapt o serie de indicatori de performanță grupați pe trei mari piloni considerați picioarele scaunului medical: costuri, acces și calitate. (Neun, S., Santerre, R., p. 10)

Problema costurilor reiese încă din natura limitată a resurselor medicale despre care am vorbit anterior și care asemeni resurselor generale sunt supuse și ele legilor deficitului și rarității. Rezultă de aici faptul că un cost de oportunitate, sau un preț, este asociat cu fiecare resursă de îngrijire medicală din cauza rarității. În această direcție, ne putem gândi la costurile destinate îngrijirii medicale ca reprezentând costurile totale de oportunitate atunci când se utilizează diverse resurse ale societății, cum ar fi forța de muncă și capitalul, pentru a produce îngrijiri medicale mai degrabă decât alte bunuri și servicii. Acest prim picior al scaunului încearcă să stabilească atât proveniența fondurilor, cât și modul în care sunt utilizate resursele în cadrul sistemului medical (Neun, S., Santerre, R., 2010, pp. 177 – 199). De asemenea, această analiză este extrem de relevantă atunci când aducem în discuție eficiența sistemului de

sănătate, sustenabilitatea acestuia și eventualele disparități dintre capital și muncă când aducem în discuție repartitia acestor costuri. În plus, acest prim picior ne arată și care este poziția statului respectiv vizavi de construcția sistemului de sănătate: eficiență vs echitate și prevenție vs tratare. (McPake, B., Normand C., Smith, S., Nolan, A. 2020)

Accesul la sistemele de sănătate reprezintă un alt picior al scaunului medical și este strâns legat de problema distribuției: are toată lumea acces la asistență medicală în timp util? În cadrul lucrării de referință, câteva dintre modalitățile sugerate pentru a estima gradul de acces la serviciile de sănătate privește în primul rând numărul de asigurări de sănătate și de numărul de contribuabili la un fond de sănătate (Neun, S., Santerre, R., p. 15). Având în vedere că sistemul de sănătate presupune costuri foarte mari de funcționare, dar și că pentru majoritatea oamenilor, costul îngrijirilor medicale este imens, exemple foarte bune fiind în acest caz transplanturile de organe și intervențiile chirurgicale cardiovasculare, care depășesc mijloacele lor financiare ale acestora, deținerea unei asigurări și contribuția la un fond de sănătate reprezintă măsuri minimale în privința tratării afecțiunilor medicale care pot pune în pericol viața individului. Așadar, acest picior reflectă pe de-o parte posibilitățile populației de a-și preveni și trata afecțiunile iar pe de altă parte, capacitatea statului și a mediului antreprenorial de a oferi serviciile necesare și infrastructura necesară tratării afecțiunilor indivizilor.

Calitatea sistemului de sănătate reprezintă variabila cel mai greu de cuantificat. Calitatea reprezintă un concept complex și multidimensional, greu de estimat pe baza datelor statistice, acest lucru datorându-se atât interferenței dintre sistemul public și privat de sănătate, cât și a caracterului social important al sistemului de sănătate, unde de cele mai multe ori echitatea primează în detrimentul eficienței. Cu toate acestea, în cazul lucrării de referință există precizată o modalitate prin care se pot face câteva judecăți de valoare cu privire la calitatea serviciilor furnizate de sistemele de sănătate ale diferitor state: evoluția mortalității infantile la copii și a mortalității din cauza unor boli considerate eradicate sau ușor de tratat (Neun, S., Santerre, R., p. 16, p. 73 - 79).

Costurile: primul picior al scaunului. Cazul României vs cazul Poloniei

Analiza fondurilor și costurilor privind furnizarea serviciilor medicale reprezintă are o importanță fundamentală pentru întreaga analiză. Motivul principal derivă din faptul că între alocarea de fonduri și acces, respectiv calitate, există o relație directă. Practic, pe măsură ce fondurile alocate sunt mai însemnate, atât gradul de acces cât și nivelul de calitate vor fi îmbunătățite. (McPake, B., Normand C., Smith, S., Nolan, A. 2020, pp. 191 – 197, pp. 201 - 214)

Primii indicatori supuși studiului au rol de sinopsis și au menirea de a ne prezenta comparativ modul în care se raportează România și Polonia în privința cheltuielilor cu sănătate atât la nivel public, cât și la nivelul întregii țări.

Așa cum reflectă Figura nr. 1, atât în privința cheltuielilor publice cu sănătatea PIB, cât și a ponderii cheltuielilor publice cu sănătatea în total, discrepanțele dintre România și Polonia sunt nesemnificative, cel puțin la nivel structuralist-calitativ. În medie, diferența dintre ponderea cheltuielilor publice cu sănătatea în PIB alocate de către România și ponderea cheltuielilor publice cu sănătatea în PIB alocate de către Polonia fiind de cca. 0,5 pp. Un lucru asemănător îl întâlnim și în cazul ponderii cheltuielilor publice cu sănătatea în total, unde diferența dintre cele două state fiind tot de 0,5 pp. Rămânând tot la nivelul analizei medii, trebuie să menționăm faptul că în perioada 2000 – 2022 ponderile medii au fost de 4,1% în cazul cheltuielilor publice cu sănătatea raportate la PIB și 11,25% în cazul cheltuielilor publice

raportate la total pentru România, în timp ce în cazul Poloniei ponderile au fost de 4,8%, respectiv 10,7%

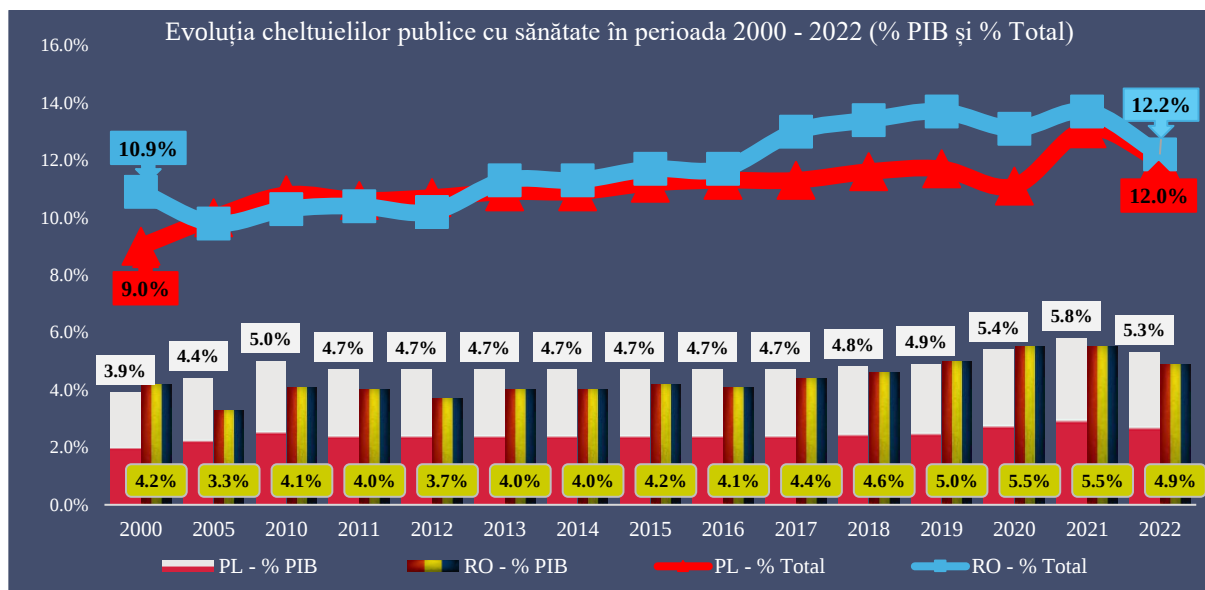


Figura nr. 1. Prelucrări ale autorilor utilizând datele Eurostat, tabel gov_10a_exp, Sursă: https://ec.europa.eu/eurostat/databrowser/view/gov_10a_exp_custom_10642614/default/table

Dacă în cazul Poloniei efortul depus pentru acoperirea costurilor din sistemul de sănătate au rămas relativ constante, în cazul României se observă în perioada 2016 – 2017 o creștere a acestor cheltuieli cu cca. 1,2 pp, lucru care arată un efort mai mare din bugetul public în privința sănătății. Astfel, ceea ce putem afirma este faptul că în ambele state regăsim o intervenție importantă a statului în domeniul sănătății publice iar accentul este pus pe echitate mai degrabă decât pe eficiență.

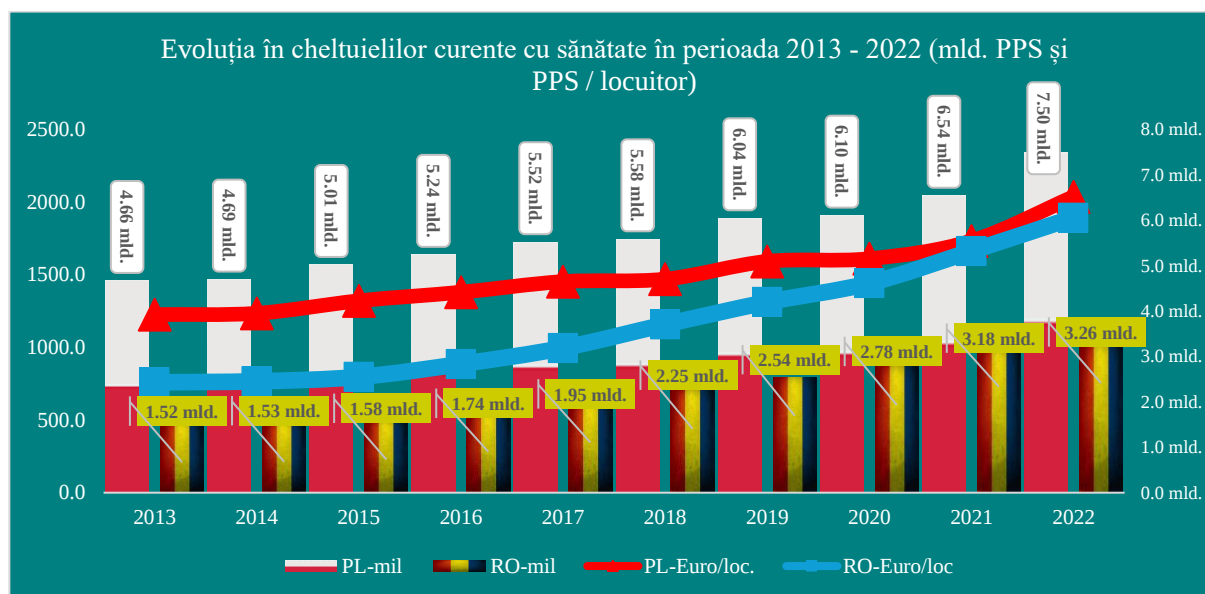


Figura nr. 2. Prelucrări ale autorilor utilizând datele Eurostat, tabel hlth_sha11_hc, Sursă: https://ec.europa.eu/eurostat/databrowser/view/hlth_sha11_hc_custom_10642781/default/table

Figura nr. 2 vine să completeze ceea ce am prezentat anterior prin reliefarea a doi indicatori care permit realizarea unei comparații percutante, concise, corecte, între cele două state analizate – România și Polonia. Așa cum bine se observă, dacă analizăm cheltuielile curente cu sănătate exprimate în miliarde la paritatea puterii de cumpărare, observăm faptul că între România și Polonia decalajul s-a accentuat în perioada 2013 – 2022, acest lucru putând să

se datoreze alternativei reprezentate de sistemul privat de sănătate și care este slab dezvoltat în România. Așadar, deși eforturile depuse de statul Român au crescut, ele rămân infime în raport cu cheltuielile curente cu sănătate la nivelul Poloniei.

În privința celui alt indicator, PPS / locuitor, observăm că acel decalaj care exista la nivelul anului 2013 s-a redus semnificativ – de la 466 pps la 144 pps, adică o reducere de 324% a decalajului pentru întreaga perioadă analizată. Prin urmare, beneficiile nete resimțite la nivel de locuitor au fost mai însemnate decât în cazul Poloniei și în ciuda faptului că eforturile au fost mai însemnate.

Un indicator important recomandat de către autorii lucrărilor de referință se referă la corelația dintre mortalitatea infantilă și evoluția cheltuielilor curente cu sănătatea pe locuitor. Mortalitatea infantilă reprezintă un indicator care măsoară calitatea serviciilor de sănătate dintr-un anumit stat, însă ceea ce noi vrem să observăm aici este dacă efortul depus de către state este unul eficient iar costurile sunt justificabile. Practic, ceea ce vrem să arătăm aici este legat de analiza cost-eficiență, un concept specific economiei domeniului public. În acest sens, am recurs la construcția a două modele econometrice utilizând datele disponibile pe Eurostat:

Cazul României

$$D(IMRO,2) = 13,6 - 1,37 * D(HERO,2) \\ (0,2664) *$$

Unde: IMRO – nr. de decese infantile înregistrate în cazul României.

HERO – valoarea cheltuielilor curente cu serviciile de sănătate / locuitor în cazul României.

Parametrii sunt semnificativi din punct de vedere statistic, iar ipotezele de existență a heteroscedasticității și autocorelării erorilor sunt respinse. Având un coeficient de determinare (R^2) de 0,2399 estimăm că 23,99% din variația totală față de medie a numărului de decese infantile este explicată de model, diferența de 76,01% fiind cauzată de impactul celorlalți factori care nu au fost incluși explicit în model. De asemenea, remarcăm faptul că între numărul de decese infantile și cheltuielile curente cu sănătatea / locuitor există o relație inversă. Așadar, ca urmare ca urmare a creșterii cheltuielilor cu sănătate cu 1 euro (o unitate), nr. de decese infantile se vor reduce cu 1,37. Dacă toate celelalte variabile rămân nemodificate – implicit cheltuielile curente cu sănătatea pe locuitor, numărul de decese infantile se vor crește cu 13,6 unități.

Cazul Poloniei

$$D(IMPL,2) = 8,71 + 1,17 * D(HEPL,2) \\ (0,0803) *$$

Unde: IMPL – nr. de decese infantile înregistrate în cazul Poloniei.

HEPL – valoarea cheltuielilor curente cu serviciile de sănătate / locuitor în cazul Poloniei.

Parametrii sunt semnificativi din punct de vedere statistic, iar ipotezele de existență a heteroscedasticității, multicolinearității și autocorelării erorilor sunt respinse. Având un coeficient de determinare (R^2) de 0,3514 estimăm că 35,14% din variația totală față de medie a numărului de decese infantile este explicată de model, diferența de 64,86% fiind cauzată de impactul celorlalți factori care nu au fost incluși explicit în model. De asemenea, remarcăm faptul că între numărul de decese infantile și cheltuielile curente cu sănătatea / locuitor există o relație directă, contrar așteptărilor. Așadar, ca urmare ca urmare a creșterii cheltuielilor cu sănătate cu 1 euro (o unitate), nr. de decese infantile vor crește cu 1,17. Dacă toate celelalte variabile rămân nemodificate – implicit cheltuielile curente cu sănătatea pe locuitor, numărul de decese infantile vor crește cu cca. 8,71 unități.

Ceea ce ne sublinează aceste modele este faptul că impactul cheltuielilor cu serviciile de sănătate reprezintă în continuare cel mai important factor în privința îmbunătățirii calității serviciilor medicale, pe măsură ce fondurile alocate sunt mai însemnate, cu atât și probabilitatea de deces asociată unor afecțiuni banale fiind mai redusă.

Un alt indicator care surprinde relația dintre cheltuielile curente cu sănătatea pe locuitor și evoluția PIB-ului pe cap de locuitor. Acest indicator nu doar că reflectă modul în care au evoluat cele două, ci reflectă în fond și efortul „individual” depus de către indivizi în privința serviciilor de sănătate. La nivel de interpretare, se consideră că pe măsură ce panta este mai mare, cu atât raportul dintre PIB / capita și cheltuieli crește, lucru care din perspectiva costurilor poartă semnificația unei scăderi concomitent cu o îmbunătățire a eficienței utilizării fondurilor.

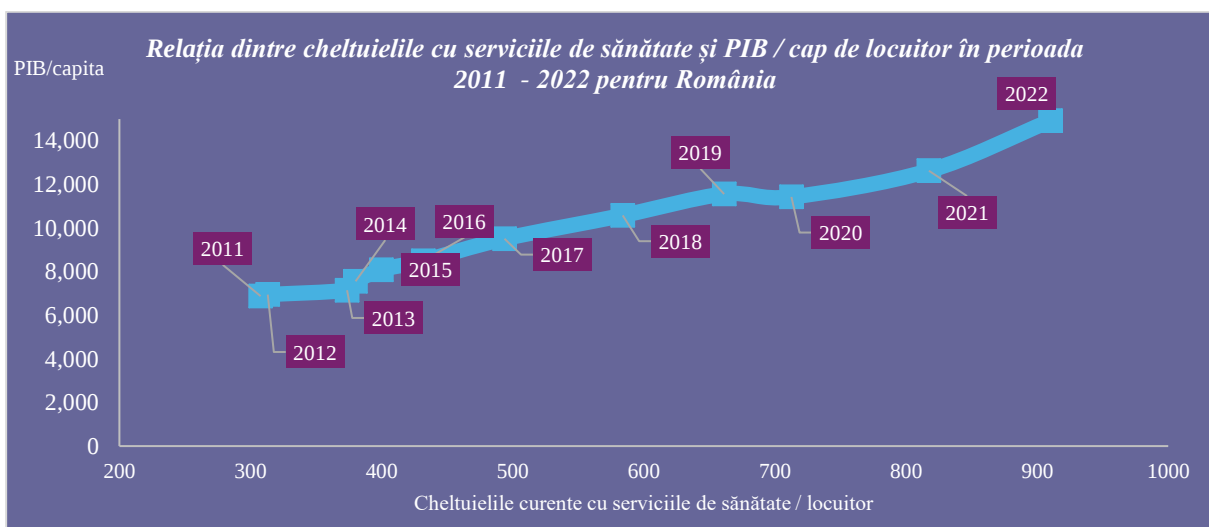


Figura nr. 3. Prelucrări ale autorilor utilizând datele Eurostat, tabele: [nama_10_pc & hlth_sha11_hc](https://ec.europa.eu/eurostat/databrowser/view/hlth_sha11_hc_custom_10650053/default/table), Sursă: https://ec.europa.eu/eurostat/databrowser/view/hlth_sha11_hc_custom_10650053/default/table & https://ec.europa.eu/eurostat/databrowser/view/nama_10_pc_custom_10650186/default/table

În cazul României, așa cum se observă și în *Figura nr. 3*, raportul dintre PIB / cap de locuitor a fost relativ constant în perioada 2011 – 2022. De asemenea, observăm o creștere a eficienței în perioada 2013 – 2015 și un lucru similar în perioada 2020 – 2022. Se consideră că pe măsură ce panta drepte e mai proeminentă, cu atât raportul cost-eficiență este mai mare. Așadar, în perioada 2011 – 2013, vorbim despre o creștere a costurilor în raport cu eficiența, în timp ce în perioada 2015 – 2019, respectiv 2020 – 2022 discutăm despre o îmbunătățire a eficienței și o evoluție a costurilor „sustenabilă”, adică o creștere fără ca presiunea exercitată de costuri asupra indivizilor să crească.

În cazul Poloniei, așa cum bine se poate observa, vorbim per ansamblu de un raport al cheltuielilor cu sănătatea / locuitor și PIB / capita crescător, lucru care arată în fond faptul că în cazul Poloniei vorbim despre un sistem de sănătate „sustenabil”, o creștere fără o presiune suplimentară asupra indivizilor. Spre deosebire de România, observăm că au existat perioade în tandem când raportul a crescut mult – 3 perioade, fapt care arată în fond un decalaj între creșterea cheltuielilor și PIB / locuitor și un raport care nu mai e atât de constant ca în cazul celeilalte țări analizate. Așadar, putem spune că Polonia stă ceva mai bine din perspectiva analizei cost-eficiență.

Cererea pentru servicii de sănătate este exprimată în funcție de nivelul de îngrijire medicală, tehnologie, profil, stil de viață, educație, statut socio-economic și mediu. Prin urmare, problemele legate de sistemul de sănătate ar trebui abordate multidisciplinar, complementar cu alte sisteme precum: educația, cheltuieli pentru R&D, etc. Totodată, e foarte important să vedem dacă acele cheltuieli cu sănătatea sunt afectate de distribuția venitului la nivelul societății.

Așadar, în următoarea parte vom analiza implicațiile numărului de absolvenți asupra cheltuielilor cu sănătatea / locuitor (adică sunt complementare), și dacă inegalitatea veniturilor afectează cheltuielile cu sănătatea / locuitor.

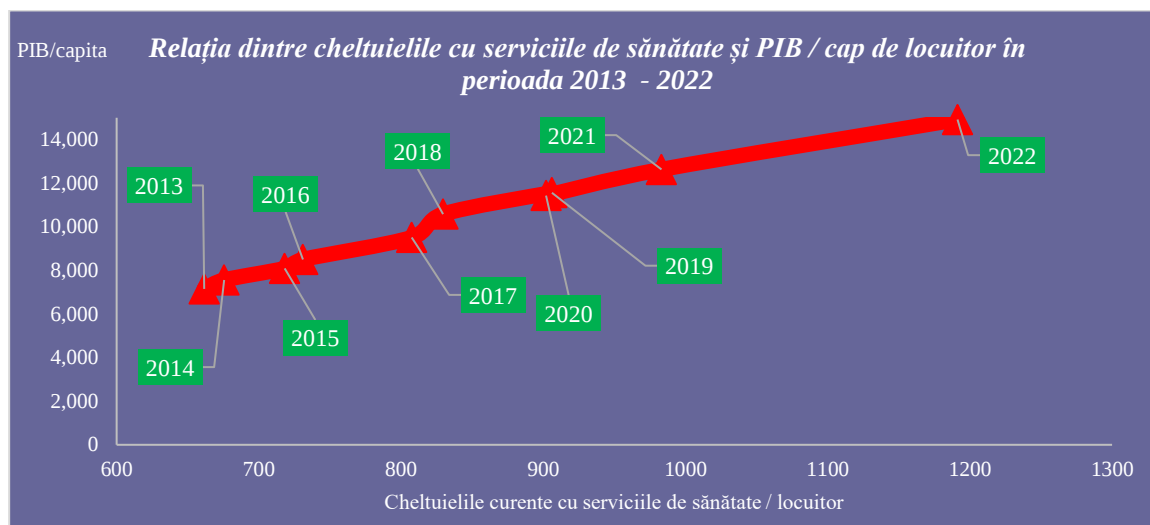


Figura nr. 4. Prelucrări ale autorilor utilizând datele Eurostat, tabele: *nama_10_pc* & *hlth_sha11_hc*, Sursă:
https://ec.europa.eu/eurostat/databrowser/view/hlth_sha11_hc_custom_10650053/default/table &
https://ec.europa.eu/eurostat/databrowser/view/nama_10_pc_custom_10650186/default/table

Sub forma unui model econometric, legătura dintre cheltuielile cu serviciile de sănătate / locuitor și evoluția numărului de absolvenți este exprimată sub următorul mod:

Cazul României

$$D(\text{HERO}) = 69,68 + 0.00281 \times D(\text{GERO})$$

(0,009)*

Unde: GERO – nr. de absolvenți ai studiilor de licență-doctorat infantile înregistrate în cazul României.

HERO – valoarea cheltuielilor curente cu serviciile de sănătate / locuitor în cazul României.

Parametrii sunt semnificativi din punct de vedere statistic, iar ipotezele de existență a heteroscedasticității și autocorelării erorilor sunt respinse. Având un coeficient de determinare (R^2) de 0,7055 estimăm că 70,55% din variația totală față de medie a cheltuielilor cu serviciile de sănătate / locuitor este explicată de model, diferența de 29,45% fiind cauzată de impactul celorlalți factori care nu au fost incluși explicit în model. De asemenea, remarcăm faptul că între numărul de decese infantile și cheltuielile curente cu sănătatea / locuitor există o relație directă. Așadar, ca urmare a creșterii nr. de absolvenți cu 1% cheltuielile cu serviciile de sănătate / locuitor vor crește cu 0,0028 euro. Dacă toate celelalte variabile rămân nemodificate – implicit numărul de absolvenți de studii superioare din România, cheltuielile cu sănătatea pe locuitor vor crește cu aproximativ 70 euro.

Cazul Poloniei

$$D(\text{HEPL}) = 63,92 + 0.0097 \times D(\text{GEPL})$$

(0,0032)*

Unde: GEPL – nr. de absolvenți ai studiilor de licență-doctorat infantile înregistrate în cazul Poloniei.

HEPL – valoarea cheltuielilor curente cu serviciile de sănătate / locuitor în cazul Poloniei.

Parametrii sunt semnificativi din punct de vedere statistic, iar ipotezele de existență a

Economia Sănătății: Scaunul medical cu trei picioare. O analiză comparativă între România și Polonia.

heteroscedasticității și autocorelării erorilor sunt respinse. Având un coeficient de determinare (R^2) de 0,5578 estimăm că 55,78% din variația totală față de medie a cheltuielilor cu serviciile de sănătate / locuitor este explicată de model, diferența de 44,22% fiind cauzată de impactul celorlalți factori care nu au fost incluși explicit în model. De asemenea, remarcăm faptul că între numărul de decese infantile și cheltuielile curente cu sănătatea / locuitor există o relație directă. Așadar, ca urmare a creșterii nr. de absolvenți cu 1% cheltuielile cu serviciile de sănătate / locuitor vor crește cu 0,0097 euro. Dacă toate celelalte variabile rămân nemodificate – implicit numărul de absolvenți de studii superioare din România, cheltuielile cu sănătatea pe locuitor vor crește cu aproximativ 64 euro.

Analizând modelele realizate mai sus, putem afirma faptul că influența nu este complementară, dar nici semnificativă. Prin urmare, ipotezele enunțate de către autorii lucrărilor de referință referitoare la legătura educație – sănătate nu s-au validat în cazul modelului nostru. Acest lucru este susținut și coeficienții de corelație Pearson, unde valorile sunt de -0,90 în cazul Poloniei, și -0,5 în cazul României, corelații care din punct de vedere statistic arată o neconcordanță (sau o concordanță opusă) între indicatorii utilizați.

Referitor la relația dintre costuri și inegalitatea veniturilor, observăm o relație inversă între coeficientul lui Gini și cheltuielile cu sănătatea / locuitor. Așa cum arată și *Tabelul nr. 1*, diferențele sunt semnificative în România și Polonia. Dacă în cazul României, corelația este una slabă, în cazul Poloniei este una puternică. Practic, vedem că pe măsură ce inegalitatea dintre veniturile indivizilor e mai mare, cu atât relația dintre aceasta și costuri e mai nesemnificativă.

Index/Y	2011	2012	2013	2014	2015	2016	2017	2018	2019	2020	2021	2022
Gini RO	33,5%	34,%	34,6%	35,%	37,4%	34,7%	33,1%	35,1%	34,8%	33,8%	34,3%	32,%
Gini PL			30,7%	30,8%	30,6%	29,8%	29,2%	27,8%	28,5%	27,2%	26,8%	26,3%
HERO	307,69	313,18	373,66	380,14	399,83	431,88	493,75	583,91	661,28	712,57	817,47	910
HEPL			661,57	675,61	718,15	731,01	807,48	829,54	906,09	901,94	983,14	1.191,30
Pearson (RO)	-0,40											
Pearson (PL)	-0,92											

Tabel nr. 1. Relația dintre coeficientul Gini și cheltuielile cu serviciile de sănătate / locuitor. Prelucrări ale autorilor utilizând datele Eurostat. Sursă: https://ec.europa.eu/eurostat/databrowser/view/ilc_di12_custom_10661214/default/table & https://ec.europa.eu/eurostat/databrowser/view/hlth_sha11_hc_custom_10642738/default/table

Nu în ultimul rând, pentru a justifica existența acelor costuri și a determina nivelul de eficiență, e foarte important să vedem implicațiile creșterii cheltuielilor cu sănătate / individ asupra speranței de viață dintre cele două țări. De asemenea, în funcție de influență, se pot face judecăți de valoare cu privire la eficiența creșterii cheltuielilor și a efectelor de perspectivă.

Index/Y	2011	2012	2013	2014	2015	2016	2017	2018	2019	2020	2021	2022
Life Exp PL		72,6 ani	73, ani	73,7 ani	73,5 ani	73,9 ani	73,9 ani	73,7 ani	74,1 ani	72,5 ani	71,6 ani	
Life Exp RO		70,9 ani	71,6 ani	71,3 ani	71,4 ani	71,7 ani	71,6 ani	71,7 ani	71,9 ani	70,5 ani	70,2 ani	
HERO	307,69	313,18	373,66	380,14	399,83	431,88	493,75	583,91	661,28	712,57	817,47	910
HEPL			661,57	675,61	718,15	731,01	807,48	829,54	906,09	901,94	983,14	1.191,30
Pearson (RO)	-0,45											
Pearson (PL)	-0,48											

Tabel nr. 2. Relația dintre cheltuielile cu sănătatea / locuitor și evoluția speranței de viață. Prelucrări ale autorilor utilizând datele Eurostat. Sursă:

https://ec.europa.eu/eurostat/databrowser/view/hlth_sha11_hc_custom_10642738/default/table
<https://ec.europa.eu/eurostat/databrowser/view/tps00208/default/table>

Din punct de vedere statistic, ceea ce ne este prezentat în *Tabelul nr. 2* denotă o influență distorsionată a cheltuielilor cu sănătatea asupra speranței de viață. Dacă utilizăm doar informațiile furnizate de tabel, concluzia e că acele creșteri ale cheltuielilor nu au un impact proeminent pe termen scurt și mediu. Dacă acceptăm și rezultatele unei modelări, vom observa că sunt mulți alți factori care influențează speranța de viață și pe care i-am menționat anterior în cazul curbei cererii pentru servicii de sănătate. Așadar, dacă judecăm totul strict la tabel, vedem că această creștere a cheltuielilor nu a fost eficientă din perspectiva aceasta.

Accesul: al doilea picior al scaunului. Cazul României vs cazul Poloniei

Accesul, asemeni costurilor, reprezintă un alt pilon determinant în privința tipologiei sistemului de sănătate. Chintesența accesului constă în capacitatea indivizilor de a preveni și a trata diverse boli. Așa cum am precizat și anterior, în cazul literaturii de specialitate se consideră că cea mai apropiată modalitate de a măsura accesul din punct de vedere macroeconomic constă în evoluția schemelor de finanțare – stat vs privat. (McPake, B., Normand C., Smith, S., Nolan, A. 2020, pp. 201 – 214, p. 261)

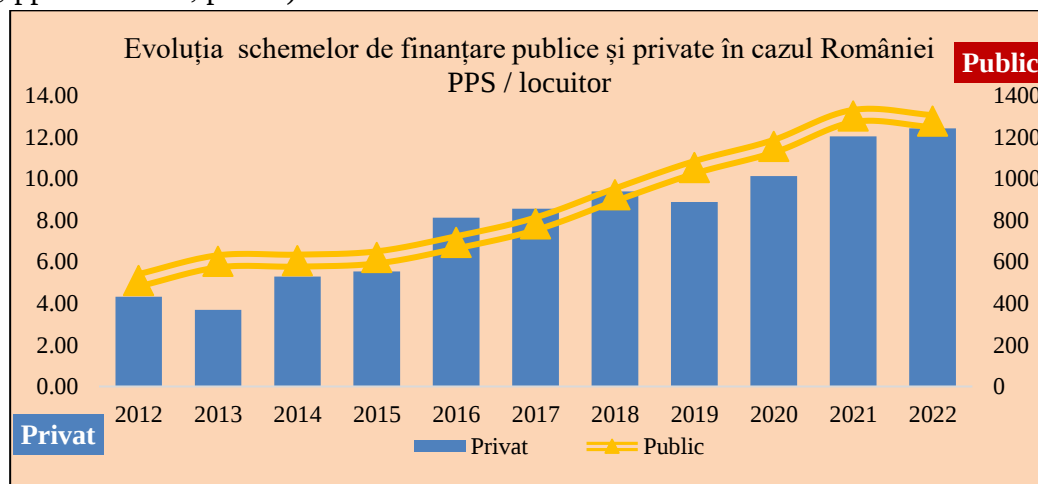


Figura nr. 5. Prelucrări ale autorilor utilizând datele Eurostat. Sursă:

https://ec.europa.eu/eurostat/databrowser/view/hlth_sha11_hchf_custom_10685861/default/table

Așa cum binse se poate observa în *Figura nr. 5*, evoluțiile a fost asincrone între cele două scheme de finanțare în cazul României. Raportul dintre schema privată și cea publică a fost de 1 / 1000 în anul 2022. Așadar, încă de la început observăm o problemă a României: finanțarea prin sistem privat deficitar, subdimensionat în comparație cu intervenția guvernamentală. Încă de aici putem deduce că această intervenție guvernamentală acerbă asigură funcționalitatea sistemului de sănătate din România.

Figura nr. 6 reflectă schemele de finanțare din Polonia. În comparație cu România, sesizăm încă de la început faptul că în paradigma poloneză schemele de finanțare private sunt ceva mai „proeminente” decât în cazul celei românești. În cazul Poloniei, schemele de finanțare private sunt de 12,5 mai mari decât în cazul României. Așadar, observăm din această perspectivă un acces mai ridicat în cazul Poloniei decât în cazul României. În schimb, în cazul schemelor de finanțare publică, observăm faptul că România și Polonia sunt „cot la cot”, țara noastră recuperând un decalaj considerabil în ultimii 9 ani.

Complementar indicatorilor prezentați mai sus, dar și pentru ca argumentele să fie cât mai convingătoare, am decis și un model econometric care să arate accesibilitatea și disponibilitatea sistemului de sănătate. În estimarea modelului econometric s-a recurs la metoda celor mai mici pătrate utilizând soft-ul EViews 12.

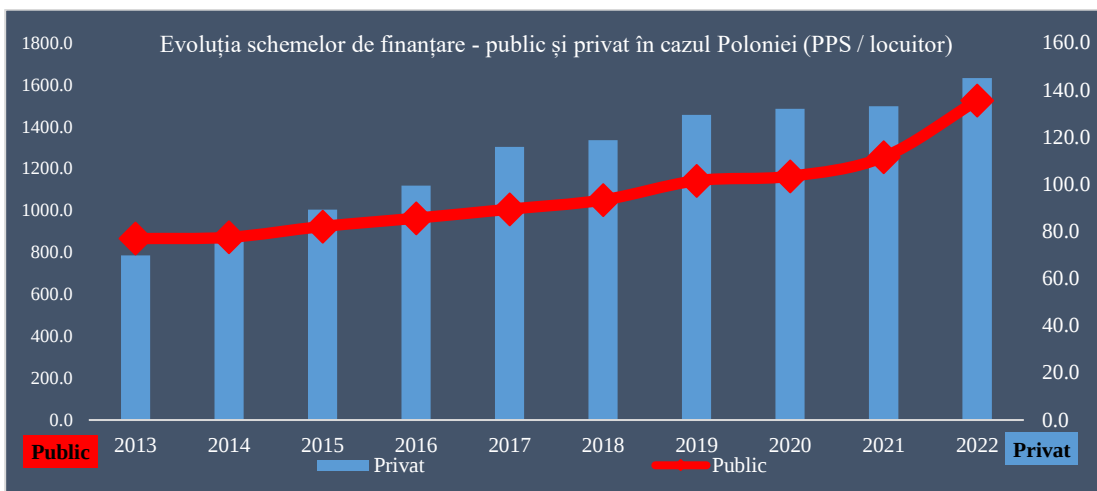


Figura nr. 6. Prelucrări ale autorilor utilizând datele Eurostat. Sursă:

https://ec.europa.eu/eurostat/databrowser/view/hlth_sha11_hchf_custom_10685861/default/table

Notațiile utilizate în model sunt următoarele:

- SICK – cazuri noi de boli ce pot fi prevenite prin vaccinare.
- NG - Number of graduates – număr de absolvenți ai ciclului de licență.

Din păcate, deoarece INSEE nu a furnizat date pentru incidența bolilor ce pot fi prevenite prin vaccinare decât din 2008 și până în prezent, analiza econometrică nu va beneficia de un grad ridicat de precizie pentru 15 observații.

După testarea staționarității seriilor de date ecuația de regresie va fi următoarea:

$$\text{SICK} = 33435,57 - 0,6873 \times \text{D(NG)}$$

Parametrii sunt semnificativi din punct de vedere statistic, iar ipotezele de existență a heteroscedasticității, altă distribuție a erorilor și autocorelării sunt respinse.

Estimând posibilitatea ca toate celelalte condiții să rămână nemodificate, atunci o creștere cu 1 al numărului anual de absolvenți ai studiilor universitare de licență va duce la scăderea cu 0.6877 a numărului de noi cazuri înregistrate pentru infectarea de boli care pot fi tratate prin vaccin. Totodată, dacă toate celelalte condiții rămân nemodificate, atunci numărului de noi cazuri înregistrate pentru infectarea de boli care pot fi tratate prin vaccin va crește cu aproximativ 33435.

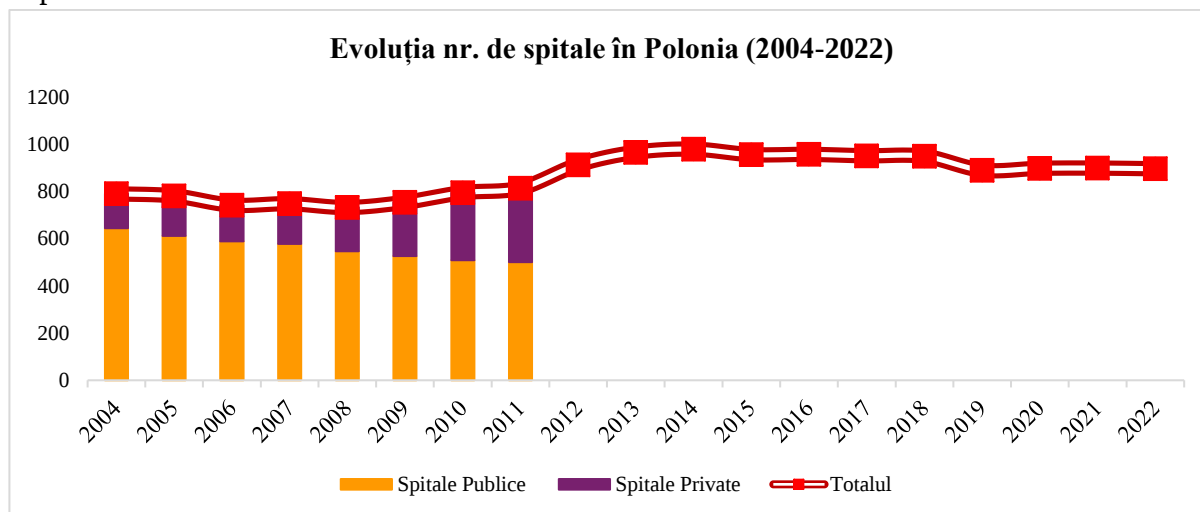


Figura nr. 7. Prelucrări ale autorilor utilizând datele PolStat: Sursa: <https://bdl.stat.gov.pl/bdl/dane/podgrup/tablica>

În Polonia, numărul total de spitale a cunoscut o evoluție variabilă, oscilând între 742 și 979 în această perioadă. Observăm o tendință generală de creștere până în jurul anului 2013-2014, după care urmează o ușoară stagnare. Spitalele publice au dominat în mod constant, cu un număr semnificativ mai mare decât cel al spitalelor private. Totuși, s-a remarcat o creștere a numărului de spitale private începând cu anul 2008, ceea ce sugerează o diversificare a ofertei

de servicii medicale. Din păcate, Biroul Național de Statistică din Polonia nu a mai furnizat date privind evoluția numărului de spitale publice și private din anul 2012, însă după cum arată trendul se pare că cele din urmă s-au intensificat ca răspândire.

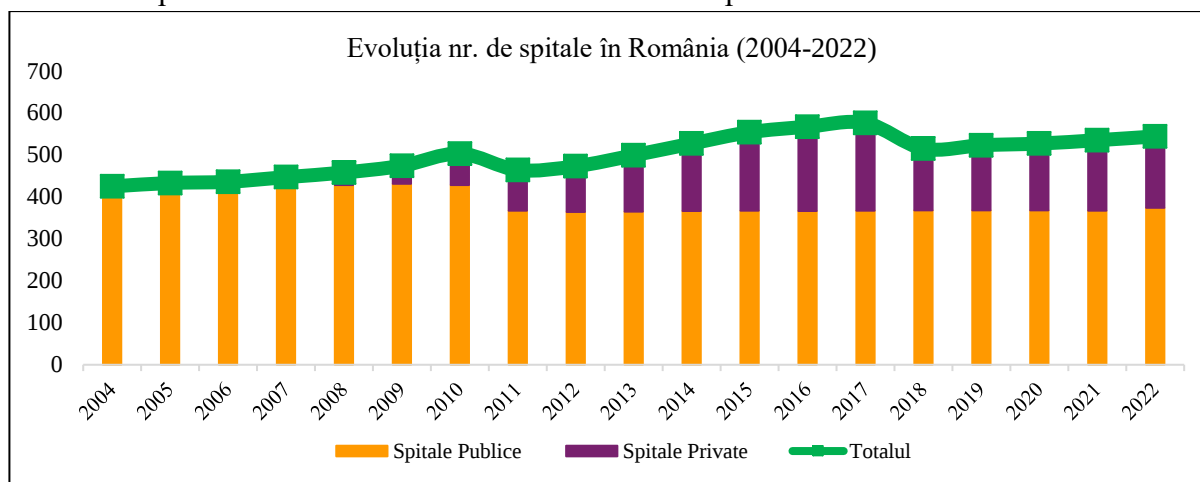


Figura nr. 8. Prelucrări ale autorilor utilizând datele Eurostat. Sursă: [SAN101A](#)

În ceea ce privește România, numărul total de spitale a înregistrat și el o evoluție fluctuantă, variind între 425 și 576. Similar cu Polonia, există o tendință generală de creștere, cu un vârf în jurul anului 2015-2016. Deși spitalele publice au fost predominante, s-a observat o creștere a numărului de spitale private, în special după 2010. Acest lucru poate fi interpretat ca o adaptare a sistemului de sănătate la cerințele și preferințele populației.

Ceea ce am analizat cu ajutorul acestui indicator referitor la numărul de spital este distribuția acestora la 100 000 locuitori. Din acest punct de vedere, datele sunt comparabile, înregistrându-se o medie 2.26 în cazul Poloniei și o medie de 2.49 în cazul României.

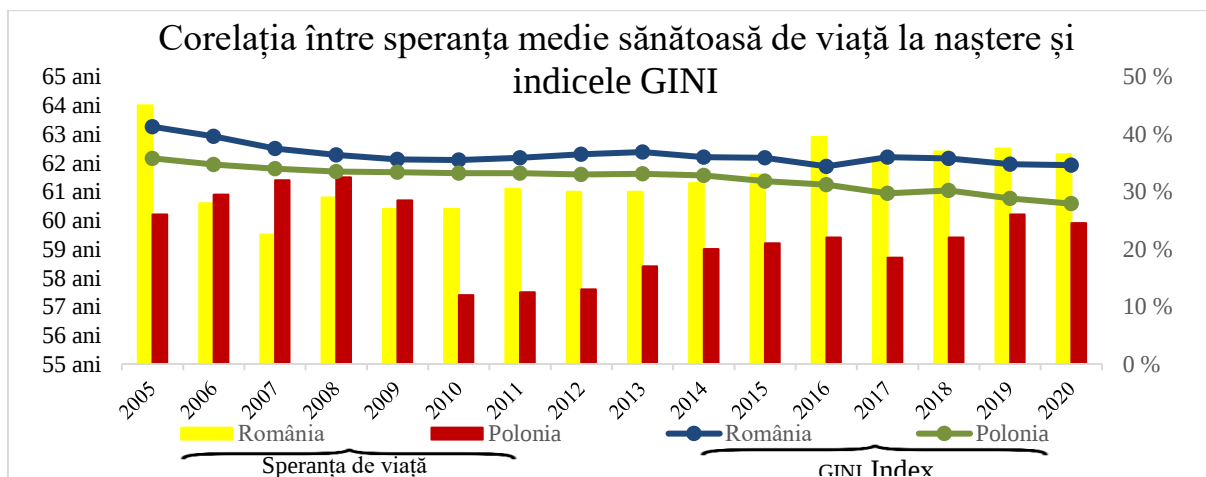


Figura nr. 9. Prelucrări ale autorilor utilizând datele Eurostat & World Bank Database. Sursă:

<https://databank.worldbank.org/source/gender-statistics/Series/SI.POV.GINI#> &
https://ec.europa.eu/eurostat/databrowser/view/hlth_hlye_custom_10635513/default/table?lang=en

Pentru început, trebuie să observăm că există o relație inversă între indicele Gini și speranța de viață sănătoasă la naștere. În România, de exemplu, pe măsură ce indicele Gini scade de la 41.3% în 2005 la 34.6% în 2020, speranța de viață sănătoasă la naștere crește de la 60.9 ani (an 2006) la 62.3 ani (an 2020) în același interval de timp. Nu același trend se observă și în Polonia, unde, pe măsură ce indicele Gini scade de la 35.8% în 2005 la 27.9% în 2020, speranța de viață sănătoasă la naștere scade de la 60.2 ani la 59.9 ani.

Coeficientul de corelație Pearson indică o corelație pozitivă relativ slabă între indicele Gini și speranța de viață sănătoasă la naștere în ambele țări (7.85 % în cazul României și 11.42

% în cazul Poloniei). Cu alte cuvinte, deși există o asociere, aceasta nu este foarte puternică.

De ce sunt coeficienții Pearson atât de mici? Unul dintre motive ar putea fi că indicele Gini și speranța de viață sănătoasă la naștere sunt influențate de o varietate de factori socio-economici și de sănătate care nu sunt neapărat corelate direct între ele. De exemplu, politica socială și de sănătate, nivelul educației, accesul la îngrijiri medicale, veniturile, condițiile de muncă și stilul de viață sunt doar câteva dintre aspectele care pot influența atât indicele Gini, cât și speranța de viață sănătoasă la naștere, dar nu în mod necesar în aceeași direcție.

Calitatea: al treilea picior al scaunului. Cazul României vs cazul Poloniei

În lumina complexității sistemului de sănătate și a multiplelor sale dimensiuni, definirea și evaluarea calității serviciilor medicale nu este o sarcină simplă. Există o diversitate de perspective și criterii care definesc ceea ce înseamnă "calitate" în cadrul sistemului de sănătate, iar această lipsă de consens face ca analiza calității să fie uneori mai subiectivă decât evaluarea cantitativă a indicatorilor. Cu toate acestea, într-o lume în care cerințele de sănătate și așteptările pacienților sunt în continuă creștere, identificarea și evaluarea unor indicatori relevanți ai calității devine tot mai imperativă. Prin acest capitol ne propunem să explorăm și să analizăm o serie de indicatori considerați relevanți pentru evaluarea calității sistemului de sănătate. Deși există diverse modalități de a aborda acest subiect, ne vom concentra pe câțiva indicatori cheie care sunt percepuți drept relevanți și semnificativi pentru calitatea serviciilor medicale. Este important să subliniem că definirea și interpretarea calității în domeniul sănătății poate varia în funcție de contextul cultural, social și economic. Ceea ce este considerat "calitate" într-o țară sau regiune poate fi diferit de ceea ce este considerat "calitate" în altă parte. Prin urmare, analiza noastră va lua în considerare aceste diferențe și va încerca să ofere o perspectivă cât mai cuprinzătoare și obiectivă posibil.

În cadrul Uniunii Europene, nu există un echivalent direct al indicele Hospital Quality Alliance (HQA) din Statele Unite ale Americii, care să ofere o evaluare sistematică și comparabilă a calității serviciilor medicale furnizate de spitale. În timp ce HQA se concentrează pe o gamă diversă de indicatori de calitate, precum rata infecțiilor nosocomiale (infecțiile dobândite în spital sau într-un alt mediu medical), rezultatele pacienților și siguranța acestora, și sunt disponibile rapoarte detaliate pentru spitalele americane, lipsa unui instrument similar în UE face dificilă compararea calității serviciilor medicale între țări și spitale. Cu toate acestea, în Europa, există alte inițiative și organizații care urmăresc monitorizarea și evaluarea calității serviciilor medicale.

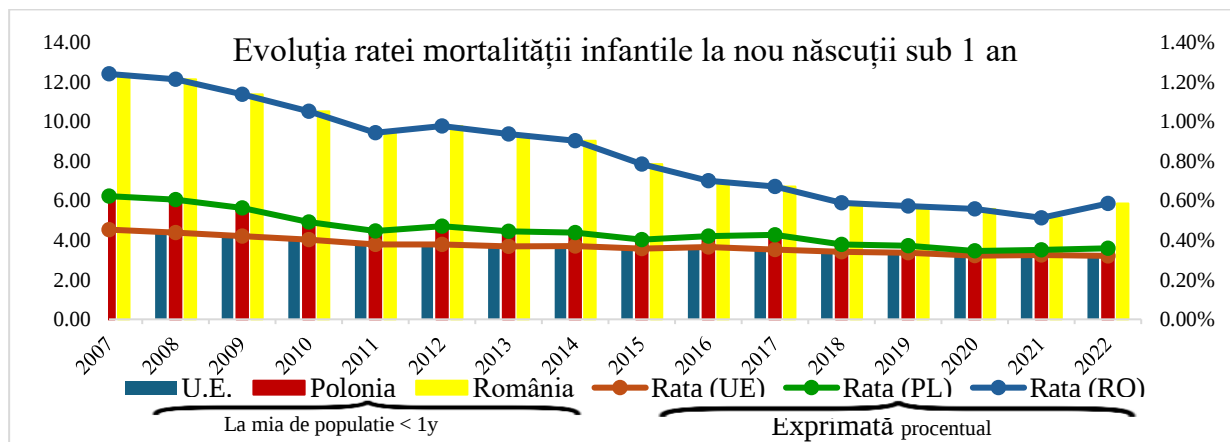


Figura nr. 10. Sursă: prelucrări ale autorilor utilizând datele Eurostat. Sursă:

https://ec.europa.eu/eurostat/databrowser/view/demo_minfs_custom_10637677/default/table?lang=en

https://ec.europa.eu/eurostat/databrowser/view/demo_pjan_custom_10637732/default/table?lang=en

Rata mortalității infantile este un indicator de luat în considerare al stării de sănătate și a calității serviciilor medicale pentru copiii nou-născuți într-o țară sau regiune. Datele furnizate

arată evoluția acestei rate în perioada 2007-2022 în UE, Polonia și România. Se observă o tendință descrescătoare a ratei mortalității infantile în toate cele trei locații în decursul anilor.

În Uniunea Europeană, rata mortalității infantile a scăzut constant, de la 0.45% în 2007 la 0.32% în 2022, reflectând eforturile constante în îmbunătățirea accesului la serviciile de sănătate materno-infantilă și îmbunătățirea calității acestora. În timp ce această rată este mai mică în comparație cu cele observate în Polonia și România, trendul descrescător este încurajator și indică progrese semnificative în protejarea vieții copiilor nou-născuți.

Polonia și România prezintă, de asemenea, o scădere a ratei mortalității infantile în perioada analizată. Cu toate acestea, ratele rămân mai mari în comparație cu media UE. În Polonia, rata mortalității infantile a fluctuat între 0.36% și 0.62%, în timp ce în România a oscilat între 0.51% și 1.24%. Aceste cifre indică necesitatea unor eforturi continue pentru a reduce rata mortalității infantile și a asigura accesul la îngrijirea medicală de calitate pentru copiii nou-născuți și mamele lor.

Comparând cele două țări, se observă că România înregistrează rate mai mari ale mortalității infantile decât Polonia în întreaga perioadă. Acest lucru poate fi atribuit diferitelor factori, inclusiv accesului redus la îngrijirea prenatală și maternă, infrastructurii medicale precare în anumite regiuni, precum și nivelului mai scăzut al calității serviciilor medicale în comparație cu Polonia.

Rata ridicată a mortalității infantile în România se datorează unei combinații complexe de factori socio-economici, infrastructurii medicale precare și accesului limitat la serviciile de sănătate materno-infantilă. Acești factori includ accesul redus la îngrijire prenatală și maternă de calitate, infrastructura medicală subdimensionată în anumite zone, lipsa educației medicale adecvate și a resurselor, starea precară a sănătății materne și condițiile socio-economice precare. Pentru a reduce această rată și a îmbunătăți sănătatea materno-infantilă, este necesară o abordare comprehensivă care să vizeze îmbunătățirea accesului la serviciile de sănătate, consolidarea infrastructurii medicale, creșterea educației medicale și a conștientizării, precum și reducerea inegalităților socio-economice și îmbunătățirea condițiilor de trai.

Pentru a întări argumentele cu privire la reducerea mortalității infantile am aplicat un modelul econometric:

Notațiile utilizate în model sunt următoarele:

IMRRO – Infancy Mortality Rate Romania – rata mortalității infantile pentru grupa de vârstă mai mică de un an (<https://ec.europa.eu/eurostat/databrowser/view>)

RWRO – Real Wages Romania – indicele castigului salarial mediu real (cu anul 2000 an de bază) ([FOM110A](#))

După testarea staționarității seriilor de date ecuația de regresie va fi următoarea:

$$\text{IMRRO} = 20,94 - 0,0457 \times \text{RWRO}$$

Parametrii sunt semnificativi din punct de vedere statistic, iar ipotezele de existență a heteroscedasticității, altă distribuție a erorilor și autocorelării sunt respinse. Estimând posibilitatea ca toate celelalte condiții să rămână nemodificate, atunci o creștere cu 1 punct procentual al indicelui real al salariului mediu calculat pentru anul 2000 ca an de bază va duce la scăderea cu 0.045 p.p. ratei mortalității infantile calculată pentru mia de nou-născuți cu vârsta de sub un an. Totodată, dacă toate celelalte condiții rămân nemodificate, atunci rata mortalității infantile calculată pentru mia de nou-născuți cu vârsta de sub un an va crește cu aproximativ 20.95 p.p.

Mai departe, ne propunem să explorăm speranța de viață în rândul femeilor și bărbaților din UE, cu accent pe situația din Polonia și România. Vom analiza tendințele recente și vom

	TIME	2007	2008	2009	2010	2011	2012	2013	2014	2015	2016	2017	2018	2019	2020	2021	2022
Femei	U.E.	82.2	82.4	82.6	82.9	83.1	83.1	83.3	83.7	83.3	83.7	83.6	83.7	84.0	83.2	82.9	83.3
	Polonia	79.8	80.0	80.1	80.7	81.1	81.1	81.2	81.7	81.6	82.0	81.8	81.7	81.9	80.7	79.6	81.1
	România	76.8	77.5	77.7	77.7	78.2	78.1	78.7	78.7	78.6	79.0	79.0	79.2	79.5	78.3	76.6	79.2
Bărbați	U.E.	75.8	76.1	76.4	76.7	77.0	77.1	77.5	77.9	77.7	78.0	78.1	78.2	78.5	77.5	77.2	77.9
	Polonia	71.0	71.3	71.5	72.2	72.5	72.6	73.0	73.7	73.5	73.9	73.9	73.7	74.1	72.5	71.6	73.4
	România	69.5	69.7	69.8	70.0	70.8	70.9	71.6	71.3	71.4	71.6	71.6	71.7	71.9	70.4	69.2	71.3
Diferența	U.E.	6.4 ani	6.3 ani	6.2 ani	6.2 ani	6.1 ani	6 ani	5.8 ani	5.8 ani	5.6 ani	5.7 ani	5.5 ani	5.5 ani	5.5 ani	5.7 ani	5.7 ani	5.4 ani
	Polonia	8.8 ani	8.7 ani	8.6 ani	8.5 ani	8.6 ani	8.5 ani	8.2 ani	8 ani	8.1 ani	8.1 ani	7.9 ani	8 ani	7.8 ani	8.2 ani	8 ani	7.7 ani
	România	7.3 ani	7.8 ani	7.9 ani	7.7 ani	7.4 ani	7.2 ani	7.1 ani	7.4 ani	7.2 ani	7.4 ani	7.4 ani	7.5 ani	7.6 ani	7.9 ani	7.4 ani	7.9 ani

Figura nr. 11. Prelucrări ale autorilor utilizând datele Eurostat. Sursă:

https://ec.europa.eu/eurostat/databrowser/view/demo_mlexpec_custom_10638309/default/table?lang=en

investiga factorii care contribuie la diferențele observate între sexe și între țări.

Analiza diferențelor dintre sexe în ceea ce privește speranța medie de viață la naștere în Uniunea Europeană, Polonia și România dezvăluie discrepanțe semnificative și tendințe interesante de-a lungul anilor. Femeile prezintă în general o speranță de viață mai mare decât bărbații, iar această diferență este consistentă în toate cele trei regiuni analizate. În Uniunea Europeană, diferența în speranța de viață între femei și bărbați a fost în jur de șase ani în ultimul deceniu, variind ușor de la un an la altul, dar menținându-se în general în aceeași plajă. Femeile din UE au avut în mod constant o speranță de viață mai mare decât bărbații, ceea ce arată o tendință generală în regiune. În ceea ce privește Polonia, diferențele dintre sexe sunt mai accentuate, cu o diferență medie de aproximativ opt ani în ultimul deceniu. Această discrepanță a rămas relativ constantă de-a lungul timpului, femeile din Polonia având o speranță de viață semnificativ mai mare decât bărbații. România, pe de altă parte, prezintă o diferență mai mică între sexe în ceea ce privește speranța de viață, de aproximativ șapte ani în ultimul deceniu. Totuși, această discrepanță s-a diminuat ușor în ultimii ani, reflectând o îmbunătățire relativă a speranței de viață a bărbaților în comparație cu femeile.

Aceste diferențe notabile între speranța de viață la naștere pentru femei și bărbați subliniază importanța înțelegerii și abordării diferitelor nevoi de sănătate și bunăstare ale fiecărui gen. De asemenea, arată că există factori biologici, socio-economici și comportamentali care influențează în mod semnificativ longevitatea și calitatea vieții pentru fiecare sex în parte.

Comportamentul legat de sănătate joacă un rol semnificativ în diferențele de longevitate între sexe. Femeile sunt adesea mai atente la propria sănătate și sunt mai dispuse să urmeze recomandările medicale și să efectueze controale regulate de sănătate decât bărbații. Ele acordă o atenție mai mare prevenirii bolilor și sunt mai dispuse să adopte un stil de viață sănătos, care include o alimentație echilibrată și exerciții regulate. Acest comportament preventiv poate contribui la depistarea și tratarea precoce a bolilor, ceea ce duce la o longevitate crescută. De asemenea, factorii socio-economici pot influența speranța de viață diferită între sexe. Femeile au adesea un acces mai bun la serviciile de sănătate și la informații despre sănătate decât bărbații, datorită unor factori precum educația și venitul mai mare. Ele pot avea o mai bună asigurare medicală și acces mai ușor la servicii de îngrijire medicală de calitate. În plus, femeile pot avea o mai mare încredere în sistemul de sănătate și pot fi mai dispuse să caute ajutor medical atunci când este necesar. Pe de altă parte, riscurile comportamentale diferite pot contribui și ele la diferențele în speranța de viață între sexe. Bărbații sunt adesea mai predispuși la comportamente de risc, cum ar fi fumatul, consumul excesiv de alcool și participarea la activități periculoase. Aceste comportamente pot crește riscul de afecțiuni cronice și deces prematur, afectând speranța lor de viață.

În final, este important să recunoaștem că diferențele în speranța de viață între femei și bărbați sunt rezultatul unei interacțiuni complexe între factori biologici, comportamentali, socio-economici și culturali. Combinarea acestor factori contribuie la discrepanțele observate

în longevitatea femeilor și bărbaților și subliniază importanța unei abordări integrate în promovarea sănătății și prelungirea vieții.

Concluzii

Rezultatele cercetării noastre fundamentează o serie de concluzii importante referitoare la sistemele de sănătate ale României și Poloniei. Încercând să răspundem la întrebările enunțate în introducere, putem afirma cu certitudine că sistemele de sănătate ale României și Poloniei sunt înclinate spre echitate în detrimentul eficienței. De asemenea, fondurile alocate și implicit costurile sunt relativ mici în comparație cu a altor state. Pe lângă acest lucru, observăm o serie de puseuri de eficiență în ultima perioadă și de o creștere a ponderii sistemelor private de sănătate în total.

Analizând comparativ, până la momentul de față Polonia ocupă poziții favorabile în cadrul majorității indicatorilor. În cazul României putem vorbi despre un proces de tip „catching-up” relativ constant, recuperând într-un timp scurt o bună parte din decalajul față de Polonia, la mulți dintre indicatori fiind „cot la cot” cu aceasta. O diferență notabilă între cele două este sistemul privat de sănătate consistent și mai dezvoltat în cazul Poloniei decât în cazul României, lucru observat inclusiv în cazul evoluției numărului de spitale private și al ponderii asigurărilor private de sănătate – dacă în Polonia ponderea acestora e de 20%, în România această pondere e de maximum 0,5%. Prin urmare, diferența fundamentală dintre cele două optici e legată și de dezvoltarea și angrenarea unui sistem „sănătos” de sănătate.

Bibliografie

Eurostat Database – accesată online în perioada 25.03.2024 – 02.04.2024:
https://ec.europa.eu/eurostat/databrowser/view/demo_mlexpec_custom_10638309/default/table?lang=en

https://ec.europa.eu/eurostat/databrowser/view/demo_minfs_custom_10637677/default/table?lang=en

https://ec.europa.eu/eurostat/databrowser/view/demo_pjan_custom_10637732/default/table?lang=en

https://ec.europa.eu/eurostat/databrowser/view/hlth_hlye_custom_10635513/default/table?lang=en

https://ec.europa.eu/eurostat/databrowser/view/ilc_di12_custom_10661214/default/table

https://ec.europa.eu/eurostat/databrowser/view/hlth_sha11_hc_custom_10642738/default/table

INSSE.RO – accesată online la data de 25.03.2024 - [FOM110A](#), [SCL109A](#) si [TCX0352](#)
 Neun, S., Santerre, R. (2010), Health Economics – Theory, Insights and Industry Studies – 5th Edition, Mason, South-Western Cengage Learning

McPake, B., Normand C., Smith, S., Nolan, A. (2020), *Health Economics: An International Perspective*, London, Routledge

Statistics Poland – accesată online în data de 25.03.2024
<https://bdl.stat.gov.pl/bdl/dane/podgrup/tablica>

World Bank Database – accesată online în data de 29.03.2024
<https://databank.worldbank.org/source/gender-statistics/Series/SI.POV.GINI#>

Anexe

Dependent Variable: D(IMRO,2)
 Method: Least Squares
 Date: 04/02/24 Time: 16:09
 Sample (adjusted): 2015 2021
 Included observations: 7 after adjustments

Variable	Coefficient	Std. Error	t-Statistic	Prob.
C	13.60234	30.84195	0.441034	0.6776
D(HERO,2)	-1.379759	1.098102	-1.256494	0.2644
R-squared	0.239980	Mean dependent var		-5.714286
Adjusted R-squared	0.087977	S.D. dependent var		74.07364
S.E. of regression	70.74027	Akaike info criterion		11.59086
Sum squared resid	25020.93	Schwarz criterion		11.57541
Log likelihood	-38.56802	Hannan-Quinn criter.		11.39985
F-statistic	1.578778	Durbin-Watson stat		2.718610
Prob(F-statistic)	0.264444			

Figura nr. 12. Prelucrări ale autorilor.

Dependent Variable: D(IMPL,2)
 Method: Least Squares
 Date: 04/02/24 Time: 16:10
 Sample (adjusted): 2015 2021
 Included observations: 7 after adjustments

Variable	Coefficient	Std. Error	t-Statistic	Prob.
C	8.710834	42.67972	0.204098	0.8463
D(HEPL,2)	1.179465	0.716508	1.646130	0.1607
R-squared	0.351470	Mean dependent var		20.00000
Adjusted R-squared	0.221764	S.D. dependent var		126.3382
S.E. of regression	111.4526	Akaike info criterion		12.50003
Sum squared resid	62108.43	Schwarz criterion		12.48458
Log likelihood	-41.75011	Hannan-Quinn criter.		12.30902
F-statistic	2.709743	Durbin-Watson stat		1.994850
Prob(F-statistic)	0.160655			

Figura nr. 13. Prelucrări ale autorilor.

Dependent Variable: D(HEPL)
 Method: Least Squares
 Date: 04/02/24 Time: 15:30
 Sample (adjusted): 2014 2021
 Included observations: 8 after adjustments

Variable	Coefficient	Std. Error	t-Statistic	Prob.
C	63.92926	12.15302	5.260361	0.0019
D(GEPL)	0.000979	0.000356	2.751269	0.0332
R-squared	0.557831	Mean dependent var		40.12500
Adjusted R-squared	0.484136	S.D. dependent var		33.60883
S.E. of regression	24.13909	Akaike info criterion		9.417860
Sum squared resid	3496.173	Schwarz criterion		9.437720
Log likelihood	-35.67144	Hannan-Quinn criter.		9.283909
F-statistic	7.569479	Durbin-Watson stat		2.735590
Prob(F-statistic)	0.033236			

Figura nr. 14. Prelucrări ale autorilor.

Dependent Variable: D(HERO)
 Method: Least Squares
 Date: 04/02/24 Time: 16:49
 Sample (adjusted): 2014 2021
 Included observations: 8 after adjustments

Variable	Coefficient	Std. Error	t-Statistic	Prob.
C	69.68925	8.080993	8.623847	0.0001
D(GERO)	0.002817	0.000743	3.791655	0.0091
R-squared	0.705545	Mean dependent var		55.37500
Adjusted R-squared	0.656469	S.D. dependent var		34.47955
S.E. of regression	20.20897	Akaike info criterion		9.062448
Sum squared resid	2450.416	Schwarz criterion		9.082309
Log likelihood	-34.24979	Hannan-Quinn criter.		8.928498
F-statistic	14.37665	Durbin-Watson stat		2.747466
Prob(F-statistic)	0.009056			

Figura nr. 15. Prelucrări ale autorilor.

Dependent Variable: SICK
 Method: Least Squares
 Date: 03/30/24 Time: 23:20
 Sample (adjusted): 2009 2022
 Included observations: 14 after adjustments

Variable	Coefficient	Std. Error	t-Statistic	Prob.
C	33435.57	3943.808	8.477992	0.0000
D(NG)	-0.687778	0.228937	-3.004221	0.0110
R-squared	0.429260	Mean dependent var		39998.50
Adjusted R-squared	0.381699	S.D. dependent var		15624.25
S.E. of regression	12285.68	Akaike info criterion		21.80182
Sum squared resid	1.81E+09	Schwarz criterion		21.89311
Log likelihood	-150.6127	Hannan-Quinn criter.		21.79337
F-statistic	9.025347	Durbin-Watson stat		1.207092
Prob(F-statistic)	0.010980			

Figura nr. 16. Prelucrări ale autorilor.

Dependent Variable: IMRRO
 Method: Least Squares
 Date: 03/31/24 Time: 18:43
 Sample: 2000 2022
 Included observations: 23

Variable	Coefficient	Std. Error	t-Statistic	Prob.
C	20.94563	1.007647	20.78668	0.0000
RWRO	-0.045702	0.004143	-11.02983	0.0000
R-squared	0.852794	Mean dependent var		10.61739
Adjusted R-squared	0.845784	S.D. dependent var		4.545292
S.E. of regression	1.784951	Akaike info criterion		4.079600
Sum squared resid	66.90704	Schwarz criterion		4.178339
Log likelihood	-44.91540	Hannan-Quinn criter.		4.104433
F-statistic	121.6572	Durbin-Watson stat		0.143479
Prob(F-statistic)	0.000000			

Figura nr. 17. Prelucrări ale autorilor

Comportament irațional de consum

Răducu Mihaela Ana Maria¹

Facultatea de Economie Teoretică și Aplicată

Scurtă istorie a consumatorului

În lumea modernă, cu economiile sale complexe și piețele în continuă schimbare, studiul comportamentului consumatorului este esențial pentru înțelegerea modului în care oamenii interacționează cu produsele și serviciile din jurul lor. Totuși, pentru a înțelege pe deplin comportamentul consumatorului de astăzi, trebuie să aruncăm o privire asupra rădăcinilor sale, explorând evoluția și transformările care au modelat ceea ce astăzi numim "consumator". Pornind de la schimbul de bunuri în societățile antice și trecând prin evoluția comerțului și industrializării în perioada modernă, această istorie a consumatorului ne permite să înțelegem mai bine cum și de ce indivizii aleg să își aloce resursele și să își satisfacă nevoile și dorințele. De la influențele religioase și filozofice ale vechimii până la tehnologia digitală și globalizarea contemporană, comportamentul consumatorului este un fenomen complex și în continuă schimbare, reflectând valorile, tendințele și aspirațiile unei societăți într-o anumită epocă.

Comportamentul consumatorului este un domeniu fascinant și dinamic, care poate fi analizat în diverse perioade istorice pentru a înțelege modul în care oamenii interacționează cu bunurile și serviciile din jurul lor. Evoluția comportamentului consumatorului este strâns legată de dezvoltarea societății umane și a economiilor de-a lungul timpului.

Perioada de Antichitate:

În multe culturi antice, accesul la bunuri și servicii era strâns legat de statutul social și de clasa socială din care făcea parte individul. Consumul era adesea limitat de aceste factori, precum și de disponibilitatea resurselor financiare. În acea vreme, indivizii erau influențați în consum de nevoile lor de bază, de statutul social și de modalitățile tradiționale de schimb și comerț. În societățile antice, cum ar fi cele ale Egiptului Antic, Greciei Antice sau Romei Antice, existau piețe locale și centre de comerț unde oamenii puteau achiziționa bunuri esențiale, precum alimente, îmbrăcăminte și unelte. [Echipa HC, anul publicării nu este specificat. *History of Consumerism. History Crunch*, (online) Disponibil la: <https://www.historycrunch.com/history-of-consumerism.html> (Data accesării: 25.03.2024)]

Perioada Evului Mediu:

Rolul social al consumatorului era puternic influențat de sistemul feudal, unde accesul la bunuri și servicii era determinat de apartenența la clase sociale. Nobilii și clerul aveau privilegii în accesul la bunuri de lux, în timp ce țăranii și clasele muncitoare aveau acces limitat la bunuri de bază. Biserica Catolică promova austeritatea și critica consumul excesiv sau luxos. Economia medievală se bază pe schimbul de mărfuri la nivel local sau regional, iar autoritățile locale exercitau un control strâns asupra comerțului și consumului. Sărbătorile și festivalurile erau ocazii importante pentru consum și schimburi sociale. [Dyer C., 1989. *The Consumer and the Market in the Later Middle Ages. The Economic History Review*, (e-journal) Vol 12. Nr. 3, <https://doi.org/10.2307/2596436>]

¹ e-mail: raducumihaela22@stud.ase.ro

Revoluția Industrială

Odată cu resimțire evoluției industriale, consumatorul a dobândit o importanță tot mai mare în economie și în societate fiindcă dezvoltarea industrializării a generat o producție în masă, ceea ce a creat necesitatea găsirii piețelor pentru noile bunuri. Publicitatea și marketingul au devenit instrumente esențiale pentru influențarea comportamentului consumatorului. Companiile au investit masiv în publicitate pentru a-și promova produsele și pentru a stimula cererea. [Echipa HC, anul publicării nu este specificat. *History of Consumerism. History Crunch*, (online) Disponibil la: <https://www.historycrunch.com/history-of-consumerism.html> (Data accesării: 25.03.2024)]

Epoca Modernă

Modernitatea a creat diferite oportunități pentru consumatori în diferite spații politice și culturale, în funcție de rolul națiunii, statului, tradițiilor de cetățenie și identităților sociale. În prezent, consumatorii sunt din ce în ce mai conștienți de impactul deciziilor lor de consum asupra mediului și societății, în contextul unei creșteri a preocupărilor legate de sustenabilitate, etică și responsabilitate socială. Ei caută produse și companii care împărtășesc valorile lor și care promovează practici sustenabile și etice. În același timp, dezvoltările tehnologice, în special internetul și rețelele sociale, au transformat modul în care consumatorii interacționează cu mărcile și produsele, influențând procesul de luare a deciziilor de cumpărare și percepțiile asupra mărcilor prin recenzii online, ideile persoanelor influente și recomandări personalizate.

[Trentmann F., 1996. *The Modern Evolution of the Consumer: Meanings, Knowledge, and Identities Before the Age of Affluence*, (online) Disponibil la: https://www.researchgate.net/publication/36725979_The_modern_evolution_of_the_consumer_meanings_knowledge_and_identities_before_the_age_of_affluence (PDF) (Data accesării: 25.03.2024)]

În concluzie, studiul istoriei și evoluției comportamentului consumatorului ne oferă o perspectivă fascinantă asupra modului în care societatea și economiile au evoluat de-a lungul timpului. De la societățile antice, în care accesul la bunuri era strâns legat de statutul social, până în epoca modernă, în care consumatorii sunt tot mai conștienți de impactul lor asupra mediului și societății, parcursul consumatorului este o reflectare a schimbărilor profunde în dinamica socială și economică. Într-o lume în continuă schimbare, înțelegerea nevoilor, tendințelor și aspirațiilor consumatorilor este esențială pentru dezvoltarea sustenabilă și pentru construirea de relații durabile între companii și comunități. Prin explorarea trecutului și înțelegerea prezentului, putem să anticipăm și să influențăm viitorul comportamentului consumatorului, contribuind la o societate mai echitabilă, sustenabilă și progresivă.

Definirea conceptelor cu privire la consumator

Economia a fost influențată de mai mulți gânditori și teoreticieni importanți care au contribuit la dezvoltarea conceptelor despre consumator și comportamentul acestuia. Printre aceștia se enumeră A. Smith („Bogăția Națiunilor”), Marshall A. („Principiile Economiei”), John Maynard Keynes („Teoria Generală a Ocupării, Dobânzii și Banilor”), Daniel Kahneman și Amos Tversky („Teoria prospectului”). Lucrările lor au pus bazele pentru înțelegerea comportamentului consumatorului în contextul psihologiei economice și au avut un impact semnificativ în dezvoltarea unor strategii și politici în domeniul protecției consumatorului.

În general, consumatorul reprezintă individul care încheie un acord comercial, plătind un preț pentru a achiziționa un produs sau serviciu, cu posibilitatea de a-l utiliza sau nu. În vederea satisfacerii nevoilor sale, consumatorul acționează rațional sau irațional, selectând un ansamblu

Comportament irațional de consum

de bunuri care să îi ofere cea mai mare satisfacție, ținând cont de venitul disponibil și de prețul bunului sau serviciului respectiv.

În *microeconomie*, consumatorul este privit ca fiind un actor central în procesul de luare a deciziilor economice. Concepte cheie precum curba cererii individuale, utilitatea marginală și echilibrul consumatorului sunt utilizate pentru a înțelege modul în care indivizii fac alegeri legate de consum. În contrast cu microeconomia, care se concentrează pe deciziile individuale de consum, *macroeconomia* examinează efectele agregate ale acestor decizii asupra întregii economii. Unele dintre punctele importante referitoare la modul în care consumatorul este abordat în macroeconomie sunt: consumul ca componentă a cheltuielilor agregate, consumul și venitul național, indicatori macroeconomici legați de consum, consumul și politica economică.

Din perspectiva *marketingului*, consumatorul este considerat un element cheie în procesul de luare a deciziilor și în succesul unei afaceri. Analiza comportamentului de cumpărare este esențială pentru a înțelege deciziile consumatorilor, iar crearea unui profil detaliat ajută la adaptarea strategiilor de marketing. Companiile ajustează ofertele pentru a satisface nevoile și preferințele consumatorilor și folosesc diverse canale de comunicare pentru a-și promova produsele sau serviciile și a construi relații durabile. [Budică I., Budică A., Puiu S., 2018, Comportamentul consumatorului.. *CORE* (online) Disponibil la: <https://core.ac.uk/download/pdf/6320336.pdf> (Data accesării: 26.03.2024)]

Consumatorii sunt clasificați în funcție de modul în care iau decizii de cumpărare și de modul în care își gestionează resursele.

Consumatorii raționali: iau decizii de cumpărare în mod logic și rațional, având în vedere informațiile disponibile, preferințele personale și obiectivele lor, evaluând opțiunile pentru a alege cea mai avantajoasă alternativă în raport cu costul.

Consumatorii iraționali: iau decizii de cumpărare care nu sunt în mod logic sau rațional, fiind influențați de emoții, impulsuri sau factori externi, fără a evalua în mod adecvat informațiile disponibile sau consecințele deciziei lor.

Raționalitatea în consum constă în obținerea unei satisfacții cât mai mari din cheltuirea venitului disponibil, în care satisfacția reprezintă efectele dorite ale consumului, iar venitul cheltuit reflectă eforturile depuse pentru a obține aceste efecte.

Idei privind relația dintre utilitate și preț au fost explorate și dezvoltate de economiști precum William Stanley Jevons, Leon Walras, Carl Menger și alții în timpul Revoluției Marginaliste din secolul al XIX-lea. Acești gânditori au contribuit la fundamentarea teoriei valorii marginale și a teoriei cererii individuale, care sunt concepte esențiale în teoria modernă a consumatorului și a pieței.

Din perspectiva utilității, **eficiența** unui act de consum se determină prin raportul dintre utilitatea obținută și suma de bani cheltuită, iar un consumator rațional își maximizează utilitatea, alegând cu înțelepciune diverse bunuri sau servicii disponibile, având în vedere venitul său limitat.

De aceea, **eficiența consumului** se exprimă sub forma *raportului utilitate / preț*:

$$E = \frac{U}{P}$$

unde: E = eficiența; U = utilitatea sau satisfacția resimțită; P = prețul.

Utilitatea totală reprezintă suma totală a satisfacției sau beneficiilor obținute din consumul unei cantități de bunuri sau servicii. Aceasta poate fi exprimată matematic ca suma utilității marginale a fiecărei unități consumate.

Utilitatea totală este exprimată sub forma însumării tuturor valorilor resimțite:

$$UT = U_1 + U_2 + U_3 + \dots + U_N$$

unde: UT = utilitate totală; U = utilitatea sau satisfacția resimțită.

Principiul **maximizării utilității** afirmă că pentru a obține satisfacția maximă din cheltuirea venitului disponibil, un consumator ar trebui să aloce fondurile astfel încât **utilitatea marginală** adăugată de ultima unitate monetară cheltuită pentru un anumit bun să fie egală cu utilitatea marginală adăugată de ultima unitate monetară cheltuită pentru orice alt bun. În esență, acest principiu încurajează alegerea cea mai eficientă în condițiile preferințelor, venitului și prețurilor constante, fără a exista un motiv să se opteze pentru altceva.

Utilitatea marginală este exprimată sub forma raportului dintre schimbarea în utilitate și schimbarea în cantitatea consumată: $Umg = \frac{\Delta UT}{\Delta Q}$

unde: Umg = utilitatea marginală; UT = utilitatea totală; Q = cantitatea.

Adesea consumatorul rațional ia în calcul și renunțarea la o cantitate dintr-un bun pentru a obține o unitate suplimentară din alt bun, procedeu definit prin **rata marginală de substituție**. Rata marginală de substituție (RMS) este o măsură a ratei la care un consumator este dispus să renunțe la consumul unui bun în favoarea altuia, menținându-și nivelul de utilitate constant.

Rata marginală de substituție este exprimată sub forma raportului dintre *productivitatea marginală a unui bun X* cu *productivitatea marginală a bunul Y*:

$$RMS = \frac{Umg_x}{Umg_y}$$

unde: RMS = rata marginală de substituție; Umg_x = utilitatea marginală bunului X; Umg_y = utilitatea marginală bunului Y.

[Robert S. Pindyck și Daniel L. Rubinfeld, 2012. *Microeconomics*. Ediția a 8-a. Londra: Pearson, variantă pdf: https://lms-paralel.esaunggul.ac.id/pluginfile.php?file=%2F222814%2Fmod_resource%2Fcontent%2F2%2FMicroeconomics%20-%20Robert%20Pindyck%2C%20Daniel%20Rubinfeld.pdf , (Data accesării: 23.03.2024)]

Formulele în economie, cu accent pe comportamentul consumatorului, sunt esențiale pentru analiza și înțelegerea deciziilor economice. Ele oferă un cadru logic și matematic pentru evaluarea modului în care oamenii fac alegeri de consum în condițiile resurselor limitate. Economistii utilizează aceste formule pentru a cuantifica și analiza modul în care consumatorii își distribuie veniturile și resursele între diferitele bunuri și servicii disponibile. Pe lângă aceste expresii matematice, în definirea conceptului de consumator, sunt folosite și curbe le de indiferență, buget și cerere.

Curba de indiferență afișează toate combinațiile de bunuri și servicii care oferă consumatorului aceeași satisfacție sau utilitate. Ea este folosită pentru a ilustra preferințele consumatorului și renunțarea pe care o face între diferitele bunuri sau servicii.

Ex: Să presupunem că avem un consumator care trebuie să decidă cât să cheltuiască pentru pizza și cât pentru cola, având un buget fix de 20 de lei. Vom folosi o curba de indiferență simplificată pentru a ilustra situația.

Dacă prețul unei felii de pizza este de 3 dolari și prețul unei sticle de cola este de 2 dolari, consumatorul va putea să își cheltuiască întregul buget în următorul mod:

4 felii de pizza * 3 dolari/felie = 12 dolari pentru pizza

2 sticle de cola * 2 dolari/sticlă = 4 dolari pentru cola

Comportament irațional de consum

Astfel, cheltuind 12 dolari pe pizza și 4 dolari pe cola, consumatorul rămâne în interiorul bugetului său de 20 de dolari și ajunge pe curba sa de indiferență, cumpărând acele combinații care îi oferă aceeași satisfacție.

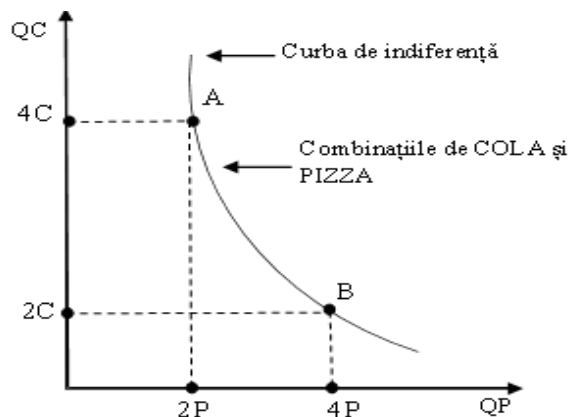


Fig1. Reprezentare a curbei de indiferență aplicată în cazul dat.

Sursa: Autor

Curba de buget arată toate combinațiile posibile de bunuri și servicii pe care un consumator le poate achiziționa, utilizând întregul său venit disponibil la prețurile pieței. Ea delimitează limitele deciziilor de consum ale individului.

Să presupunem că același consumator, cu același venit de 20 de lei, ar cumpăra numai pizza, ar putea cumpăra maxim 6 felii de pizza (20 lei / 3 lei pe felie). Dacă ar cumpăra numai cola, ar putea cumpăra maxim 5 sticle de cola (20 lei / 4 lei pe sticlă).

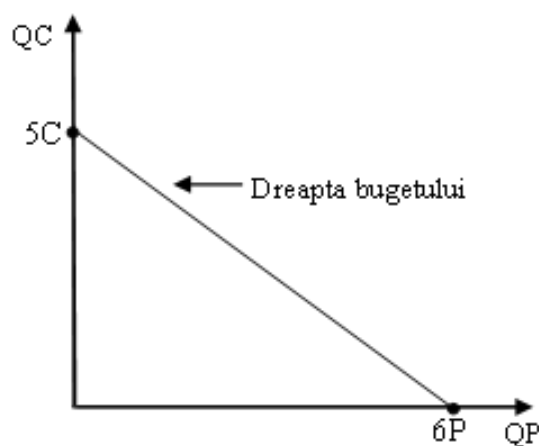


Fig 2. Reprezentare a curbei bugetului aplicată în cazul dat.

Sursa: Autor

Curba cererii indică relația inversă între prețul unui bun și cantitatea cerută de consumatori la acel preț. Este utilizată pentru a analiza modul în care prețul influențează deciziile de cumpărare ale consumatorilor.

În același caz, vom presupune că utilitatea pe care consumatorul o primește de la o felie de pizza este mai mare decât cea de la o sticlă de cola la prețurile date. Prin urmare, consumatorul ar putea alege să aloce mai mulți bani pentru pizza decât pentru cola, cumpărând, să zicem, 6 felii de pizza și doar 2 sticle de cola. [Robert S. Pindyck și Daniel L. Rubinfeld, 2012. *Microeconomics*. Ediția a 8-a. Londra: Pearson, variantă pdf: https://lms-paralel.esaunggul.ac.id/pluginfile.php?file=%2F222814%2Fmod_resource%2Fcontent%2F2%2FMicroeconomics%20-%20Robert%20Pindyck%2C%20Daniel%20Rubinfeld.pdf , (Data accesării: 24.03.2024)]

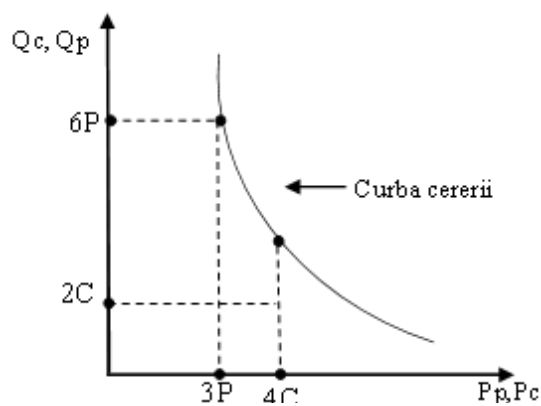


Fig 3. Reprezentare a curbei cererii aplicată în cazul dat

Sursa: Autor

Analiza curbelor în comportamentul consumatorului este esențială pentru înțelegerea

deciziilor de consum și optimizarea utilizării resurselor disponibile în economie. Aceste curbe oferă un cadru clar și cuantificabil pentru evaluarea preferințelor individuale, fiind instrumente-cheie pentru formularea politicilor economice eficiente și înțelegerea funcționării economiei de piață.

Psihologia consumatorului

În lumea afacerilor și a marketingului, înțelegerea profundă a comportamentului consumatorului este esențială pentru succesul unei companii. De la alegerea produselor în rafturile magazinelor până la deciziile de cumpărare online, consumatorul este mereu în centrul procesului. Totuși, în spatele acestor alegeri se ascunde un întreg univers psihologic fascinant, care influențează modul în care percepe, analizează și reacționează la stimulii de marketing. Într-o accepțiune mai largă, comportamentul consumatorului se referă la toate acțiunile utilizatorului final de bunuri și servicii, fie ele materiale sau simbolice. Aceasta include atât aspecte ușor de cuantificat, cum ar fi acțiunile de cumpărare în sine, cât și aspecte mai dificil de măsurat, precum procesele psiho-fiziologice și decizionale care stau la baza acestor acțiuni și comportamente explicite. Această interdependență complică abordarea teoretică, deoarece necesită o distincție clară între domeniile menționate anterior.

Dacă poți să convinge pe cineva să adopte un anumit comportament, chiar și o singură dată, vei influența ulterior deciziile lor în funcție de experiența trăită, fie ea pozitivă sau negativă. De aceea, este extrem de important pentru specialiștii în marketing și publicitate să influențeze primele decizii pe care consumatorii le iau în legătură cu un produs sau serviciu.

Vernon L. Smith, în lucrarea economică „Bargaining and Market Behavior-Essays in Experimental Economics”, formulează ideea principală că procesul de luare a deciziilor implică costuri cognitive, iar rezultatele acestor decizii sunt influențate de modul în care individul evaluează aceste costuri în comparație cu valoarea rezultatului. Se presupune că individul reacționează în mod diferit în funcție de valoarea percepută a deciziei, manifestând un răspuns mai agresiv sau mai puțin agresiv, atâta timp cât circuitele sale funcționează sănătos. Astfel, eșecul modelelor "raționale" se datorează în parte lipsei de atenție și interes la toate costurile implicate în procesul decizional, sau a valorii acestuia, deoarece acest proces poate avea și o valoare subiectivă, cum ar fi excitarea sau eliminarea plictiselii.

În continuarea aceleiași analize, în capitolul „Cooperation in Extensive Form Bargaining”, autorul prezintă modelul mental tradițional al deciziei, în economie și în alte domenii sociale, ca fiind un organ de procesare a informațiilor dezvoltate cultural, universale și independente de conținut, care soluționează problemele decizionale prin aplicarea principiilor logice și a algoritmilor cu privire la stările simțite într-un anumit punct. Deciziile umane sunt astfel văzute ca un proces conștient, rațional și logic. Totuși perspectiva lui Vernon L. Smith sugerează că modelul tradițional al consumatorului rațional, care maximizează utilitatea în mod consistent, poate fi în unele cazuri o simplificare excesivă a comportamentului real al oamenilor în procesul de luare a deciziilor economice. El a evidențiat că, în anumite situații, consumatorii pot lua decizii care nu se conformează perfect modelului de comportament rațional, așa cum este descris în teoriile economice tradiționale. A subliniat că factori precum emoțiile, preferințele subiective și influențele sociale pot juca un rol semnificativ în procesul decizional al consumatorilor. Susține acestea prin argumente în cadrul experimentelor economice, precum în cele ce se pot observa comportamente iraționale sau suboptimale, care contravin așteptărilor teoriei economice clasice. [Vernon L. Smith, 2000. Bargaining and Market Behavior-Essays in

Comportament irațional de consum

Experimental Economics. Cambridge University Press, (online) Disponibil la: https://assets.cambridge.org/97805210/21487/excerpt/9780521021487_excerpt.pdf (Data accesării 27.03.2024)]

Atunci când iau decizii, indivizii pot fi influențați atât de emoții, cum ar fi fericirea, tristețea sau furia, cât și de percepții. Aceste emoții și stări psihologice sunt adesea exploatate de marketing pentru a stimula afacerile și pentru a influența comportamentul consumatorilor. În plus față de emoții, motivațiile joacă un rol crucial în procesul decizional. Acestea pot fi de două tipuri: **intrinseci**, când individul este condus de propriile sale valori, interese și satisfacții personale, și **extrinseci**, când deciziile sunt influențate de factori externi, cum ar fi recompensele financiare sau aprobarea socială. Alți factori ce modifică alegerile consumatorilor sunt factorii culturali și sociali. Prin înțelegerea și manipularea acestor factori, marketingul poate influența în mod semnificativ comportamentul consumatorilor și opțiunile lor de achiziție.

Conform analizei lui Kotler Ph. factorii se grupează astfel:

Culturali: reprezentați de cultură, subcultură și clasa socială.

Sociali: precum grupurile de prieteni, familia, roluri și statusuri.

Personalități: care se referă la vârstă, ocupația și stilul de viață.

Psihologici: motivația, învățarea, percepția, convingerea și atitudinea.

O altă abordare a comportamentului consumatorului este realizată de Cătoi I., care prezintă două tipuri de variabile interesante în modelarea procesului decizional: cele direct observabile și cele deduse prin cercetări de tip interferențial.

influențe directe: demoeconomice, specifice mixtului de marketing, presiunea timpului; importanța cumpărăturii.

influențe deduse: factori de natură psihologică (endogenă), factori de natură sociologică (exogenă).

[Brățucu G., Brățucu T., 2016. *Analiza sistemului de factori care influențează comportamentul consumatorului individual*. (online) Disponibil la: <https://www.managementmarketing.ro/pdf/articole/58.pdf> (Data accesării 25.03.2024)]

Așa cum am menționat și la începutul capitoului, agenții economici pot fi clasificați ca fiind rațional sau iraționali. În contradicție cu cel rațional, consumatorului irațional este acela care ia decizii de cumpărare sau acționează în mod contrar rațiunii sau logicii obiective. Acest comportament poate implica cumpărături impulsive, ignorarea informațiilor disponibile sau influența puternică a emoțiilor în procesul decizional. Consumatorii iraționali pot lua decizii bazate pe preferințe subiective sau pe influențe externe, în detrimentul raționalității financiare sau a obiectivelor stabilite anterior.

Oricât de raționali și cu o judecată limpede ne considerăm noi, oamenii, Nassim Taleb a dezvoltat și prezentat în lucrările sale, precum „Păcălit de Hazard”, faptul că rare ori gândim și înțelegem, ci mai adesea ne bazăm pe intuiție, pe simple euristici native. Deși euristica poate fi de ajutor în diverse situații, este esențial să fim conștienți de limitele sale potențiale și să nu ne bazăm exclusiv pe aceasta în defavoarea unui raționament mai profund sau a unei analize mai riguroase. Utilizarea euristicii poate conduce la erori de evaluare sau la ignorarea unor factori semnificativi. În contextul comportamentului consumatorului irațional, aceste „scurtături mentale” pot influența felul în care oamenii iau decizii cu privire la achiziții și la preferințele lor de consum.

Din punctele de vedere ale lui Kahneman și Tversky aceste euristici pot fi caracterizate ca „rapide și murdare”. Unul dintre aspectele importante ale euristicii este că nu se poate îmbrățișa cu raționamentul. Studiile lor ample cu privire la acest subiect au condus la cercetarea

empirică, numită „euristica deviațiilor”. S-au focusat pe fenomenul empiric care, în teorie, susține că înțelegerea provine din experiența senzorială și observație, fiecare om învață din propriile experiențe, așa cum înșiși noi am aflat că focul arde doar atunci când ne-am apropiat de o sursă, precum aragazul.

De exemplu, într-un experiment care implică luarea deciziilor de investiții, s-a observat că oamenii au tendința să urmeze comportamentul altora din jurul lor, fără a analiza în detaliu informațiile disponibile sau riscurile implicate. Această "tendință de turmă" poate duce la luarea deciziilor suboptimale sau iraționale. În opoziție cu această situație se află consumatorul rațional, acela care va lua în considerare prețul relativ al produselor și va alege opțiunea care oferă cea mai mare valoare în raport cu costul său.

Formula de bază a procesului decizional este formulat prin raportul risc/câștig, lucru ce vine la pachet cu aversiunea față de pierdere. Aversiunea față de pierdere este un concept din psihologie și economie comportamentală care se referă la tendința oamenilor de a evita pierderile sau de a le percepe ca fiind mai grave decât câștigurile echivalente.

Un studiu realizat asupra unui grup de studenți ne arată frica de pierdere și alegerile pline de emoții. Grupului ținută i-a fost prezentată o situație bazată pe noroc și alegeri, un joc popular asemenea „Roții norocului”. Aveau în prima rundă câștigați suma de 1000 de lei și două alegeri de făcut. Mai întâi trebuiau să aleagă un bonus garantat de încă 500 de lei sau să dea cu banul, în cazul în care pica pajura, nu mai primeau bonusului, dar dacă era cap, suma totală a rundei ajungea la 2000 de lei. În proporție mai mare a fost aleasă prima opțiune, fără să mai dea cu banul. În următoarea rundă aveau câștigați 2000 de lei și aveau de ales să piardă 500 de lei sau să arunce banul, în cazul în care pica pajură, pierdeau 1000 de lei și cap nu reprezenta niciun câștig. Jocul cu banul a fost văzut mult mai optim în această rundă. Diferențe dintre alegerile dintre runde sunt iraționale, ambele având aceleași rezultate. Dar impactul negativ resimțit în urma pierderilor cântărește mai mult decât impactul pozitiv al câștigurilor. Această aversiune la risc este dezvoltată de o euristică cognitivă, bazată pe emoții trecute și intuiție, nu analiză a problemei. [Kahneman D., 2011. Gândire rapidă, gândire lentă, *Scribd*, (online) Disponibil la: <https://www.scribd.com/document/496993747/Gandire-Rapida-Gandire-Lenta-by-Daniel-Kahneman-Z-lib-org> (Data accesării: 27.03.2024)].

O altă situație în care probabilitatea ca euristica să fie mai influentă decât analiza este regăsită în efectul de ancorare. Acest fenomen psihologic este aplicat în zilele noastre de către specialiștii din marketing, aceștia se folosesc de reducerea prețului unui produs sau a unei servicii de la un nivel mai mare anterior poate crea o ancoră pentru clienți, determinându-i să vadă noul preț ca pe o ofertă mai atractivă sau o oportunitate de economisire. Doar trecând printr-un supermarket obișnuit se pot găsi produse cu prețul de 99,99, un preț ce se dorește a fi utilizat pentru a influența percepțiile și comportamentele consumatorilor. [Vernon L. Smith, 2000. Bargaining and Market Behavior-Essays in Experimental Economics. Cambridge University Press, (online) Disponibil la: https://assets.cambridge.org/97805210/21487/excerpt/9780521021487_excerpt.pdf (Data accesării 27.03.2024)]

În concluzie, doar observând scurt câțiva economiști, prea puțin spus economiști, Vernon L. Smith, Kotler Philip, Cătoiu Iacob, Kahneman Daniel, Tversky Amos și Nassim Nicholas Taleb, ce au dezvoltat opinii despre comportamentul oamenilor în procesul final al achiziționării de produse, se observă că au idei comune. Toți suntem influențați de o varietate de factori, inclusiv emoții, percepții, motivații, factori culturali și sociali, precum și aspecte psihologice și sociologice. Emoțiile și stările psihologice ne sunt adesea exploatate de marketing pentru a

Comportament irațional de consum

stimula afacerile și pentru a influența comportamentul consumatorilor, în timp ce motivațiile individuale, intrinseci sau extrinseci, joacă un rol crucial în alegerile personale

Influența digitalizării asupra consumatorilor

Odată cu evoluția tehnologiei și creșterea accesibilității la internet, oamenii de pretutindeni pot afla mult mai multe lucruri existente pe piață. Digitalizarea a modificat fundamental modul în care consumatorii se raportează la produse și branduri, afectându-le deciziile de cumpărare și modul în care interacționează cu acestea. Este de o importanță importantă ca întreprinderile să fie conștiente de aceste schimbări și să se adapteze adecvat pentru a păstra relevanța și competitivitatea pe piață.

Consumatorul este înconjurat de bunuri și servicii cu un anumit grad de necesitate și majoritatea producătorilor încearcă să le ofere stări pozitive potențialilor cumpărători. În ultimul timp bunurile produse creează noi necesități, ba chiar făcându-i pe oameni vulnerabili la adevăratele necesități și se pot observa adesea persoane ce cumpără obiecte pe care le aruncă după un timp relativ scurt, doar din cauza faptului că nu au nevoie de el.

Moduri prin care se poate observa influența digitalizării în creșterea consumului:

Accesibilitate: consumatorii pot achiziționa produse și servicii de oriunde și oricând, folosind dispozitivele lor mobile sau computerele personale, fără a fi nevoie să meargă în mod fizic la magazine. De exemplu, realitatea virtuală și augmentată pot oferi o modalitate mai interactivă și mai captivantă de a explora și testa produsele înainte de achiziție.

Personalizare și relevanță: specialiștii în BIG DATA, colectarea și analizarea datelor, despre comportamentul și preferințele consumatorilor pot să ofere oferte și recomandări personalizate. Astfel, consumatorii sunt expuși la conținut și produse care sunt mai relevante pentru ei, ceea ce poate crește șansele de a efectua o achiziție.

Putere și transparență: consumatorii au acum mai multă putere și control asupra deciziilor lor de cumpărare, datorită accesului la informații și recenzii online. Aceștia pot cerceta și compara produse și prețuri înainte de a lua o decizie.

Schimbarea modelelor de afaceri: digitalizarea a dus la apariția unor noi modele de afaceri și canale de vânzare, cum ar fi comerțul electronic, abonamentele online și platformele de peer-to-peer. Aceste modele oferă oportunități noi pentru companii să interacționeze și să angajeze consumatorii în moduri inovatoare. (Vasilopoulou Ch., Theodorakopoulos L., Giotopoulos K. 2019. The Promise and Peril of Big Data in Driving Consumer Engagement, Technium. *Research Gate*, (pdf) Vol.45/2023, pp 289-299, DOI: [10.47577/tssj.v45i1.9135](https://doi.org/10.47577/tssj.v45i1.9135) (Data accesării: 26.03.2024)]

Concentrându-ne asupra regimului BIG DATA, acesta joacă un rol important în înțelegerea și influențarea comportamentului consumatorului, din propria perspectivă, îl poate face pe consumator irațional. Big data permite colectarea și analiza unor cantități uriașe de date comportamentale ale consumatorilor, cum ar fi istoricul de cumpărături, preferințele de produse, interacțiunile online și feedback-ul consumatorilor. Prin examinarea acestor date, companiile pot identifica modele sau tendințe care ar putea influența deciziile de cumpărare.

De exemplu, oamenii pot simți că au nevoie de unele produse sau servicii apărute pe ecranele lor doar din cauza reclamelor influente și ofertelor atractive. Mai ales dacă în reclamă apare o persoană publică preferată de subiectul țintă, starea acestuia de bine și de interes se amplifică, chiar dacă nu este o necesitate prioritară, precum o nouă pereche de încălțăminte. Chiar dacă în garderobă mai există altele 4 impecabile, consumatorul s-ar putea să o comande și a5-a doar fiindcă a fost promovată de cântărețul preferat. Omul devine irațional, aprinzându-

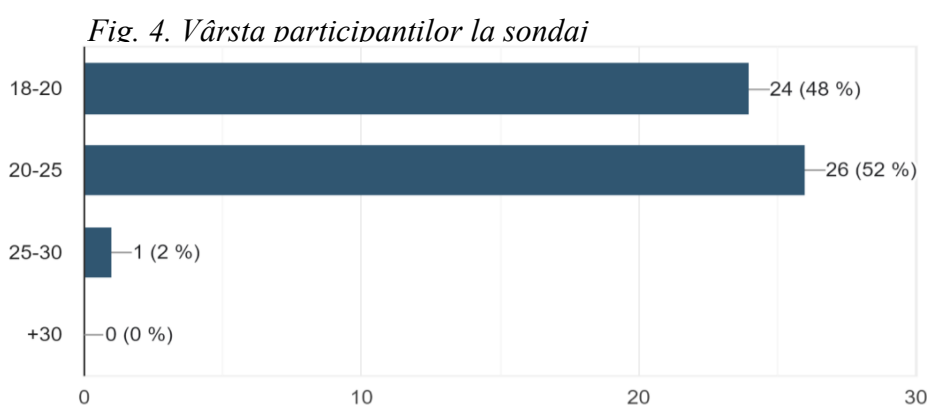
se în el nevoie validare socială bazată doar pe sentimente, precum mândria și bucuria.

Studiu de caz Sondaj de opinie

În cadrul acestei lucrări mi-am propus să analizez și interpretez comportamentul consumatorilor tineri, cu vârsta cuprinsă între 18 și 30 de ani, de asemenea studenți, așa că am creat un sondaj de opinie. Îmi doresc să obțin o perspectivă mai profundă asupra modului în care tinerii iau decizii de cumpărare în diverse contexte și circumstanțe. Comportamentul acestui segment de consumatori este esențial de explorat, având în vedere influența lor semnificativă asupra pieței și tendințele lor de consum care pot avea un impact puternic asupra strategiilor de marketing și a deciziilor de afaceri.

Sondajul s-a numit „Comportamentul consumatorilor” și a fost trimis către completarea opțională de către studenți prin intermediul platformelor online. Acesta a fost întemeiat în baza a 14 întrebări de interes. La finalul sondajului, participanții puteau primi un scor între 10 și 60 de puncte în urma cărora își puteau interpreta comportamentul de consumator. Dacă punctajul atinge pragul de 60 de puncte, se indică o tendință extrem de redusă spre impulsivitate în calitate de consumator. Pentru scorurile cuprinse între 10 și 50 de puncte, se semnalează un nivel mediu de iraționalism, iar obținerea unui scor de 0 sugerează o lipsă de chibzuință. În total, eșantionul a atins pragul de 50 de participanți.

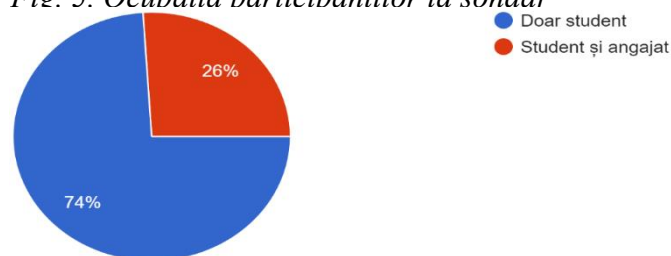
Observăm în fig. 4 din primele răspunsuri ale întrebării că din cei 50 de studenți, vârsta lor este cuprinsă între 18 și 25 de ani, mai precis 24 dintre studenți fac parte din prima categoria și restul de 26 din a doua.



Sursa: Autor, conform datelor statistice analizate din sondajul creat

Conform diagramei din fig. 5 majoritari sunt participanții fără un venit stabil, precum salariul, 37 sunt studenți și 13 au și un job.

Fig. 5. Ocupatia participantilor la sondaj



Sursa: Autor, conform datelor statistice analizate din sondajul creat

Comportament irațional de consum

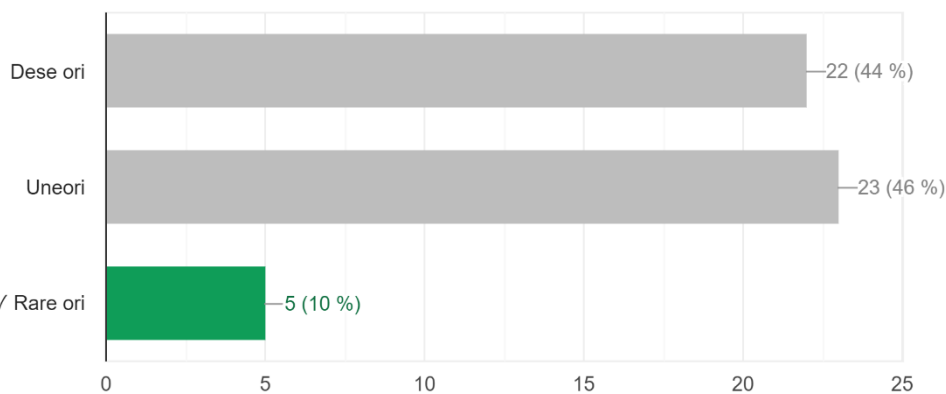
Legat de modul în care sunt achiziționate produsele (fig.6), probabil ca un rezultat pozitiv al pandemiei de COVID-19, rezultatele arată că tinerii aleg în proporții mai ridicate să cumpere fizic produsele, față de online.



Sursa: Autor, conform datelor statistice analizate din sondajul creat

Fig. 7. Frecvența căutării informațiilor înainte de achiziție

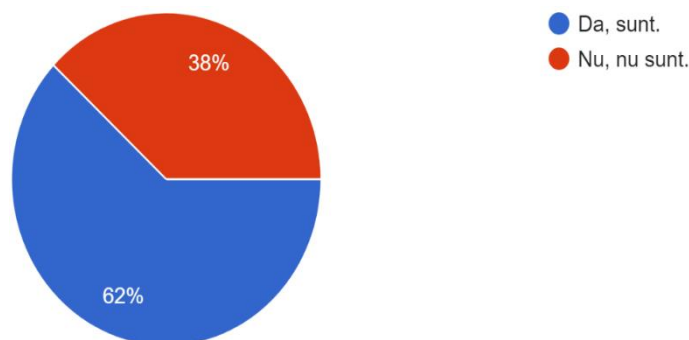
Aceasta este una dintre întrebările punctate în scopul estimării gradului de iraționalitate, din păcate cei ce au răspuns „Rare ori” este doar în procent de 10%, comparativ cu fericitul caz al căutării frecvente de informații despre produsele dorite (fig. 7), de 44%.



Sursa: Autor, conform datelor statistice analizate din sondajul creat

Graficul 9 (fig. 8) acesta arată că aproximativ 62% dintre respondenți sunt fideli față de branduri, în timp ce aproximativ 38% nu prezintă aceeași grad de fidelitate. Acest lucru indică o majoritate semnificativă a consumatorilor care preferă anumite branduri, posibil datorită experiențelor pozitive anterioare sau a altor factori.

Fig. 8. Fidelitatea față de brand-uri



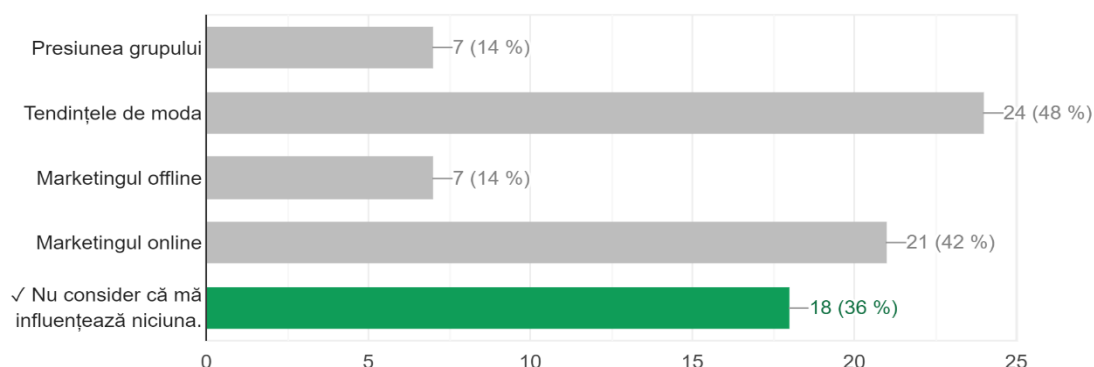
Sursa: Autor, conform datelor statistice analizate din sondajul creat

În următoarea întrebare punctată se observă că doar 14 % din totalul participanților nu s-au lăsat influențați de factori externi (fig. 9). Restul de 86% au putut fi convinși de marcă, reclamă și chiar și de impulsurile cognitive, precum curiozitatea și emoțiile resimțite după vizionarea reclamelor.

Comparând emoțiile resimțite după cumpărarea planificată și neplanificată se observă că în ambele cazuri fericirea și împlinirea predomină (fig 10). Dar sentimentele negative cântăresc mai mult în cazul neplanificării (fig. 11), aversiunea la risc întrece acele stări de bucurie. Cât despre procentul ce denotă iraționalitate, doar 10% din total nu au simțit nevoia spontană de cumpărare.

Alte motive pentru care oamenii aleg anumite produse sunt influențe sociale (fig. 12), moda ocupă primul loc în rândul tinerilor (48% răspuns ales) și doar 36% dintre aceștia nu simt că pot fi influențați, nici măcar de grupurile din care fac parte (14%).

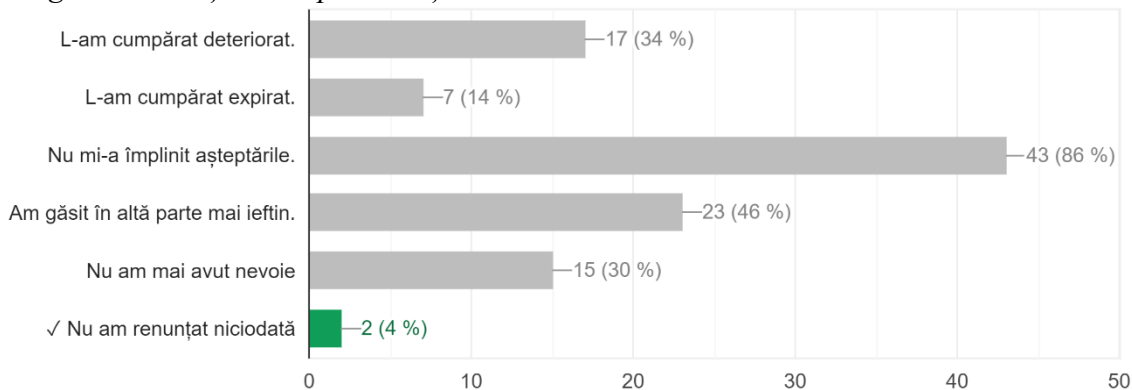
Fig. 9. *Influențe sociale*



Sursa: Autor, conform datelor statistice analizate din sondajul creat

Adesea, din cauza spontaneității în alegeri și realizarea faptului că produsele sau serviciile nu sunt deloc necesare (fig. 13), în procent de 96% din procentul eșantionului selectat au renunțat la achiziție, motivul principal fiind neîmplinirea așteptărilor.

Fig. 10. *Renunțarea la produse și servicii*



Pentru a evita impulsurile (fig. 13), adesea este recomandată planificarea unui buget periodic și chiar și sfătuire cu cei din jur. Astfel, alocarea sumelor de bani este des întâlnită, în proporție de 80%, însă lista de cumpărături nu este întotdeauna respectată (26% din răspunsuri).

Sursa: Autor, conform datelor statistice analizate din sondajul creat

Comportament irational de consum

Fig. 12. Gestionarea impulsurilor de cumpărare

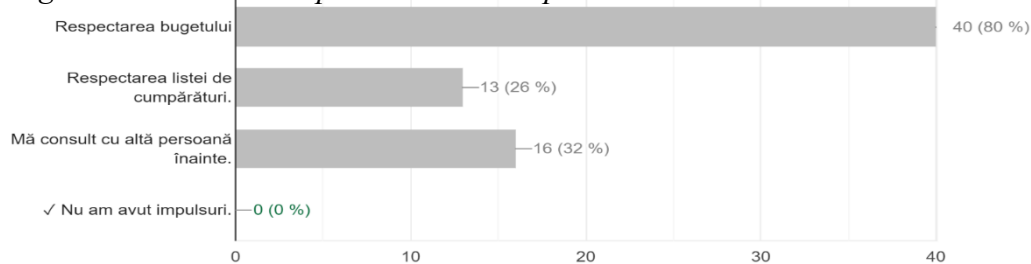
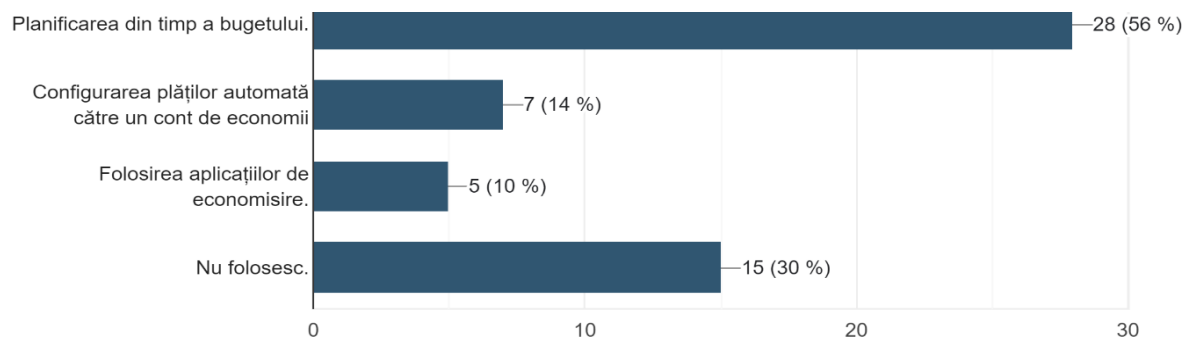


Fig. 11. Strategii de economisire Sursa: Autor, conform datelor statistice analizate din sondajul creat



Ultima întrebare a sondajului a vizat strategiile de economisire ale tinerilor studenți (fig. 14), rezultând că doar 56% dintre aceștia își creează un plan de cheltuieli și din păcate doar 30% nu folosesc absolut nicio tactică.

Calculând totalul punctajelor, participanții ce au acumulat totalul de 60 de puncte ar dovedi o gândire rațională în procesul decizional, cu un punctaj cuprins între 20-50 au tendințe medii și consumatorul cu un punctaj de 10, ba chiar 0, are tendințe impulsive.

Așa că, din totalul de 50 de participanți, 23 cu vârsta cuprinsă între 18-20 și 27 cu vârsta cuprinsă între 20-25 de ani:

18-20 de ani = din totalul de 50 de studenți, 23 dintre ei, ceea ce reprezintă 48%, au acumulat punctaje de 10 și 0, observând că sunt ușor de influențat.

20-25 de ani = din eșantionul selectat, mai exact 27, în proporție de 50% sunt similar impulsivi categoriei de mai sus și doar 2% dintre aceștia au atins un grad mediu de influențare cu un scor cuprins între 20 și 30 de puncte din 60.

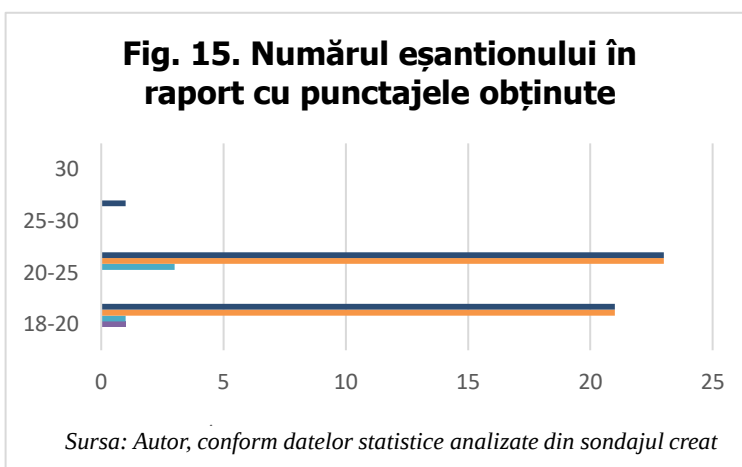
25-30 de ani și peste 30 de ani = nu s-au regăsit date.

Din analiza grupurilor de vârstă, constatăm că segmentul de participanți cu vârsta cuprinsă între 18 și 20 de ani, reprezentând 48% din totalul de 50 de studenți, sunt cei mai predispuși la influențe și au obținut punctaje mai mici, reflectând o gândire mai impulsivă. În cadrul grupului de vârstă de 20-25 de ani, constatăm că aproximativ 50%

prezintă aceleași tendințe impulsive ca și categoria anterioară, iar doar 2% au manifestat un grad mediu de influențare.

Concluzionând, analiza punctajelor obținute de participanți dezvăluie modele de gândire

Fig. 15. Numărul eșantionului în raport cu punctajele obținute



Sursa: Autor, conform datelor statistice analizate din sondajul creat

și comportament distincte în procesul decizional. Prin intermediul acestui sondaj de opinie, am dorit să investighez preferințele, atitudinile și motivațiile acestor consumatori tineri în ceea ce privește achizițiile lor, evaluând, de asemenea, modul în care factori precum publicitatea, branding-ul și influențele sociale influențează deciziile lor de cumpărare. Astfel, sperăm să aducem lumină asupra aspectelor subtile ale comportamentului consumatorului rațional și irațional.

Concluzii

În contextul evoluției tehnologiei și al diversificării pieței, înțelegerea comportamentului consumatorului a devenit esențială ca niciodată. Proiectul meu, intitulat "Studiul consumatorului irațional", s-a axat pe investigarea detaliată a procesului decizional al consumatorilor, abordând influențele subtile care stau la baza alegerilor noastre și a reacțiilor la diversele stimuli de marketing.

Pornind de la fundamentele economice și psihologice ale acestui domeniu, am observat modul în care indivizii iau decizii de consum, fie ele raționale sau iraționale. Prin intermediul unui sondaj de opinie și analizei statistice a datelor colectate, am reușit să identific o mică parte dintre preferințelor și comportamentele consumatorilor, oferind perspective relevante pentru cercetarea în domeniul comportamentului consumatorului.

Gânditorii și teoreticienii economiei, precum Adam Smith, Alfred Marshall, John Maynard Keynes și Daniel Kahneman, în urma analizării istoriei economiei, mai precis a consumatorului, au reușit, prin lucrările lor, să-i ofere consumatorul idei fundamentale, precum faptul că este un agent implicat în tranzacții comerciale, achiziționând produse sau servicii în schimbul unei plăți și având libertatea de a le utiliza sau nu. Factori precum venitul și prețul influențează alegerile consumatorului, care își propune să maximizeze satisfacția în contextul resurselor limitate.

Comportamentul consumatorului este influențat de emoții, preferințe subiective și influențe sociale, alături de factori psihologici, sociologici și culturali. Deși se presupune că consumatorii iau decizii raționale, în realitate, acestea sunt adesea influențate de factori emoționali și sociali. Înțelegerea și manipularea acestor factori sunt esențiale pentru specialiștii în marketing și publicitate. Factorii menționați anterior pot juca un rol semnificativ în procesul decizional al consumatorilor, determinând alegeri care să nu se conformeze strict cu logica rațională. Tot în favoarea marketing-ului, digitalizarea a schimbat modul în care consumatorii iau decizii, oferind accesibilitate sporită și personalizare a ofertelor, ceea ce poate influența comportamentul consumatorilor în funcție de emoții și nevoi sociale.

Încheind cercetarea prin sondajul de opinie "Comportamentul consumatorilor", care s-a concentrat pe analizarea și interpretarea modului în care tinerii cu vârste cuprinse între 18 și 30 de ani, în special studenții, iau decizii de cumpărare. Acesta a implicat 50 de participanți și a evaluat comportamentul lor de consum printr-un scor între 10 și 60 de puncte. Rezultatele indică o tendință generală spre impulsivitate în rândul acestui segment de consumatori, cu majoritatea participanților în vârstă de 18-20 de ani prezentând gândire impulsivă, în timp ce doar 2% dintre cei cu vârsta între 20 și 25 de ani au manifestat un grad mediu de influențare. Concluziile au relevat modele distincte de gândire și comportament în procesul decizional al acestui segment de consumatori tineri, evidențiind influența factorilor precum publicitatea, branding-ul și influențele sociale asupra deciziilor lor de cumpărare.

După părerea mea, unii economiști, cei ce sunt adepți ai ideilor că deciziile sunt întotdeauna raționale nu iau în calcul faptul că până și ei folosesc euristici și nu gândesc rațional

Comportament irațional de consum

când fac alegeri. Aceste alegeri nu au motive extrem de bine definite, ducând chiar și la probabilistici grave. Așa cum susține și Taleb, „oamenii sunt mai degrabă defecti decât imperfecti”. Specia umană nu este în mod caracteristic mai puțin emoțională sau mai puțin afectată de aspectele sociale superficiale în evoluția sa biologică actuală. În ultimul timp bunurile produse creează noi necesități.

Bibliografie:

Budică I., Budică A., Puiu S., 2018, Comportamentul consumatorului.. *CORE* (online) Disponibil la: <https://core.ac.uk/download/pdf/6320336.pdf> (Data accesării: 26.03.2024)

Robert S. Pindyck și Daniel L. Rubinfeld, 2012. *Microeconomics*. Ediția a 8-a. Londra: Pearson, variantă pdf: https://lms-paralel.esaunggul.ac.id/pluginfile.php?file=%2F222814%2Fmod_resource%2Fcontent%2F2%2FMicroeconomics%20-%20Robert%20Pindyck%2C%20Daniel%20Rubinfeld.pdf , (Data accesării: 23.03.2024)

Robert S. Pindyck și Daniel L. Rubinfeld, 2012. *Microeconomics*. Ediția a 8-a. Londra: Pearson, variantă pdf: https://lms-paralel.esaunggul.ac.id/pluginfile.php?file=%2F222814%2Fmod_resource%2Fcontent%2F2%2FMicroeconomics%20-%20Robert%20Pindyck%2C%20Daniel%20Rubinfeld.pdf , (Data accesării: 24.03.2024)

Echipa HC, anul publicării nu este specificat. History of Consumerism. *History Crunch*, (online) Disponibil la: <https://www.historycrunch.com/history-of-consumerism.html> (Data accesării: 25.03.2024)

Dyer C., 1989. The Consumer and the Market in the Later Middle Ages. *The Economic History Review*, (e-journal) Vol 12. Nr. 3, <https://doi.org/10.2307/2596436>

Echipa HC, anul publicării nu este specificat. History of Consumerism. *History Crunch*, (online) Disponibil la: <https://www.historycrunch.com/history-of-consumerism.html> (Data accesării: 25.03.2024)

Trentmann F., 1996. The Modern Evolution of the Consumer: Meanings, Knowledge, and Identities Before the Age of Affluence, (online) Disponibil la: https://www.researchgate.net/publication/36725979_The_modern_evolution_of_the_consumer_meanings_knowledge_and_identities_before_the_age_of_affluence (PDF) (Data accesării: 25.03.2024)

Vernon L. Smith, 2000. Bargaining and Market Behavior-Essays in Experimental Economics. *Cambridge University Press*, (online) Disponibil la: https://assets.cambridge.org/97805210/21487/excerpt/9780521021487_excerpt.pdf (Data accesării 27.03.2024)

Brățucu G., Brățucu T., 2016. *Analiza sistemului de factori care influențează comportamentul consumatorului individual*. (online) Disponibil la: <https://www.managementmarketing.ro/pdf/articole/58.pdf> (Data accesării 25.03.2024)

Taleb N., 2004. Păcălit de hazard: rolul ascuns al norocului în viață și în economie. București: Curtea Veche Publishing

Kahneman D., 2011. Gândire rapidă, gândire lentă, *Scribd*, (online) Disponibil la: <https://www.scribd.com/document/496993747/Gandire-Rapida-Gandire-Lenta-by-Daniel-Kahneman-Z-lib-org> (Data accesării: 27.03.2024)

Vernon L. Smith, 2000. Bargaining and Market Behavior-Essays in Experimental Economics. *Cambridge University Press*, (online) Disponibil la:

https://assets.cambridge.org/97805210/21487/excerpt/9780521021487_excerpt.pdf (Data accesării 27.03.2024)

Vasilopoulou Ch., Theodorakopoulos L., Giotopoulos K. 2019. The Promise and Peril of Big Data in Driving Consumer Engagement, Technium. *Research Gate*, (pdf) Vol.45/2023, pp 289-299, DOI: [10.47577/tssj.v45i1.9135](https://doi.org/10.47577/tssj.v45i1.9135) (Data accesării: 26.03.2024)]

Impactul pandemiei COVID-19 și al războiului dintre Rusia și Ucraina asupra performanțelor economiei naționale

Stanciu Maria-Loredana¹

Facultatea de Economie Teoretică și Aplicată

1.Introducere

Impactul pandemiei de COVID-19 și conflictul dintre Rusia și Ucraina au avut consecințe semnificative asupra economiei globale. Pandemia a generat o criză fără precedent, determinând închideri de afaceri, restricții de călătorie și o scădere bruscă a cererii și ofertei. Aceste măsuri au dus la o recesiune economică în multe țări, afectând sectoare precum turismul, comerțul și industria de servicii.

Pe de altă parte, conflictul dintre Rusia și Ucraina a adăugat o altă dimensiune de incertitudine și instabilitate economică. Sancțiunile impuse Rusiei de către comunitatea internațională au limitat accesul la piețele internaționale și au afectat sectoare cheie ale economiei rusești, cum ar fi energie, finanțe și tehnologie.

Aceste două evenimente au creat un mediu economic fragil, cu riscuri semnificative pentru creșterea economică, stabilitatea financiară și locurile de muncă.

2.Impactul pandemiei Covid-19 asupra economiei globale

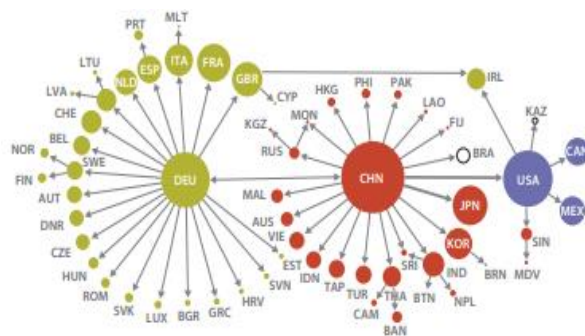
Aceasta pandemie s-a tradus ca un soc pe partea cererii și a ofertei deopotrivă, care afectează profund fluxurile comerciale, cu implicații pentru toate etapele lanțurilor valorice globale (GVC). Aceste evenimente au readus în discuții avantajele și dezavantajele globalizării și au reprezentat o oportunitate pentru reapariția tendințelor de avansare economică.

2.1 Analiza costurilor și beneficiilor potențialei reconfigurări a GVC-urilor

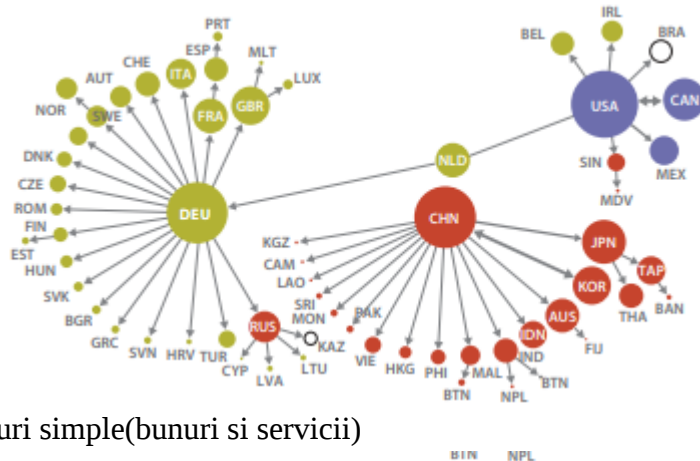
Un lanț valoric global este o serie de etape în producția unui produs (sau serviciu) pentru vânzare către consumatori. Fiecare etapă adaugă valoare și cel puțin două etape sunt în țări diferite. Astfel, o țară, un sector sau o firmă participă la o CVM dacă se angajează în (cel puțin) una dintre etape. Proporțional cu valoarea adăugată, a unei economii, participarea la CVM are grade diferite de intensitate. În același timp, poziția sa în lanțul valoric variază, variind de la proiectarea și dezvoltarea produselor până la exporturi de materii prime, bunuri intermediare sau finale.

Complexitatea GVC este determinată de numărul de treceri a frontierei ale componentelor unui final produs către piața de destinație. Complexitatea GVC crește în corelație cu exporturile de bunuri intermediare care întruhidează, la rândul lor, valoare adăugată din import (Organizația Mondială a Comerțului, 2019). Indiferent de gradul de complexitate, posibilitatea întreruperii producției peste granițe a deschis calea pentru o diviziune mai granulară a muncii, asociată cu câștiguri mai mari din creșterea specializării. Lanțurile valorice globale au permis resurselor să treacă la utilizarea lor cea mai productivă, nu numai în țări și sectoare, ci și în cadrul acestora, de-a lungul etapelor de producție.

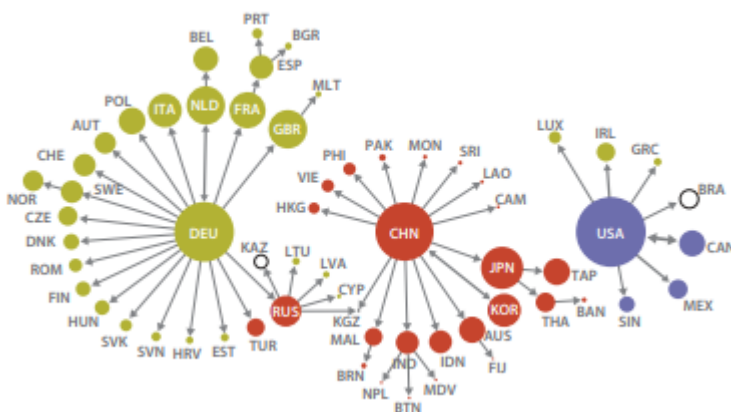
¹ e-mail: stanciumaria22@stud.ase.ro



1.1 Comerțul tradițional(bunuri și servicii)



1.2 GVC-uri simple(bunuri si servicii)



1.3 GVC-uri complexe(bunuri si servicii)

Notă: Mărimea cercurilor reprezintă mărimea exporturilor cu valoare adăugată. Volumul debitului de valoare adăugată între fiecare pereche de parteneri comerciali este reprezentat de grosimea liniei care leagă cei doi. Abrevierea țării este conform metodologiei ISO 3166 ALPHA-3.

Sursa: În WTO, GVC Development Report 2019, Meng et al. (2018) pe baza indicilor UIBE GVC derivați din tabelul ADB 2018 ICIO

2.2 Pandemia COVID-19 și oportunitatea reconfigurării lanțurilor valorice globale

Globalizarea a însemnat un nivel ridicat de specializare, care, împreună cu efectul economiilor de scară și transferul de tehnologie, a ajutat geographic coagularea capacităților de producție. Această configurație modelată și de strategia menită să minimizeze costurile de stoc, și-a arătat vulnerabilitatea la risc de oprire a activităților.

Atunci când fabricile din provincia chineză Hubei s-au închis temporar, la sfârșitul lui ianuarie 2020, automat că întreaga producție globală depindea de anumite mărfuri și bunuri intermediare din aceasta regiune.

Impactul s-a simțit cu adevărat atunci când au fost introduse restricțiile, prin urmarea închiderii totale. Fabricile au încetat din activitate pentru siguranța angajaților, precum și toate mijloacele de producție s-au închis temporal pentru sănătatea întregii populații în principiu pentru câteva săptămâni și ajungându-se la două luni, că mai apoi să se poată începe activitatea, dar în parametri bine impuși.

Un alt impact care a arătat vulnerabilitățile GVC-urilor au fost schimbările structurale și o volatilitate mai mare a cererii, pe fondul schimbării în preferința consumatorului. Acesta s-a sesizat încă din prima luna a anului 2020, atât în industria automobilelor cât și în industria medicală, iar un factor vizibil este acela că cetățenii s-au supra stocat cu diferite produse din cauza fricii de a nu mai avea de unde să le cumpere sau să nu mai poate ieși din casa pentru a le cumpăra.

Atunci când dezbaterea privind configurația GVC este adesea descrisă ca o ciocnire între eficiență și securitate, literatura care studiază efectele pandemiei arată că o potențială relocalizare care ar duce la o încălcare a ambelor criterii, având în vedere costul ridicat implicat de relocare, precum și vulnerabilitatea crescută a unui regim localizat la diverse șocuri în absența diversificării geografice.

3. Impactul pandemiei asupra producției tarilor

Deoarece măsurile de izolare a Covid-19 diferă între țări în ceea ce privește calendarul și strictețea, automat că efectele asupra producției industriale variaza.

Selected industrial production growth rates for total industry, 2020, 2021, and 2022
(%)

	April 2020 on February 2020	January 2022 on April 2020	January 2022 on December 2021
EU	-27.3	40.9	0.4
Euro area	-28.0	40.4	0.0
Belgium	-17.1	36.3	0.4
Bulgaria	-16.5	33.1	1.9
Czechia	-33.5	51.0	3.1
Denmark	-5.3	16.1	1.4
Germany	-29.7	36.4	1.3
Estonia	-16.2	14.5	-6.1
Ireland	10.2	19.4	-3.1
Greece	-8.8	18.1	-4.1
Spain	-33.9	50.4	0.0
France	-34.7	47.1	1.6
Croatia	-10.0	17.6	-0.5
Italy	-43.3	73.0	-3.4
Cyprus	-38.1	:	:
Latvia	-11.3	21.5	-0.6
Lithuania	-8.6	49.1	-0.7
Luxembourg	-30.3	38.6	-1.8
Hungary	-37.1	67.7	1.9
Malta	-20.2	10.3	1.4
Netherlands	-8.4	13.1	-0.2
Austria	-23.7	53.3	6.2
Poland	-26.5	64.0	3.0
Portugal	-28.9	30.9	-5.0
Romania	-36.8	57.3	2.9
Slovenia	-25.7	44.4	0.1
Slovakia	-41.4	74.2	-1.3
Finland	0.0	5.7	-3.2
Sweden	-16.5	23.9	-0.3
Norway	0.8	3.2	0.9
Switzerland	-9.2	:	:
Montenegro	-22.2	:	:
North Macedonia	-35.3	37.6	0.1
Serbia	-20.0	26.8	-3.7
Turkey	-33.7	76.9	-2.4
Bosnia and Herzegovina	-12.8	21.5	-1.3

: not available

Source: Eurostat (online data code: sts_inpr_m)

Primul tabel prezintă ratele de variație între februarie și aprilie 2020 (apogeul crizei),

aprilie 2020 și ianuarie 2022 (recuperare în curs de desfășurare) și ratele lunare recente pentru ianuarie 2022 comparativ cu decembrie 2021. În lunile de vârf ale crizei, Italia, Slovacia, Cipru și Ungaria au văzut rate negative foarte ridicate. Aceste țări au prezentat rate ridicate în timpul lunilor de redresare începând cu mai 2020. În alte țări, criza părea să aibă un efect redus sau deloc asupra producției industriale. Între februarie 2020 și aprilie 2020, producția a crescut în Irlanda cu 10,2%, în Finlanda producția industrială a rămas stabilă. Prin urmare, majoritatea țărilor au înregistrat rate de schimbare de aproximativ -25 %.

Industrial production, share of January 2022 production in % of February 2020 production

	Total % of February	Intermediate goods % of February	Energy % of February	Capital goods % of February	Durable consumer goods % of February	Non-durable consumer goods % of February
EU	102.5	102.8	103.7	100.3	105.5	105.6
EA-19	101.1	101.1	100.5	100.4	102.8	104.4
Belgium	112.9	100.5	102.2	91.9	91.9	150.1
Bulgaria	111.1	110.9	123.9	104.2	117.8	99.8
Czechia	100.4	101.7	100.5	96.8	108.3	104.5
Denmark	109.9	104.4	100.0	96.8	103.6	126.1
Germany	95.9	98.7	98.9	91.8	99.9	99.7
Estonia	96.0	104.6	112.1	80.5	100.8	94.8
Ireland	131.6	:	:	:	:	:
Greece	107.7	107.8	110.2	99.7	104.6	108.0
Spain	99.4	98.4	107.0	92.6	102.2	100.5
France	96.0	97.9	99.7	88.5	94.7	102.4
Croatia	105.8	109.5	106.8	110.2	90.1	93.7
Italy	98.1	100.1	97.6	95.7	102.5	93.8
Cyprus	:	:	:	:	:	:
Latvia	107.8	106.8	91.6	102.5	118.8	118.0
Lithuania	136.3	146.8	153.4	129.0	141.1	111.7
Luxembourg	96.6	89.1	119.3	101.0	:	100.6
Hungary	105.5	116.2	115.9	85.3	119.5	105.5
Malta	88.0	91.5	78.4	90.2	94.8	87.7
Netherlands	103.6	107.4	69.7	118.9	106.6	98.7
Austria	116.9	113.4	145.4	105.4	119.2	98.8
Poland	120.4	121.6	133.7	110.1	129.6	106.0
Portugal	93.1	97.5	91.3	82.2	100.0	93.9
Romania	99.4	103.2	102.4	94.2	98.0	99.2
Slovenia	107.3	112.7	125.3	98.9	108.1	102.6
Slovakia	102.0	102.5	101.0	98.3	130.4	107.5
Finland	105.7	112.2	:	103.8	110.9	95.1
Sweden	103.5	101.3	:	101.7	103.4	114.8
Norway	104.0	102.9	99.4	94.7	111.0	99.9
Switzerland	:	:	:	:	:	:
Montenegro	:	:	:	:	:	:
North Macedonia	89.0	99.3	107.6	84.0	110.7	84.4
Serbia	101.4	120.0	92.3	107.6	95.1	98.3
Turkey	117.2	121.7	104.4	115.2	122.0	116.2
Bosnia and Herzegovina	105.9	111.3	108.6	132.6	103.5	94.1

: not available

Source: Eurostat (online data code: sts_inpr_m)

eurostat 

Creșterea generală din vara trecută a fost, pentru mai multe țări, îndeajuns pentru a recupera majoritatea pierderilor în faza cea mai acută a crizei Covid-19.

Al doilea tabel arată gradul de redresare pentru țările UE și diferitele grupări industriale principale (MIG).

Șaptesprezece țări UE (Lituania, Irlanda, Polonia, Austria, Belgia, Bulgaria, Danemarca, Letonia, Grecia, Slovenia, Croația, Finlanda, Ungaria, Țările de Jos, Suedia, Slovacia și Cehia) au recăpătat sau depășit producția anterioară crizei nivel. Producția

industrială din Irlanda este chiar cu o treime mai mare decât înainte de criză. Câteva alte țări sunt deja destul de aproape de pragul de 100 % (Spania, România, Italia). În Malta și Germania, nivelurile de producție sunt încă scăzute.

Al doilea tabel arată, de asemenea, că redresarea în UE a fost relativ puternică pentru bunurile de larg consum (105,5 %) și pentru bunurile de larg consum (105,6 %). Producția de energie (103,7 %) și de bunuri intermediare (102,8 %) a depășit și el nivelul de dinainte de criză. Nivelul de recuperare pentru bunurile de capital este aproximativ scăzut (100,3 %).

4. Efectele războiului dintre Ucraina și Rusia

Atacul brutal și ilegal al Rusiei asupra Ucrainei din 24 februarie 2022 a schimbat economia globală și ordine geopolitică, dar, fără îndoială, Ucraina a fost cel mai puternic lovită de război.

Ucraina este o țară cu venituri medii, cu sectoare industriale și agricole relativ mari. În timp ce PIB-ul său pe cap de locuitor este mai mic decât în țările vecine, s-a descurcat remarcabil în sferele dezvoltării sociale. Ucraina și-a orientat în special comerțul exterior departe de Rusia cu semnarea unui acord cuprinzător de liber schimb cu Uniunea Europeană în 2014. Comerțul procesul de reorientare a câștigat avânt în iulie 2022, când Ucraina a început să exporte energie electrică către Uniunea Europeană. Marea Neagră rămâne însă cea mai importantă și eficientă rută de export a țării, în special pentru mărfuri în vrac.

Din punct de vedere geografic, activitățile economice ale Ucrainei sunt împărțite destul de inegal. Mai bine de jumătate din activitatea economică, inclusiv afacerile de export, este fixată în regiunile de est ale țării și în jurul capitalei Kiev. După cum au devenit multe dintre regiunile semnificative din punct de vedere economic ale țării zone de război sau au fost ocupate de Rusia, activitatea economică s-a prăbușit în prima jumătate a anului 2022. Atunci când a avut loc o anumită stabilizare și redresare a economiei, situația rămâne fragilă. Situația fiscală a Ucrainei este foarte precară. Invazia Rusiei a însemnat un declin drastic asupra veniturilor din sectorul public și o creștere bruscă a cheltuielilor pentru cheltuielile militare și sociale. Pe când țările străine și internaționale au oferit asistență financiară sub formă de granturi și împrumuturi concesionale, Banca Națională a Ucrainei (BNU) a fost cel mai important finanțator unic al bugetului deficit în 2022.

4.1 Inflația și politica monetară

În figurile 3 și 4 se observa inflația în Ucraina care era deja ridicată înainte de invazie. Inflația pe 12 luni a fost de 6–11 % în 2021 deoarece prețurile mărfurilor au crescut cu aproximativ 10–20% pe lună, în funcție de categorie. Inflația a fost stimulată de energia și prețurile locuințelor în vara anului 2021. Inflația a crescut din nou după începutul războiului în februarie 2022. Între februarie și octombrie 2022, inflația pe 12 luni a trecut de la 11 % la 27%. A accelerat în ultimele luni la toate categoriile statistice, cu excepția educației. Preturile de alimente și băuturi au fost un factor important al inflației mărfurilor în timpul războiului. Preturile de transport a fost cel mai semnificativ factor al creșterii prețurilor la servicii.

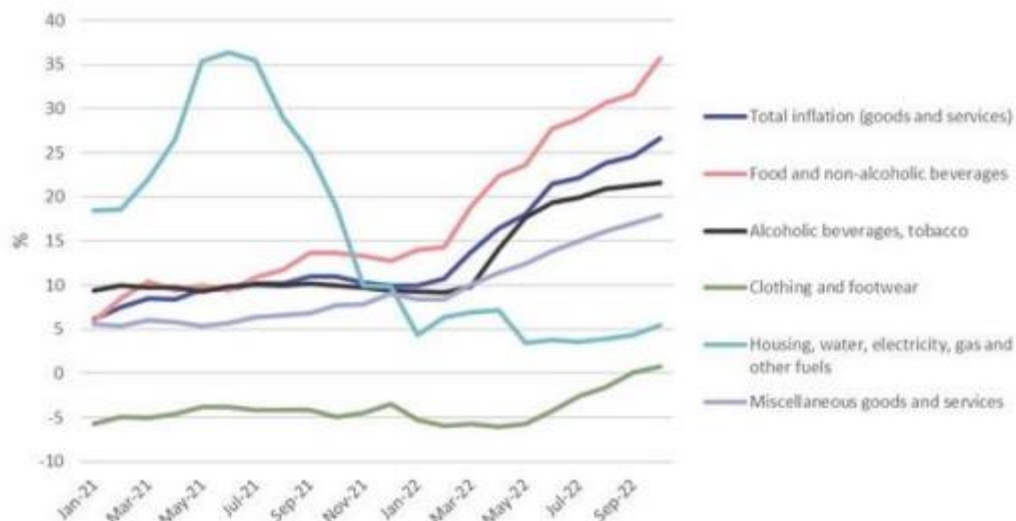


Figure 1.Sursa:EuroStat

Inflația pentru mărfuri (1M21–10M22). Sursa: Serviciul de Stat de Statistică al Ucrainei.

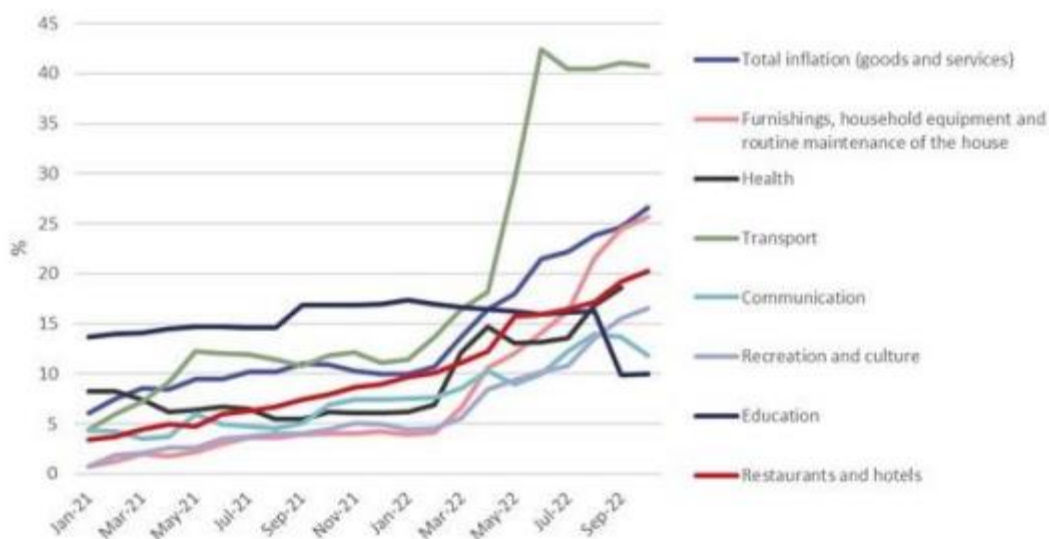


Figure 2.Sursa:EuroStat

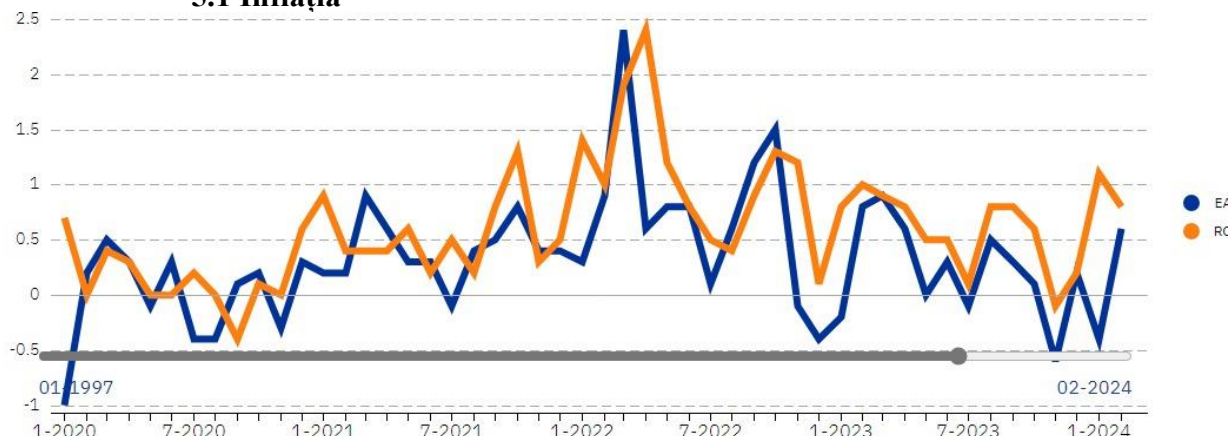
Inflația pentru servicii (1M21–10M22). Sursa: Serviciul de Stat de Statistică al Ucrainei

Războiul Rusiei da peste cap regimul politicii monetare. Schimbul a fost redus de la 0,034 UAH/USD în primele cinci luni de război la 0,027 UAH/USD pe 21 iulie, iar peg-ul a făcut ca importurile cruciale să fie mai scumpe. Un alt risc este dependența de finanțare a deficitului bugetar al guvernului cu emisiunea de obligațiuni de război guvernamentale. BNU a finanțat bugetul de stat prin ea însăși achiziționarea obligațiunilor de stat în valoare de peste 10,6 miliarde USD, ceea ce egalează cu aproximativ 27 % din valoarea tuturor ajutoarelor financiare interne și externe pe care guvernul le-a primit între sfârșitul lunii februarie 2022 și Octombrie 2022.

Economia Ucrainei a scăzut, după ce Rusia a ocupat ilegal Crimeea, iar datorită raportului „Costul strategic al agresiunii ruse pentru economia Ucrainei” al Institutului Național de Studii Strategice al Ucrainei, costurile pentru Ucraina din ocupația rusă și activitatea hibridă din regiunile Crimeea, Lugansk și Donețk s-au ridicat la aproximativ 10–20 % din PIB anual.

5. Performanțele economiei naționale ca efect al acestor evenimente

5.1 Inflația



Sursa:EuroStat

Acest grafic reprezintă inflația lunară și cea anuală. Inflația lunară reprezintă modificarea nivelului prețurilor față de luna precedentă. Inflația anuală reprezintă modificarea nivelului prețurilor între luna curentă și aceeași lună a anului precedent.

La începutul lunii Ianuarie 2020, putem observa o scădere a inflației de -1% în EA, iar în RO avem o creștere de 0,7%, tot atunci când a început pandemia, urmând mai apoi o variație de creșteri și scăderi de-a lungul lunilor, până în decembrie 2020 unde observăm o creștere de 0,3% în EA, respectiv 0,6 în RO.

Anul 2021 reprezintă o creștere constantă, cu un apogeu în luna martie de 0,9%, până în iulie unde rezultă o scădere de -0,1%, iar mai apoi observăm o creștere până la sfârșitul anului. Iar în RO pe tot parcursul anului 2021 este reprezentată o creștere constantă.

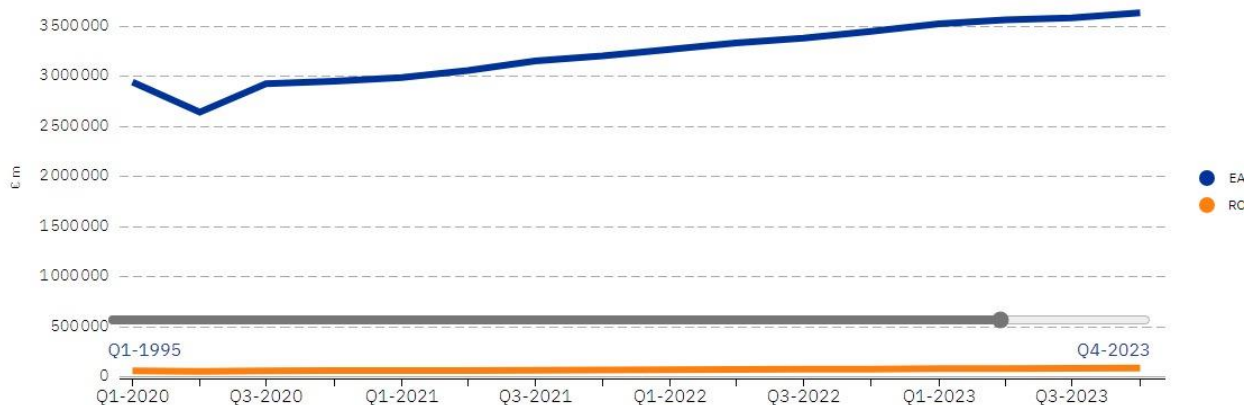
Anul 2022 reprezintă o creștere constantă până în octombrie, iar în ultimele luni ale anului observăm o scădere în EA. Pe când în RO observăm o creștere constantă a inflației. Acest an fiind reprezentat și de războiului dintre Rusia și Ucraina care a început în luna februarie.

Intrăm în anul 2023 cu scădere de -0,2%, mai apoi avem o creștere până în iunie și în restul anului, în afară de iunie și noiembrie unde înregistrăm scăderi în EA. Iar în RO putem observa o creștere constantă, în afară de luna noiembrie, unde avem o scădere de -0,1%.

Anul 2024, începe cu o scădere a inflației de -0,4% în ianuarie, iar în februarie înregistrăm o creștere de 0,6% în EA. În RO începem anul cu o creștere de 1,1% în luna ianuariei, iar în luna februarie observăm tot o creștere de 0,8%.

5.2 Prețul intern brut (PIB)

5.2.1 PIB nominal

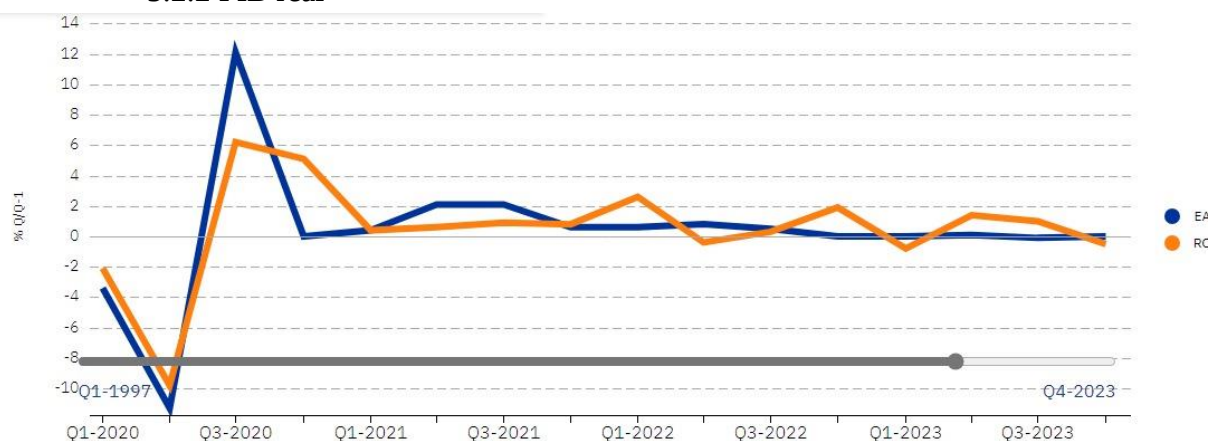


Sursa:EuroStat

Acest grafic reprezintă prețul intern brut nominal, unde putem observa o creștere în luna

ianuarie a anului 2020, după o scădere în luna februarie 2020, iar din luna martie 2020 până în 2023 există o creștere constantă a prețului intern brut nominal atât în EA cât și în RO.

5.2.2 PIB real



Sursa: EuroStat

Acest grafic reprezintă variația prețului intern brut real. Începând din ianuarie 2020 putem observa o scădere de -3.4%, care continuă și în februarie 2020 de -11,3%, care mai apoi să reprezinte o creștere constantă până în anul 2023 în EA.

În RO 2020 observăm o scădere până în luna martie, după avem o creștere constantă în decursul anilor, în afară de februarie 2022, ianuarie 2023 și aprilie 2023 unde înregistrăm scăderi.

6. Concluzii

Pandemia COVID-19 a avut un impact semnificativ asupra economiei mondiale, ducând la închideri de afaceri, scăderea cererii și creșterea șomajului. Guvernele au trebuit să implementeze măsuri de stimulare economică pentru a contracara efectele negative. Pe de altă parte, conflictul dintre Rusia și Ucraina a generat instabilitate regională și a dus la sancțiuni internaționale care au afectat economia rusă. Ambele evenimente au creat un context economic fragil, necesitând eforturi susținute pentru revitalizare și stabilitate pe termen lung.

7. Bibliografie

Banca Națională a României - COVID-19 (bnr.ro)

Impact of Covid-19 crisis on industrial production - Statistics Explained (europa.eu)

Impact of Covid-19 crisis on short-term statistics - Statistics Explained (europa.eu)

<https://www.proquest.com/a4888171-cb57-45c2-b37e-cc1c8ea33267>

<https://www.proquest.com/91016d32-1fcf-43aa-aefe-14b295f2bfa0>

<https://ec.europa.eu/eurostat/cache/dashboard/euro-indicators/>

Economia României pe drumul de la socialism la integrare europeană

Ivan Anda-Alexandra¹

Isac Mihaela²

Ionescu-Muscel Marc³

Facultatea de Finanțe, Asigurări, Bănci și Burse de Valori

Introducere

În ultimele decenii, economia României a parcurs o uimitoare evoluție, având transformări semnificative, de la un sistem socialist la stadiul de integrare europeană. Astfel, pe parcursul lucrării, vom realiza o analiză asupra stării economice românești din perioada comunistă, evidențierea principalelor contradicții economice care au determinat prăbușirea sistemului românesc dar și necesitatea unei tranziții.

Starea economiei românești în timpul regimului comunist

În anii '90, monopolul statului și-a pus amprenta asupra întregii funcționări a sistemului economic al țării. Statul reprezenta astfel, singurul furnizor de bunuri și servicii, fapt datorat în totalitate proprietății socialiste. În aceste condiții, macroeconomia, totalitatea agenților economici, își derulau activitatea în limita reglementărilor și normelor stabilite de la centru, având în vedere indicatorii economico-financiar din planul național public.

În această perioadă, piața era considerată doar un spațiu pentru desfășurarea unor activități de vânzare-cumpărare și de trecere în consum a bunurilor economice necesare, adică doar o componentă nesemnificativă. De asemenea, resursele economice ale țării și veniturile salariaților erau repartizate, prin intermediul planului național, centralizat. Date fiind și condițiile în care raporturile privind dobânzile, creditele, impozitele, taxele etc., erau neglijate, concurența a încetat să mai fie un regulator al pieței.

Un alt aspect important îl reprezintă situația comerțului exterior, care impunea o echilibrare a balanței comerciale printr-o creștere semnificativă a exporturilor și diminuarea importurilor, având consecințe grave atât asupra cererii pe piața internă, cât și a economiei naționale atât pe termen scurt, cât și lung. Exporturile României au crescut astfel, de la 1,1 miliarde de dolari în 1965, la 11,4 miliarde de dolari în anii 1980.

De menționat este și faptul că datoria externă a României în anul 1972 era de 30 de milioane de dolari iar, 9 ani mai târziu, în 1981, datoria ajunsese la o valoare de 10,4 miliarde de dolari.

Datele Băncii Mondiale arată, de asemenea, cât a plătit România în conturile sale de datorii în epoca Ceaușescu. Din 1974 până în 1989, România a plătit datoria externă în valoare de 23,4 miliarde de dolari.

Între 1965 și 1989, România a avut o creștere economică, în urma unui proces de industrializare la scară largă susținut de FMI și Banca Mondială, însă, la începutul anilor 1980,

¹e-mail: ivananda23@stud.ase.ro

² e-mail: isacmihaela23@stud.ase.ro

³e-mail: ionescumuscelmarc23@stud.ase.ro

cand FMI a impus noi condiții de împrumut, Ceaușescu a hotărât plata anticipată pentru a le evita. Criza de lungă durată, penuria de mărfuri, în special de alimente, rezultată din necesitatea rambursării datoriilor prin export, a dus la apariția unei grave crize sociale.

Moștenirea de la regimul comunist și implicațiile sale

După revoluția din anul 1989, tranziția țării noastre nu a fost una ușoară, de la o economie de comandă la cea de piață, capitalistă. Neexistând un precedent istoric, se pune problema revenirii la proprietatea particular-capitalistă, „o întoarcere în timp”, luând în considerare că economia României a fost una capitalistă până în 1948.

În prim plan, amintim despre moștenirea reprezentată de marea industrie și viciile fundamentale ascunse.

Cu mici excepții, industria noastră nu a fost rentabilă, întrucât nu a avut la bază un calcul economic, ci mai degrabă politica partidului comunist. În această perioadă economicul era subordonat politicului. Accentul a fost pus pe „satisfacerea maximă a nevoilor materiale și culturale ale oamenilor”, nicidecum pe profit.

De asemenea, din dorința de a fi evidențiată prosperitatea comunismului în detrimentul capitalismului, accentul a căzut pe partea cantitativă, decât pe cea calitativă, ceea ce a influențat negativ nivelul de dezvoltare al țării, neținându-se seama de calificarea forței de muncă, know-how, costuri reale etc.

Industrializarea socialistă, axată pe „creșterea cu precădere a industriei grele” (siderurgie, petrochimie, construcții de mașini) a condus la cererea unor dispoziții economice, cel mai negativ influențate fiind agricultura și serviciile.

Un alt scop pe care s-a pus accentul a fost reprezentat de ideea ca în socialism nu exista șomaj. Din comandament politic a apărut fenomenul de suprapopulare al întreprinderilor, ceea ce a condus, în scurt timp, la o populație nemulțumită și lipsită de motivație.

În ramura agriculturii, țărani români au fost nevoiți să renunțe la pământuri și animalele deținute, fiind trecute, în cea mai mare parte în proprietatea „cooperativelor Agricole de producție”.

Nu trebuie neglijată însă nici mentalitatea, un factor deosebit de important în construirea societății:

- În rândul populației, nivelul de cunoaștere a principiilor democratice și ale economiei de piață era unul scăzut. La polul opus, se clasau elitele societății, iar, pe de altă parte, cu o atitudine superioară, politicienii.
- Un simț mai scăzut al responsabilității individuale, deoarece în comunism aceasta era generală și difuză.
- Pierderea unor stimulente a condus, de asemenea, la pierderea unor valori ale muncii.
- Duplicitatea față de normele sociale, din cauza constrângerilor ce avuseseră loc la nivel politic și economic, idee ce a fost întreținută și în perioada de tranziție tot din pricina unor comportamente deficitare din partea celor aflați în funcții publice.

Reformele

Măsurile de liberalizare

Au cuprins liberalizarea prețurilor, a comerțului exterior, a fluxului de investiții străine etc. Acestea au fost inițiate imediat după revoluție, dar derularea lor a fost tergiversată, sub pretextul incapacității populației de a suporta costul ridicat al unei reforme de largă cuprindere

a acestora.

Chiar dacă în România nu a fost posibilă la început o liberalizare bruscă de proporțiile celor efectuate în celelalte țări din blocul comunist, implementarea ei graduală, în corelație cu lipsa constrângerilor bugetare a dus la supraviețuirea a numeroase întreprinderi de stat ineficiente. Astfel au reușit diferite grupuri de interese să extragă rente, iar costurile sociale ale populației au crescut.

Deoarece liberalizarea prețurilor s-a produs în etape decalate între anii 1990 și 1999, aceasta nu s-a corelat cu măsurile de liberalizare a cursului de schimb și de stabilizare a macroeconomiei, ducând astfel la fenomenul inflației "cronice".

Libera intrare a agenților economici pe piață a fost și ea inițiată din 1990, dar dezvoltarea sectorului privat a fost încetinită din cauza formalităților birocratice complicate și a taxelor ridicate, ce au descurajat antreprenorii.

În ciuda faptului că liberalizarea investițiilor străine s-a produs la scurt timp după revoluție, România nu a prezentat interes pentru investitorii din afară până în jurul anilor 2000.

Acest lucru a fost cauzat de instabilitatea economică, corupția și infrastructura necorespunzătoare, fiind astfel subliniată importanța coordonării măsurilor de tranziție la economia de piață, ce la noi a lipsit cu desăvârșire.

Instituțiile

Apariția instituțiilor specifice regimului democratic s-a produs și ea extrem de lent, în mare parte din cauza lipsei de "know-how" și a influenței diferitelor persoane cu putere politică, ce au urmărit câștigul propriu în detrimentul bunăstării statului. Alte carențe ale procesului de construcție instituțională au fost instabilitatea sistemului juridic și lipsa, timp de mulți ani, a unor instituții esențiale, cum ar fi Consiliul Concurenței.

Instabilitatea juridică

Legile privind funcționarea băncii centrale nu i-au acordat acesteia suficientă putere, iar acest fapt, împreună cu legislația bancară concepută greșit, au condus la delapidarea multor bănci comerciale de către acționari sau administratori. Sistemul bancar a pierdut astfel circa 2,5 miliarde de dolari.

Legile privind privatizarea, legea concurenței, legea falimentului, legea funcționarului public și legea arendei au fost tergiversate în ciuda caracterului lor esențial.

Indisciplina agenților economici și a autorităților, lipsa specialiștilor și mentalitatea populației au avut ca efect formarea unui mediu juridic dificil și greu de schimbat.

Reforme structurale

Guvernele din primii doi ani după revoluție nu au putut să-și pună în aplicare viziunile reformatoare, puterea lor fiind diminuată de întârzierea alegerilor. În schimb, anii 1994-1995 au fost marcați de schimbări de mare amploare, cum ar fi privatizarea accelerată și apariția piețelor valutare și de capital, dar reformele s-au dovedit a fi incoerente.

Reforme structurale au încetinit în 1996, ca urmare a fenomenului din ce în ce mai accentuat al corupției în politică. În ciuda comportamentului politicianist al conducerii, în următorii ani s-au concretizat diferite reforme importante, printre care reforma fiscală și privatizarea companiilor de stat din domeniul finanțelor. În următorii ani, părăsesc visteria statului și o mare parte din acțiunile la companii din diverse industrii, precum cea metalurgică, cea textilă, dar și din agricultură.

Integrarea europeană

În 1993, România a semnat Acordul de Asociere cu Uniunea Europeană, ceea ce a reprezentat un pas important atât spre integrarea economică, cât și spre cea politică. Oficial, negocierile de aderare a României la UE au fost lansate pe 15 februarie 2000, iar la 17 decembrie 2004 a obținut confirmarea politică de încheiere a acestora. Aderarea oficială a României (împreună cu cea a Bulgariei) a avut loc la 1 ianuarie 2007.

Una dintre condițiile cheie pentru ca România să adere la UE a reprezentat-o demonstrarea abilității de a-și asuma obligațiile de stat membru, referitoare la legislația europeană, numită și “acquis comunitar”. Aceasta se împarte în 31 de domenii, reprezentând toate capitolele de negociere.

Aderarea României la UE este considerată un moment istoric pentru țară, fiind un pas semnificativ către consolidarea democrației, a economiei de piață și a statului de drept. De-a lungul anilor, țara noastră a realizat progrese remarcabile în alinierea la standardele europene în diferite domenii (legislație, mediul de afaceri, protecția mediului, drepturile omului, etc.). Totodată, participarea la programele și politicile europene a adus beneficii în ceea ce privește dezvoltarea regională, modernizarea infrastructurii și susținerea mobilității și a incluziunii sociale.

Chiar și așa, procesul de integrare europeană a României a întâmpinat și provocări. Printre cele mai mari provocări este combaterea corupției și consolidarea statului de drept, care rămân aspecte critice pentru progresul țării în cadrul UE. Acestora li se alătură și discrepanțele economice și sociale între regiuni, constituind astfel obstacole în calea unei integrări europene armonioase. Prin angajamentul continuu față de valorile europene și prin implementarea reformelor necesare, România a putut consolida poziția sa în cadrul UE și poate participa activ la îmbunătățirea și dezvoltarea proiectului European.

Principalii indicatori macroeconomici

1. PIB

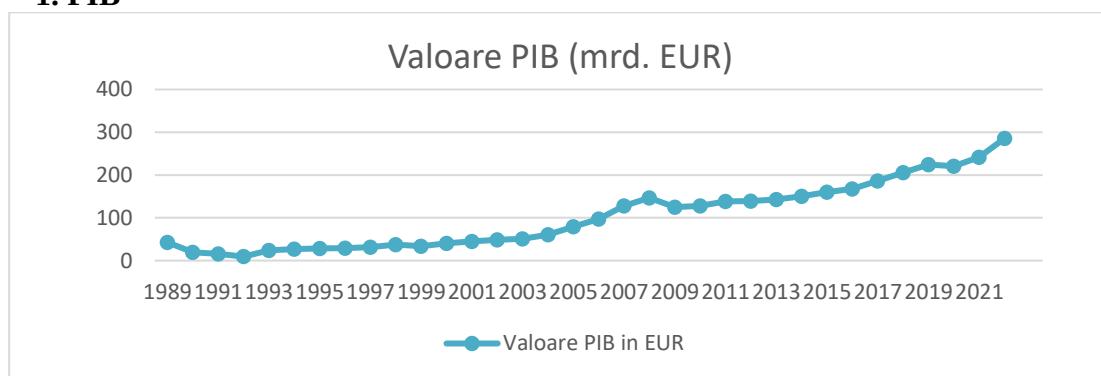


Fig. 1: Valoare PIB 1989-2008 (mld. Euro)

Sursa: https://dashboard.tech.ec.europa.eu/qs_digit_dashboard_mt/public/sense/app/667e9fba-eea7-4d17-abf0-ef20f6994336/sheet/2f9f3ab7-09e9-4665-92d1-de9ead91fac7/state/analysis

De menționat este faptul că, în perioada comunistă, PIB-ul a atins cel mai mare nivel de aproximativ 60 de miliarde de dolari (în anul 1988), iar în 1989 era de aproximativ 53,6 miliarde. După această perioadă, nivelul său a mai atins aceste valori abia în jurul anului 2002.

În 1999 rambursările datoriilor externe au atins un nivel înalt, ceea ce a determinat

o scădere semnificativă a PIB.

Potrivit tabelului atașat, din anul 2000, reprezentativ pentru momentul în care România a început negocierile de aderare la UE, valoarea PIB a fost într-o continuă creștere, iar în 2008 a atins apogeul (139,7 miliarde de EUR).

În anul 2010, conform datelor de la INS, țara noastră a înregistrat o contracție de cca. 1.1%, iar în 2011 o creștere economică cu 2.2%.

Până în 2019, PIB-ul a avut o creștere continuă, însă, din cauza pandemiei, în 2020 a scăzut cu aproximativ 1,65% față de anul precedent. Totuși, valoarea acestui indicator macroeconomic a continuat să crească de atunci, reușind în 2022 să atingă valoarea de 285.9 miliarde euro.

2. Rata inflației

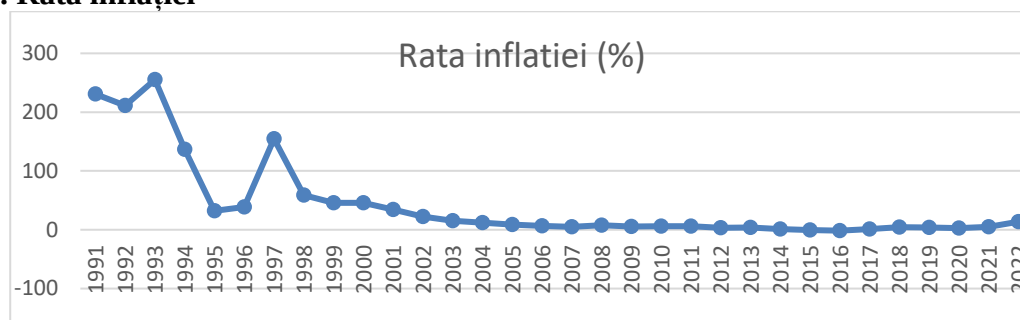


Fig. 2: Rata inflației 1991-2022 (%)

Sursa: <https://data.worldbank.org/indicator>

Înainte de 1989 puterea de cumpărare a leului era redusă și penuria își făcea simțită prezența, așadar românii nu aveau pe ce să cheltuie banii, iar pentru bunuri valoroase, precum televizoare, frigidere sau mașini de spălat erau trecuți pe listele de așteptare, lucru care putea dura chiar și ani de zile.

1997 a fost ultimul an în care rata inflației a fost de ordinul sutelor, 154.8%, urmând ca din 1998 să nu mai atingă astfel de valori. Acest fapt se datorează înlăturării surselor de producere a inflației prin reforme dar și printr-o politică monetară specializată în acest sens.

Anul 2005 e reprezentativ pentru economia României, fiind atât anul în care a avut loc denominarea leului, cât și primul an de după revoluție în care rata inflației era de ordinul unităților (9%). Până în 2007, valoarea leului a continuat să crească, dar criza economică din 2008 a provocat deprecierea sa în raport cu dolarul și euro.

Având în vedere că România exportă o parte semnificativă a bunurilor și serviciilor sale către țările din zona euro, recesiunea economică din această zonă a redus cererea pentru bunurile și serviciile românești, ceea ce ulterior a dus la o scădere a prețurilor și automat a inflației. Așadar, rata inflației țării noastre a avut valori negative în anii 2015 și 2016, -0.9% respectiv -1.6%. Din cauza pandemiei, în 2021 s-a mai remarcat o mărire a ratei inflației, aceasta ajungând la 5.1% față de anul anterior când s-a înregistrat un procent de 2.6%.

3. Rata șomajului

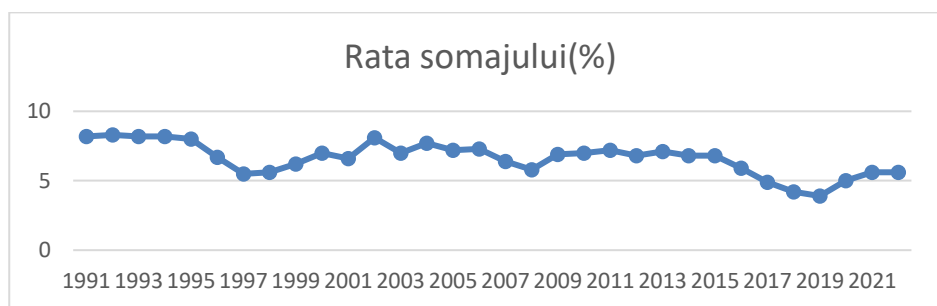


Fig.3: Rata șomajului raportată la forța de muncă totală 1991-2022 (%)

Sursa: <https://data.worldbank.org/indicator>

De menționat este faptul că în perioada comunistă nu s-a pus problema ratei șomajului, existând în Codul Penal infracțiunea potrivit căreia o persoană “deși are capacitatea de a munci, nu exercită în mod obișnuit o ocupație sau profesie, ori nu prestează nicio altă muncă pentru întreținerea sa” (Codul Penal din 1968).

Consultând graficul de mai sus, se poate observa că modificările majore s-au datorat crizelor economice. Dintre crizele economice ce au avut loc de-a lungul timpului, se remarcă în mod deosebit pandemia care a început în anul 2019. Din cauza ei, rata șomajului a crescut de la 3.9% (2019) la 5% (2020), urmând ca în 2021 și 2022 să atingă valoarea maximă din această perioadă, 5.6%.

Concluzii

Tranziția României la economia de piață a fost mult îngreunată de moștenirea lăsată de comunism, comparativ cu alte țări ex-comuniste (Ungaria, Slovenia, Polonia, Cehia). Costurile economice și sociale ale reformei din România s-au simțit prin: inflație cronică, creșterea polarizării sociale și reducerea drastică a veniturilor.

Cele mai importante efecte lăsate în urma regimului comunist sunt: devalorizarea muncii, apartenența politicianilor afirmați după 1989 la fostul partid comunist și a cercurilor apropiate acestuia și nivelul scăzut de cunoaștere a principiilor democratice de către cetățeni.

Reforma economică din România nu a pus accent pe modificarea mijloacelor de alocare a resurselor și nici pe creșterea bogăției naționale. Investițiile nu au fost încurajate din cauza neclarului regim al proprietății, nivelul relativ înalt al țării și costul ridicat al creditului.

Aderarea la UE a avut un efect pozitiv prin disciplina financiară și bugetară presupusă de apartenența la UEM, prin ordinea legislativă și, nu în ultimul rând, prin transferurile inter-guvernamentale.

Bibliografie

Angelescu C., Ciucur D., Dobrotă N., Gavrila I., Ghița P.T., Popescu C., Târhoaică C., (2000), *Economie*, editia a v-a, Editura Economica, Bucuresti

Bal A., Dumitrescu S., Zaharia R.M., Ilie A.G., Dumitru D., Candidatu C., Jora O., (2006), *Economie Mondială*, Editura ASE, Bucuresti

<https://data.worldbank.org/indicator>

Răul sistemului de credit: Viața de împrumut

Kodirov Mukhammaddin¹

Facultatea de Relații Economice Internaționale

Abstract:

Economia lumii moderne este construită în întregime pe principiul și baza datoriei. Sistemul de creditare este ferm înrădăcinat în umanitate și se împletește cu valorile, atitudinile și deciziile zilnice ale acesteia. În această lucrare s-a încercat o analiză a efectelor nocive ale creditului și ale creditării ca fenomen în ansamblu, precum și a diferitelor aspecte dăunătoare ale acestuia. În procesul de revizuire, autorul s-a străduit să adopte o abordare integrală și a utilizat o metodă corespunzătoare. Subliniez faptul că tema propusă în titlul articolului a făcut obiectul unei reflecții "aplicative" inițiale, mai degrabă schematice, și necesită o dezvoltare teoretică și o cercetare empirică mai aprofundată.

Cuvinte cheie: sistem de creditare, credit, rata dobânzii, consumator, creditomania, societate, societate de consum, conformism, financiarizare, bule economice.

Partea 1. Definirea conceptelor

1.1 Capitalism

Capitalismul este un sistem social și economic de producție și de distribuție bazat pe proprietatea privată, egalitatea juridică și libertatea de întreprindere. Principalul criteriu de decizie economică este urmărirea creșterii capitalului, urmărirea profitului. [1]

După Joseph Schumpeter (1883-1950), capitalismul înseamnă proprietate privată, mecanisme de piață și economie antreprenorială. El a fost interesat de dinamica economică a capitalismului, a cărei explicație a găsit-o în inovație. Potrivit lui Schumpeter, inovațiile în diverse elemente, resurse și capacități produc ceva nou din punct de vedere economic: noi moduri de producție și distribuție, noi forme de organizare etc. Nucleul dezvoltării capitaliste este așa-numita "distrugere creatoare" (en. "creative destruction", ge. "schöpferische Zerstörung"), purtătorii inovației sunt întreprinzătorii care sunt ajutați de credite [2]. Schumpeter credea că capitalismul a adus un nivel de prosperitate și de libertate personală fără precedent în istoria omenirii, dar savantul era pesimist în ceea ce privește viitorul capitalismului. Potrivit lui Schumpeter, succesul capitalismului și răspândirea acestuia în alte domenii sociale ar duce la prăbușirea capitalismului, deoarece condițiile care au făcut posibilă existența sa vor dispărea [1].

Autorul acestui articol este înclinat să accepte viziunea lui J. Schumpeter asupra capitalismului ca fiind cea mai potrivită pentru era lumii post-industriale (societatea informațională).

Cercetătorii capitalismului (J. Schumpeter, I. Kristol, S. Lipset) consideră că, spre deosebire de socialism și comunism, capitalismul nu pretinde că poate rezolva definitiv cele mai importante probleme universale. Capitalismul nu promite să îndeplinească aspirațiile spirituale profunde sau să pună capăt inegalității, sărăciei, rasismului, promiscuitate sexuală,

¹e-mail: kodirovmukhammaddin22@stud.ase.ro

poluării și războiului. Piața liberă nu promite un viitor fericit pentru întreaga umanitate. În cel mai bun caz, ea promite o loterie nealterată, dar, ca în toate concursurile de acest gen, cele mai mari câștiguri vor reveni unei mici minorități de jucători [1].

Economistul francez Toma Piketty consideră că perspectivele de dezvoltare ale societății capitaliste, nivelul potențialului său de adaptare la provocările externe, sunt limitate de contradicțiile sale interne. El consideră că societatea capitalistă din secolul XXI este condamnată la noi cataclisme și crize, care pot fi prevenite doar prin întărirea rolului statului în reglementarea sferei economice, inclusiv prin politica de redistribuire a veniturilor [1].

Alți cercetători (Anthony Giddens, John Rawls) și o parte a elitei politice occidentale (Tony Blair, Gerhard Schröder) văd perspectiva dezvoltării capitalismului modern pe baza conceptului de a treia cale ca pe o formă socială intermediară între socialismul democratic și neoliberalism, bazată pe o combinație de valori conservatoare, liberale și socialiste, precum și pe principii individualiste fundamentale, menținând în același timp forme de reglementare statală și fidelitatea față de modelul redistributiv al justiției sociale, potrivit căreia, pentru a păstra ordinea socială, îmbunătățirea vieții elitelor trebuie să fie însoțită de îmbunătățirea vieții celor defavorizați [1].

Capitalismul de stat și capitalismul liberal. Care este diferența dintre capitalismul liberal și cel de stat? Atunci când capitalismul este nereglementat de stat, poate exista o supraofertă și se pierde cererea. Am văzut capitalismul nereglementat în Statele Unite în anii 1920 [21]. Oferta excesivă a cauzat criza pe care o cunoaștem sub numele de Marea Depresiune. Excesul de ofertă a fost, bineînțeles, rezultatul concurenței excesive și al luptei eterne pentru piață. Atunci a apărut ideea economistului John Keynes că guvernul ar trebui să ajute activ economia - să dea bani oamenilor, să reducă taxele, să finanțeze proiecte mari generatoare de locuri de muncă. Aceasta este ceea ce cred că a fost prima idee a capitalismului de stat în Statele Unite. În cadrul capitalismului liberal, clasa muncitoare este cea mai exploatată, iar puterea merge de obicei la oligarhi. În cadrul acestui sistem economic avem salarii și pensii mici. Beneficiile de asigurări sociale sunt, de asemenea, nedemne.

Capitalismul social ca ideologie a viitorului [3]. Capitalismul social este o doctrină socio-politică care susține că socialismul nu este cea mai joasă fază a comunismului, așa cum cred marxiștii, ci faza cea mai înaltă a capitalismului.

Într-adevăr, este destul de logic să presupunem că o societate în care sloganul "de la fiecare după capacități, fiecăruia după muncă" va fi împlinit este mult mai realizabilă în dezvoltarea ulterioară a societății capitaliste moderne decât în punerea în aplicare a ideilor utopice ale comuniștilor marxiști.

Toate ființele umane sunt diferite în mod natural în ceea ce privește abilitățile lor, iar o societate în care este posibil să se dezvolte aceste abilități la maximum, fără a cere individului mai mult decât poate oferi prin munca sa, condiționată de abilitățile sale, va fi cea mai corectă societate. O societate la care ar trebui și trebuie să aspirăm. O societate a prosperității viitoare, și nu a prosperității indivizilor, ci a prosperității societății în ansamblul ei.

Pe termen lung, cel mai bine este ca capitalismul de astăzi să fie transformat în capitalism social. Procesul de metamorfoză va fi probabil însoțit de dobândirea caracteristicilor capitalismului popular (MEBO, acronim din engleză pentru Management Employee Buyouts; „employee stock ownership”, sau „employee share ownership”), ecocapitalismului și capitalismului cognitiv.

1.2 Economia de piață

Capitalismul există într-o economie de piață.

Economia de piață este un sistem economic bazat pe principiile spiritului antreprenorial, diversității proprietății asupra mijloacelor de producție, libertății de stabilire a prețurilor pe piață, relațiilor contractuale între entitățile economice, cu o intervenție economică minimă a statului în activitatea economică și reglementarea de către stat a economiei.

Sistemul de piață - piețele de produse și resurse și legăturile dintre acestea, mecanismul care permite ca prețurile formate pe aceste piețe să aloce resurse economice rare, să furnizeze informații despre deciziile luate de consumatori, firme și furnizori de resurse și să armonizeze aceste decizii.

Potrivit unui număr de economiști, "piața", care este înțeleasă în mod obișnuit ca fiind bazată pe libertatea contractuală, pe stabilirea prețurilor în conformitate cu legea cererii și ofertei și pe contra-întoarcerea ofertei de bani (adică sistemul de piață marfă-muncă), nu este altceva decât una dintre formele de schimb și de distribuție a mărfurilor, condiționate și venite din punct de vedere istoric.

O economie de piață se bazează pe principiile [4]:

- spirit antreprenorial;
- diversitatea formelor de proprietate a mijloacelor de producție;
- prețuri de piață;
- relații contractuale voluntare între agenții economici;
- intervenția limitată a guvernului în activitatea economică.

Caracteristici principale [4]:

- Concurență;
- diversitatea formelor de proprietate (privată, colectivă, publică, de stat, municipală și comunitară);
- independență administrativă deplină și autonomie a producătorului de mărfuri - producătorul de mărfuri ar trebui să fie proprietarul rezultatelor muncii sale;
- libera alegere a furnizorilor de materii prime și a cumpărătorilor de produse;
- piață orientată către cumpărător.

Posedă următoarele proprietăți [4]:

- stabilirea prețurilor de piață nu implică nicio intervenție guvernamentală;
- orice intervenție a guvernului în economie este limitată.

1.3 Sistemul de credite

Economia mondială modernă funcționează, în cea mai mare parte, în stilul economiei de piață. O caracteristică izbitoare și esențială a economiei de piață moderne este sistemul de creditare.

Conceptul modern de sistem de credit poate fi interpretat în două moduri. Sistemul de credit al statului este, pe de o parte, o rețea de instituții financiare și de credit care organizează relațiile de credit, iar pe de altă parte, este un ansamblu de relații de credit și de decontare, care sunt reprezentate de diferite forme de credit, metode de creditare, precum și forme de decontare fără numerar.

Se disting două concepte de sistem de credite [5]:

- totalitate de relații de credit, forme și metode de creditare (formă funcțională);
- un ansamblu de instituții de credit și financiare care acumulează bani liberi și îi împrumută (formă instituțională).

În primul aspect, sistemul de credit este reprezentat de creditul bancar, de consum, comercial, de stat, de leasing, ipotecar, internațional. Toate aceste tipuri de credit se caracterizează prin forme specifice de relații și metode de creditare. Aceste relații sunt puse în

aplicare de instituții specializate care formează sistemul de credit în al doilea sens (instituțional). Veriga conducătoare în structura instituțională a sistemului de credit este reprezentată de bănci.

Sistemul de credit este un concept mai larg decât sistemul bancar, care include doar un set de bănci care operează în țară.

În prezent, gama de operațiuni bancare s-a extins considerabil, iar granița dintre băncile comerciale și cele specializate devine din ce în ce mai puțin distinctă.

Banca centrală (emitentă) este organismul unic de coordonare a sistemului bancar. Există două principii posibile ale sistemului bancar - cu un singur nivel și cu două niveluri.

Sistemul bancar cu două niveluri, adoptat în majoritatea țărilor cu economie de piață dezvoltată, presupune relații între bănci pe două planuri. Pe verticală - relații de subordonare între Banca Centrală (centrul de conducere și coordonare) și nivelul inferior de bănci comerciale și specializate; pe orizontală - relații de parteneriat egal în cadrul nivelului inferior.

În același timp, Banca Centrală rămâne o bancă doar pentru instituțiile de credit și agențiile guvernamentale.

Ca o variantă alternativă, se face uneori referire la o structură pe 3 niveluri a sistemului de creditare - Banca Centrală, băncile comerciale și băncile care efectuează împrumuturi pe termen lung.

Banca centrală a țării îndeplinește funcția de intermediar între stat și economie și este principala verigă a sistemului bancar al oricărui stat. Acționând la nivel macro, Banca Centrală duce o politică care ține cont de interesele statului în ansamblul său (stabilizarea economiei, echilibrul marfă-muncă) și nu urmărește obținerea de profit.

Principalele forme juridice de organizare a Băncii Centrale în condițiile moderne pot fi [5]:

Banca Centrală unitară cu participare 100% a statului;

- societate pe acțiuni, ale cărei acțiuni pot fi deținute parțial de stat;
- asociație de tip asociativ (cu sau fără participarea structurilor de stat);
- un sistem de bănci independente, care îndeplinesc împreună funcțiile Băncii Centrale.
- Principalele funcții ale Băncii Centrale sunt [5]:
- emiterea și controlul circulației monetare;
- organizarea sistemului național de decontare;
- păstrarea rezervelor băncilor comerciale;
- executarea în numerar a bugetului de stat;
- acordarea de împrumuturi guvernului și gestionarea datoriei publice (prin operațiuni de piață deschisă);
- îndeplinirea rolului de "creditor de ultimă instanță" pentru băncile comerciale;
- determinarea scopurilor și obiectivelor prioritare ale politicii monetare și valutare și punerea în aplicare a acestora;
- reglementarea normativă a sistemului bancar și supravegherea organizațiilor de credit.

Astfel, într-un sistem mononivel, toate instituțiile de credit, inclusiv Banca Centrală, se află la același nivel ierarhic și îndeplinesc aceleași funcții de creditare și decontare. Această structură este caracteristică fie țărilor subdezvoltate din punct de vedere economic, fie țărilor cu un sistem de guvernare de tip administrativ-comanditar.

Pe lângă aceasta, Banca Centrală acționează și ca depozitar, adică custode al aurului

*ce aparține guvernului unei anumite țări. De asemenea, aceasta poate deține aur aparținând băncilor centrale străine și altor instituții financiare. Banca centrală cumpără și vinde aur folosind un cont în valută. De obicei, aurul este vândut băncilor centrale și guvernelor altor țări, precum și organizațiilor financiare internaționale, cum ar fi Fondul Monetar Internațional. Una dintre cele mai importante atribuții ale băncii centrale este gestionarea datoriei publice, adică modificarea intenționată a acelei părți a acesteia care este reprezentată de obligațiuni directe și garantate aflate în circulație (obligațiunile directe sunt obligațiuni emise chiar de către guvern, iar obligațiunile garantate sunt obligațiuni emise sub garanția guvernului de către corporațiile de stat). A gestiona înseamnă a determina proprietățile obligațiunilor, condițiile de emitere a acestora și locul unde sunt plasate. **ACEASTĂ DATORIE PUBLICĂ, CARE CREȘTE RAPID ÎN MULTE ȚĂRI DEZVOLTATE, REPREZINTĂ DEFICITUL BUGETAR CUMULAT (EXCEDENTUL CHELTUIELILOR BUGETARE FAȚĂ DE VENITURI ÎN TOȚI ANII).** [5, pp 10-11]*

Conceptul de sistem de credit. Sistemul de creditare [27] este un ansamblu structurat de anumite elemente prin care se realizează esența și funcțiile creditului. În acest caz, creditul, ca cacofonie economică, este elementul de bază, fundamental al sistemului, determinând specificul funcționării tuturor celorlalte elemente ale acestuia. Elementele sistemului de credit interacționează strâns între ele și asigură integritatea sistemului.

În forma sa, sistemul de credit este pus în aplicare prin organizarea relațiilor de credit într-o țară sau într-un singur spațiu economic. Forma și tipul sistemului de credit se formează din punct de vedere istoric și sunt stabilite prin legislația relevantă.

Pentru organizarea relațiilor de credit sub forma unui sistem sunt necesare anumite condiții prealabile obiective și subiective. Printre premisele obiective se numără atingerea unui nivel suficient de ridicat de dezvoltare a relațiilor marfă-muncă, atunci când relațiile de credit dintre entitățile economice privind acumularea de fonduri temporar libere și investirea acestora au caracterul unor legături stabile. Printre premisele subiective pentru formarea relațiilor de credit sub forma unui sistem de credit se numără necesitatea de a determina în legislație normele de aplicare și reglementare a acestora de către stat. Sistemul de credit ca parte a sistemului economic are specificul său funcțional, instituțional și organizatoric.

Aspectul funcțional al sistemului de credit este un ansamblu de relații specifice între creditor și împrumutat, adică creditul în sine și subiecții relațiilor de credit, legile mișcării creditului, principiile și limitele acestuia. Aspectul instituțional al sistemului de credit: un set de instituții care acumulează și furnizează fonduri temporar libere în conformitate cu principiile de bază ale creditării, și anume: bănci de diferite tipuri și instituții specializate de credit și financiare (societăți de investiții, de asigurări, financiare, fonduri de pensii și de caritate, case de economii, cooperative).

Sistemul bancar este parte integrantă a sistemului de creditare. Aspectul organizatoric al sistemului de credit este un set structurat de forme și tipuri de credit (de exemplu, sistemul de credit este reprezentat de creditul bancar, comercial, de consum, de stat, internațional etc.), obiecte și condiții de creditare, mecanismul de creditare (inclusiv metodele de creditare, formele de conturi din care se emit și se rambursează creditele). Astfel, sistemul de creditare determină tehnologia de realizare a relațiilor de credit, metodele de finanțare a capitalului fix și a capitalului de lucru al împrumutatului cu ajutorul creditului, formele de acordare și rambursare a creditelor, în funcție de specificul activității împrumutatului și de solvabilitatea acestuia. Aspectele organizatorice ale sistemului de creditare includ, de asemenea, infrastructura de creditare ca ansamblu de instrumente de acordare a creditelor. Aceasta reglementează

tranzacțiile de credit, protejează drepturile creditorului și ale împrumutatului și stabilește regulile de rambursare a împrumuturilor în caz de insolvență a organizațiilor de credit.

Politică monetară ("Monetary policy") – politică macroeconomică a autorităților monetare care vizează gestionarea cererii agregate prin intermediul condițiilor de pe piața monetară. Autoritățile monetare, sau organismele de decizie în materie de politică monetară, sunt banca centrală și Ministerul Finanțelor, între care sunt distribuite o serie de funcții, în conformitate cu legislația. Obiectivele politicii monetare includ oferta și cererea pe piața monetară. Acestea formează condițiile pieței monetare, inclusiv valoarea ratei dobânzii pe termen scurt, a cursului de schimb nominal sau a nivelului lichidității curente din sectorul bancar. Aceste variabile sunt afectate de operațiunile instituțiilor financiare și nefinanciare, precum și de banca centrală însăși (care acționează în nume propriu sau ca agent al Ministerului de Finanțe). Subiecții politicii monetare sunt contrapărțile la operațiunile băncii centrale - băncile și alte organizații financiare. Gestionarea cererii agregate contribuie la atingerea obiectivelor finale ale politicii monetare - stabilitatea prețurilor și o creștere economică echilibrată de-a lungul ciclului economic. [26]

Conceptul de credit

Creditul (franceză *crédit* - încredere, din latină *credere* - a crede), un tip de relații sociale în care o parte primește bani sau bunuri de la o altă parte și se angajează să restituie resursele primite și să plătească pentru utilizarea lor în viitor. Cu alte cuvinte, creditul poate fi definit ca o tranzacție economică sub forma unui contract de credit, în care creditorul pune la dispoziția împrumutatului fonduri în condițiile de rambursare, scadență și plată.

Plata pentru utilizarea creditului este rata dobânzii.

Rata dobânzii este o valoare cantitativă a costului resurselor (împrumuturi) furnizate de instituțiile de credit împrumutaților pentru o anumită perioadă de timp în condiții de rambursare, adică este o formă de preț pentru împrumutat (debitor) pentru utilizarea împrumutului.

Baza de calcul a ratei dobânzii este valoarea principalului împrumutului, iar perioada de calcul este durata împrumutului, distribuită în timp.

Valoarea ratei dobânzii se formează sub influența dinamicii actuale și preconizate a mediului macroeconomic și a pieței libere (crește odată cu creșterea volatilității, deoarece include implicit riscurile de neachitare a datoriei și de nerambursare a împrumutului) și a politicii monetare a statului. Rata dobânzii depinde, de asemenea, de termenii și condițiile de atragere a resurselor de către bănci pe piață (depozite ale persoanelor juridice și fizice și împrumuturi interbancare), de condițiile și riscurile de creditare (solvabilitatea împrumutatului, calitatea garanției împrumutului, durata împrumutului), de cererea de fonduri împrumutate, de inflația reală și preconizată, de nivelul de risc pentru sectorul financiar și de posibilitatea apariției unei crize în economie.

Rata dobânzii este unul dintre instrumentele de reglementare în cadrul politicii monetare a băncii centrale: măsurile de reducere a acesteia vizează intensificarea proceselor investiționale și a consumului, în timp ce creșterea acesteia are ca scop prevenirea unei activități comerciale excesive ("supraîncălzirea economiei") și reducerea inflației.

Se face o distincție între ratele nominale, reale și efective ale dobânzii. Rata nominală a dobânzii reprezintă o sumă fixă de plată pentru un împrumut. Rata reală a dobânzii (R_r) este egală cu rata nominală minus rata inflației. Rata efectivă a dobânzii (E_r) este egală cu rata nominală a dobânzii recalculată ținând cont de cheltuielile suplimentare ale împrumutatului pe perioada utilizării împrumutului. În funcție de termenii împrumutului, se face distincția între ratele fixe și variabile ale dobânzii: rata fixă rămâne neschimbată pe toată durata împrumutului,

în timp ce rata variabilă este determinată de condițiile pieței și este de obicei legată de unul dintre instrumentele pieței monetare, de exemplu, rata LIBOR (în engleză London Interbank Offered Rate). [28]

Acest articol se referă în principal și în cea mai mare măsură la creditul cu dobândă propusă (adică, critica este adresată ratei dobânzii).

Partea 2. Povara datoriei

Împrumuturile și consumatorul: psihologia și problemele asociate cu ea. Creditomania.

Există o relație între idealurile consumatorilor și o tendință socială numită creditomania (dependență de credit). Viața pe credit merită o analiză critică. Există riscuri și pericole psihologice și economice asociate cu dependența de credit.

Societatea modernă are multe denumiri, inclusiv societatea de consum. Dar însăși formularea "cultura (societatea sau psihologia) consumului" pare insuficient de precisă din punct de vedere terminologic. La urma urmei, consumul poate fi înțeles ca o activitate rațională și necesară pentru menținerea vieții, comportamentul de însușire a bunurilor materiale și spirituale în cantitatea necesară pentru o persoană. Și, adesea, acest fenomen este înțeles în acest fel. În consecință, orice persoană care consumă cel puțin o cantitate minimă de bunuri este deja un consumator, iar "non-consumatorii" pur și simplu nu există. Așadar, orice societate este o societate de consum, iar în acest caz sensul acestui concept este confuz. Termenul "consumerism" (sau "supraconsum") descrie un comportament care depășește utilizarea rezonabilă a bunurilor. Prin urmare, denumirea de "consumerism" sau "societate de supraconsum" ("psihologia supraconsumului") pare a fi mai potrivită pentru a dezvălui problemele care ne interesează. Termenul "consumerism" este sinonim cu termenii "consumatorism" sau "supraconsum" și, în consecință, are un sens diferit de noțiunea de "consum", care a căpătat rădăcini în literatura științifică și publicistică. *Ar trebui să vorbim despre consumerism atunci când nu vorbim despre consum ca mijloc de viață, ci despre consum ca sens al acestuia (adică, sensul vieții).* Cu toate acestea, pentru a nu deruta cititorul, vom opera cu terminologia cunoscută și consacrată (deși nu perfectă), dar ne vom referi la societatea, cultura și psihologia consumului excesiv. Psihologia consumerismului este caracterizată de tentații, de branduri de modă și de implicarea chiar și a celor mai nevoiași oameni în ciclul consumului "prin toate mijloacele". O formă de comportament de tip exhibiționist al lucrurilor a devenit norma, atunci când statutul proprietarului său este poziționat prin intermediul lucrurilor de marcă achiziționate. Fiecare lucru are o suprastructură simbolică și poartă o semnificație culturală și psihologică. Expresia "După coajă se vede pomul, după haină se cunoaște omul" spune că lucrurile indică statutul social al proprietarului lor. În condițiile unei psihologii de consum larg răspândite, această expresia a dobândit o urgență deosebită. Cu toate acestea, tendințele în modă sunt de scurtă durată, iar publicitatea ne tentează în mod constant cu noi produse și servicii oferite. În consecință, pentru a poziționa statutul prin consum, este necesar să fim mereu "în trend", adică să ținem pasul cu tendințele modei și ale brandingului. Realizarea acestui principiu de "stuffism permanent" este asociată cu o serie de probleme, în primul rând de natură materială, deoarece "a fi în pas cu moda" necesită investiții financiare serioase. De asemenea, ea impune dorințe neautentice în achiziționarea de bunuri fictive. Bunurile fictive sunt cele care sunt necesare în primul rând pentru a sublinia statutul. În esență, consumatorul care se consideră liber urmează în mod nereflexiv tendințele create de afaceriști, încercând să țină pasul cu achiziția de noutăți lipsite de utilitate.

"Reclama este un mijloc de a-i face pe oameni să aibă nevoie de ceva de care nu au auzit până acum", — Martti Larney.

Publicitatea, moda, marketingul, ca aspecte ale infrastructurii de consum, actualizând noi nevoi ale omului și obligându-l să cumpere tot mai multe bunuri fără a compara costul acestora cu nivelul venitului personal, au actualizat fenomenul creditomania în masă. Dependența de credite, contribuind la creșterea consumului, a devenit una dintre cauzele crizei economice și ale de-raționalizării conștiinței umane. După cum remarcă J. Ritzer, care compară dependența de credite cu McDonaldizarea, procesul de obținere a unui împrumut a devenit mai eficient, greoiul și procesul cronofag a fost înlocuit de rapiditate, iar oamenilor li se oferă adesea carduri de credit deja emise în avans pentru a crește eficiența [6]. Sistemul de creditare "facilitat" a dus la creșterea datoriei în SUA și la declanșarea unei crize financiare și economice care a devenit globală. Uneori se întâlnește o astfel de idee, atât în rândul oamenilor obișnuiți, cât și în rândul analiștilor, că cultura de consum este un indicator al unui nivel ridicat de bunăstare socială. Această afirmație este fundamental greșită.

Cultura consumului cere ca oamenii să fie subnutriți, dar să-și dea ultimii bani pentru un gadget de statut sau o vizită la un club la modă, împrumutând bani dinainte. Potrivit lui T. Veblen, «pentru a păstra o înfățișare decentă, populația urbană, într-o măsură mai mare decât cea rurală, se caracterizează prin obiceiul de a trăi de foame» [7]. Într-o metropolă dens populată, în care toată lumea nu se cunoaște cu toată lumea, doar prin manifestările exterioare se poate judeca statutul unei persoane. Prin urmare, consumatorul acordă o preferință mai mare elementelor de aparență - adesea subestimând ceea ce este ascuns de ochii celorlalți.

Nimeni nu vede ce mănâncă consumatorul acasă, dar toată lumea vede cu ce se îmbracă, ce gadgeturi folosește și așa mai departe. Așadar, în lumea creditelor de consum, nivelul cheltuielilor nu este neapărat un criteriu al nivelului de venit. Publicitatea pe scară largă și întreaga infrastructură de consum încurajează abandonarea valorilor de economisire, frugalitate și raționalitate în cumpărături. Sistemul economic beneficiază de pe urma menținerii cererii la un nivel ridicat. Sistemul de creditare sparge ultima barieră - lipsa resurselor financiare. Chiar dacă o persoană nu are bani, ea are totuși o "ieșire" în arena consumismului - bani de împrumut. Pe de o parte, aceasta stimulează activitatea de consum, adică cererea în sensul cel mai larg. Pe de altă parte, o persoană plătește pentru această "ieșire" sub formă de dobândă. Infrastructura transmite: "Dacă ești cumpătat și frugal, reorganizează-te pentru a fi modern, adică urmărești moda, fii risipitor, faci achiziții inutile. Dacă nu ai bani, ia un împrumut". Consumatorul cumpără lucruri fictive cu bani care nu-i aparțin. În scopul de a stimula cererea pentru întregul sistem de producție de bunuri (care depășește cu mult nivelul nevoilor reale ale societății [32]), este delegitimată, prin modă și publicitate, strategia de acumulare de fonduri, care permite ca "ziua de mâine să trăiască în detrimentul zilei de azi", și este legitimată dependența de credite, care permite ca "ziua de azi să trăiască în detrimentul zilei de mâine". Această tendință s-a manifestat mai întâi în țările occidentale, în primul rând în SUA. Pentru americanul mediu, a trăi cu datorii este un fel de normă ontologică. Ei iau împrumuturi pentru aproape orice: o mașină, o casă, educație, până la mici gadgeturi. Astfel, O. A. Feofanov, referindu-se la surse americane, scrie că în 1945 creditul total de consum era de 5,665 milioane de dolari, iar în 1970 - 246,996 milioane de dolari, adică a crescut în 25 de ani de aproape 50 de ori [8]. Potrivit lui S. Žižek, astăzi, un islandez mediu datorează băncilor 30 de mii de euro pentru că a luat credite pentru locuințe, studii universitare, mașini, călătorii. Prin urmare, islandezii au fost loviți puternic în timpul crizei care a izbucnit; în plus, împrumuturile sunt legate de indicele prețurilor de consum, astfel încât, în timpul inflației, datoriile au crescut odată cu creșterea prețurilor [9].

S-ar putea spune că, în Europa, clasa de mijloc nu se definește atât de mult prin venituri, cât prin cheltuieli, datorită nebulii creditării.

Astăzi, fenomenul dependenței de credite are un impact puternic asupra aspectelor socio-culturale și psihologice ale vieții oamenilor din întreaga lume, inclusiv în țările din fostul "bloc socialist". De exemplu, după prăbușirea Uniunii Sovietice și tranziția țărilor CSI (Comunitatea Statelor Independente) la capitalism, aici a început să se formeze o societate de consum cu un tip de cultură și psihologie corespunzătoare. Atitudinea față de credit este unul dintre indicatorii diferenței de valori dintre societatea sovietică de producție și societatea postsovietică de consum. În epoci diferite, uzura era condamnată din punct de vedere moral. În URSS, atitudinea față de afacerile private era negativă. "Antreprenorii privați" erau numiți navete, speculatori, iar aceste cuvinte erau fără echivoc negative. Uzura era percepută ca fiind cea mai înaltă formă de parazitism social. Într-adevăr, întreprinderea "profesională" de "a face bani din bani" nu aduce niciun beneficiu societății, ci, dimpotrivă, o înrobește (pe anumiți împrumutați) în robia dobânzilor. A existat o atitudine disprețuitoare față de uzurpator, care nu producea nimic util, ci doar îi făcea pe ceilalți datornici. Acum, sistemele de valori s-au schimbat atât de mult încât nu mai avem nicio indignare față de numeroasele întreprinderi care împrumută bani. Nu mai este un lucru disprețuit, ci un tip de afacere legitimă și chiar respectabilă. Pentru rezidentul CSI de astăzi, acestea sunt structuri comerciale ca oricare altele. Societatea modernă, infuzată de valorile și semnificațiile consumerismului, aprobă destul de bine ceea ce înainte era condamnat atât de aspru.

Cultura de consum a reușit să ne educe în paradigma împrumutului ca normă și chiar ca fenomen necesar și esențial. Sistemul de credite este speculativ, fictiv, ceea ce ne permite să îl catalogăm drept un fenomen socialmente nociv. Cu toate acestea, o astfel de evaluare din punctul de vedere al culturii de consum pare învechită și arhaică, ceea ce, totuși, nu o face lipsită de adevăr. [19, p. 16]

Sistemul de creditare este destul de paradoxal. **Creditul face posibilă achiziționarea și consumul de lucruri "în avans", fără a le fi câștigat încă.** Într-un anumit sens, creditul este o metodă de a devansa timpul de muncă. Acesta este motivul pentru care rata de creștere a cheltuielilor depășește adesea rata de creștere a veniturilor. În CSI (sau "blocul socialist"), în perioada sovietică, pentru a cumpăra o mașină nouă cu mult înainte de a o cumpăra, era necesar să se înceapă să se colecteze, să se limiteze cheltuielile, să se economisească bani (adesea împreună cu întreaga familie). Drept urmare, mașina era cu adevărat câștigată și era o proprietate inalienabilă - la urma urmei, munca și asceza au precedat achiziția, iar banii au fost plătiți în întregime. Astăzi, o mașină luată pe credit nu a fost încă câștigată, este ca și cum ar fi a noastră, dar, în același timp, nu ne aparține - aici achiziția este precedată de muncă și asceză, iar banii nu au fost plătiți. Cumpărarea unui lucru pe credit este un salt înainte în timp, un salt în viitor, în timp ce necesitatea de a rambursa o datorie este o întoarcere în trecut. Creditomania este o invenție pur capitalistă care denaturează timpul prin confuzia dintre cauză și efect (producție și consum). Un lucru obținut pe credit fuge în timp de proprietarul său, iar proprietarul, în consecință, nefiind un proprietar cu drepturi depline, rămâne în urma lucrului. O parte din munca împrumutatului nu-i aparține, ceea ce îi amintește lui J. Baudrillard de relațiile feudale cu munca fixă (munca de slugă) caracteristică [11]. Însă, spre deosebire de feudalism, în modernitatea "de credit", o persoană își alege o astfel de viață în mod independent, urmând în mod voluntar apelurile publicitare și tentațiile infrastructurii de consum. Desigur, având în vedere natura manipulatorie a publicității, cuvântul "voluntaritate" este oarecum condiționat, dar totuși nu există o constrângere ca atare. Dacă îmi permiteți să spun așa, se

folosește "puterea blândă" ("soft power").

Creditul ar trebui să fie considerat unul dintre copiii erei consumatorului, un factor care determină comportamentul de consum. În condițiile în care este ușor să ieși un împrumut pentru a cumpăra lucruri de prestigiu, modestia este văzută ca ceva irațional și arhaic. Dacă în epoca capitalismului burghez timpuriu, valorile economisirii și grija pentru viitor făceau ca banii de azi să se reporteze pe mâine, valorile de consum ale risipei și ale intemperanței stimulează transferul banilor de mâine spre azi. Răspunsul la întrebarea "de ce se devansează sau se însușește timpul prin credit și colectare bunurilor?" se află în planul statusului și al prestigiului. În multe cazuri, manipularea simbolică a timpului ar trebui privită ca fiind la baza anumitor nevoi.

Fraze publicitare precum "Doar 1,5% pe zi" sau "Bani gratis" sunt manipulări, deoarece nici "totul" și nici "gratis" nu se întâmplă în realitate, care este diferită de Țara Minunilor. Și, în general, reclama face lobby pe principiul "ia un împrumut și nu te mai gândești la nimic". Acest principiu înecă gândirea logică, se îndepărtează de o viziune strategică a situației, de realitatea care poate fi asociată cu incapacitatea împrumutatului de a rambursa datoria. Dar i se oferă pur și simplu să nu se gândească la asta. Și nimeni nu luptă împotriva unei astfel de reclame, deși reclama injustă ar trebui să fie expulzată din sfera vieții publice. Un alt slogan publicitar al companiilor de credit, exprimat prin cuvintele "suntem bucuroși să vă ajutăm!", este ilustrativ. Atunci când un prieten vă împrumută un credit fără dobândă, acesta poate fi considerat un ajutor. Dar un împrumut cu o dobândă mare ar trebui cu greu să fie calificat drept "bucuria de a ajuta". Astfel de cuvinte sunt o trimitere la o bunăvoință și altruism inexistente, un truc de prădător, când negrul nici măcar nu se numește deschis, ci alb. Iată cum **se substituie tezele din sfera socio-economică**.

Frazeologia publicitară declanșează tipare comportamentale corespunzătoare, iar oamenii fac împrumuturi mici și mari în mod pripit. Desigur, decizia aparține individului, dar asta nu înseamnă că advertiserii care fac reclamă nu sunt responsabili. Aceștia exercită o influență care duce la rezultate favorabile campaniei de creditare, dar extrem de nefavorabile pentru obiectul acestei influențe.

Agenții de marketing găsesc diverse metode pentru a atrage clienții să contracteze noi împrumuturi. Aceștia folosesc sloganuri frumoase, cum ar fi "puteți cumpăra chiar acum" (o referire la imediatețe), "vă puteți permite" (o referire la putere), "veți controla procesul" (o referire la conștientizarea nevoii de control - una dintre cele mai urgente nevoi umane). Toate aceste apeluri sunt alimentate de una sau alta dintre nevoile caracteristice umanității în general și epocii moderne în special. [19]

Cardurile de credit sunt distribuite aproape gratuit în cutiile poștale, iar acest lucru creează efectul apropierei unei fericiri dubioase, ținându-l în mână atât la propriu, cât și la figurat. În plus, cardurile de credit nu sunt doar din plastic, ci prin intermediul designului (și al reclamei care îl însoțește) se realizează carduri de aur și de platină, subliniind statutul posesorului și creând dorința de a deveni deținător de card. Designul frumos și statutul simbolizează prestigiul, ceea ce este important pentru consumatori. Infrastructura cardurilor de credit se bazează pe inegalitate, pe prioritizarea unora în detrimentul altora, ceea ce implică, de asemenea, consumatorii într-o competiție pentru status. Unele carduri oferă diferite forme de servicii prioritare: reduceri, asistență juridică și de asigurare în străinătate, și altele.

Este mai ușor pentru o persoană să se despartă de resursele sale financiare atunci când plătește cu cardul decât cu numerar. În acest caz, nu există un contact fizic cu banii ca entitate materială și, prin urmare, nu există un sentiment ferm de pierdere a acestora. O persoană nu îi

ține în mâini, nu are un contact real cu ei, nu îi simte materialitatea. Trecerea la carduri crește volumul de achiziții nechibzuite și costisitoare. De exemplu, o persoană aflată într-un magazin a văzut un obiect destul de scump pentru care nu are bani la ea. A decis să se întoarcă mai târziu în magazin, dar când a ajuns acasă era obosită și s-a răzgândit în privința întoarcerii. Pe drum, a avut timp de reflecție, ceea ce a început să pună la îndoială necesitatea acestei achiziții. Îndoielile puteau veni din exterior, de la membrii familiei cu care își împărtășea intențiile. Dar dacă ar fi avut un card cu o sumă mare de bani pe el (comoditatea cardurilor este posibilitatea de a transporta orice sumă de bani fără teamă), cu greu ar fi avut timp de reflecție.

Cardurile facilitează luarea deciziilor de cumpărare - inclusiv a celor iraționale. Acesta este motivul pentru care diverse corporații mari încurajează transferul masiv de fonduri de la numerar la "carduri". Se cuvine să cităm cuvintele lui S. Žižek: "În mod paradoxal, fetișismul atinge apogeul dezvoltării sale tocmai atunci când fetișul însuși este "dematerializat", transformat într-o entitate virtuală "incorporală" schimbătoare; fetișismul banilor atinge apogeul odată cu trecerea lor la forma electronică, atunci când dispar ultimele urme ale materialității lor - banii electronici sunt a treia formă după banii "reali", care își încorporează propria valoare (aur, argint), și banii de hârtie, care, deși sunt "doar un semn", lipsiți de valoare intrinsecă, există totuși în formă materială" [12].

Companiile de împrumuturi își promovează serviciile într-un mod sofisticat: împrumuturile oferă consumatorilor putere de cumpărare care creează cerere, care, la rândul ei, alimentează creșterea economică și nivelul de trai al întregii națiuni. [33] De fapt, acest lanț causal este complet inadecvat.

"Comportamentul de credit" tinde să devină o obișnuință, pe măsură ce consumul neîngrădit devine el însuși o nevoie. Consumatorul ia din ce în ce mai multe împrumuturi, angajându-se în cheltuieli permanente și formându-și un mod de viață "de credit". Nu întotdeauna apare conștientizarea cuantumului plății în plus, precum și a inutilității bunurilor luate pe credit. Dependentul de credite se caracterizează prin optimism irațional și stări de spirit departe de a fi realiste, cum ar fi: "Voi achita jumătate din împrumutul (al o sută de mii) din primul (al douăzeci de mii) de salarii". Adesea, stările de spirit corespunzătoare acționează ca o formă de apărare psihologică. Atunci când se ia un împrumut cu dobânzi mari pentru lucruri fără de care se poate trăi, este logic să îl definim ca fiind cea mai înaltă manifestare a iraționalismului comportamental. În mod clar, un moment de fericire a consumatorului nu merită o plată lungă și constantă. [19] De aceea, fraza de reclamă "Nu te va dura să trăiești pe credit" [13] nu este altceva decât un truc de manipulare care promovează în mod ipocrit ceva care va face rău. La urma urmei, acest slogan scurt nu se referă la un singur credit, ci la traiul pe credit ca cea mai înaltă formă de iraționalism atitudinal, psihologic și comportamental.

«O reacție firească la valorile supraconsumului s-a tradus printr-o "viață de împrumut" generală, caracterizată prin pierderea simțului proporțiilor, supraestimarea propriilor capacități și un simț diminuat al responsabilității personale și materiale, încrederea într-o existență invariabil lipsită de crize și încrederea că se poate lua oricând un împrumut pentru orice. Și aici, ca și în lumea supraconsumului, nu instituția perfectă a creditului în sine, ci excesul de consum rezonabil al serviciilor sale a devenit crizogenă». [14]. "Viața pe credit", integrarea creditului în viața de zi cu zi dă naștere unei stări de conștiință infantilă, când o persoană este prea nepăsătoare față de veniturile și cheltuielile sale, fără să se gândească la capacitatea sa de a-și rambursa datoriile. La alte persoane, dimpotrivă, ea dă naștere unei temeri puternice pentru viitor, pentru posibilitățile lor financiare, iar această temere, în unele cazuri, nu este mai puțin puternică decât teama pentru viața lor sau pentru pierderea unei persoane dragi. În ambele

cazuri, dependența de credite formează stări de conștiință extrem de negative. [19]

Atât sistemul de creditare, în special, cât și psihologia consumatorului, în general, se bazează pe ideologia "trăiește pentru o zi". Aceasta nu implică un comportament rațional de cumpărare, capacitatea de a prevedea viitorul, de a face planuri de viață pe termen lung și de a le pune în aplicare. Presupune un proiect de obicei irațional și pe termen scurt, cultul dorinței momentane. Deoarece dorința necesită satisfacerea ei "chiar acum", chiar dacă consumatorul se află în situația de a nu avea bani, se actualizează metoda de "obținere a imediateții" sub forma unui împrumut. În acest fel se realizează algoritmul "dorință de a cumpăra un lucru - a lua un împrumut - a cumpăra un lucru - a se gândi la necesitatea acestuia" (ultimul pas este adesea omis). Infrastructura de consum propune schimbarea constantă, cât mai rapidă, a lucrurilor care se demodează și își pierd valoarea de statut, impunând o formă de viață care poate fi numită o serie de convulsii de consum. În aceste condiții, dispare utilizarea pe termen lung a lucrurilor. Dar rămâne un angajament pe termen lung față de credit.

Consumatorii, care au uitat principiul realității și sunt intoxicați de principiul plăcerii, nu și mai pun următoarele întrebări elementare:

- 1) Am cu adevărat nevoie de acest produs?
- 2) Ce mă împiedică să economisesc eu însumi banii și să îl cumpăr fără a recurge la creditori?
- 3) Dacă iau acest produs pe credit, cu cât voi plăti în plus?
- 4) Voi putea să plătesc creditul fără să îmi afectez grav bunăstarea financiară?
- 5) Faptul că sunt îndatorat mă va face să mă simt inconfortabil și nesigur din cauza dependenței mele față de creditor?
- 6) Doresc să măresc profitul societății de uzură pe cheltuiala mea și, astfel, să sprijin această activitate?
- 7) Ce îmi oferă creditul care este atât de valoros și necesar încât nu pot obține într-o viață lipsită de acest tip de "serviciu"? [19]

Pe măsură ce inflația crește, cultura economisirii se discreditează, deoarece banii păstrați acasă sau în bancă se depreciază treptat, iar risipa consumatorilor, inclusiv cea manifestată prin dependența de credite, este o reacție adecvată la scăderea valorii fondurilor acumulate. Cu toate acestea, o reacție adecvată este risipa moderată, care permite încă să se gândească, dacă nu la un an înainte, atunci cel puțin la ziua de mâine, și nu obligă o persoană să se grăbească într-o cursă simbolică de consum, ci stimulează să cumpere lucruri cu adevărat necesare, funcționale. Justificarea risipei, bazată pe ideea inflației și a lipsei de sens a acumulării, apare ca fiind superficială, deoarece însăși creșterea inflației, precum și polarizarea materială, este o consecință a funcționării aceleiași piețe și a culturii de consum. Activele pentru viitor sunt lăsate deoparte în fața unui val de credit blitz, "aici și acum". [19, p. 21]

De multe ori consumatorul contractează un nou credit pentru a plăti datoriile la cel anterior, iar acest lanț merge mult mai departe în istoria sa personală, sporindu-i subjugarea economică și, în același timp, psihologică. Luarea de credite devine un obicei, care se transformă într-o dependență precum shopping-ul, dependența de jocuri de noroc, alcoolismul.

În mass-media vedem un număr mare de rapoarte despre consecințele tragice ale contractării creditelor. Cele mai grave dintre acestea sunt crimele (inclusiv omucideri) pe care le comit debitorii disperați în căutarea de a scăpa de datorii. Împrumuturile neplătite devin adesea un stimulent pentru a se sinucide. Băncile încurajează oamenii să se sinucidă nu numai prin împrumuturi, ci și prin falimentul băncilor (rezultatul - pierderea economiilor deponenților), prin falimentul unei companii care nu a reușit să ramburseze banca (oamenii își pierd locurile de muncă, iar motivul sinuciderii este recunoscut oficial ca fiind concedierea) și

în multe alte moduri. Desigur, nu putem vorbi aici despre un fel de conspirație tanatală a bancherilor, despre faptul că aceștia împing în mod deliberat oamenii la sinucidere. Acesta este un efect secundar al activității băncilor, ceea ce, desigur, nu face deloc să arate bine sectorul bancar.

Să ne uităm la datele din articolul lui V.Y. Katasonov, care solicită, pe bună dreptate, naționalizarea sistemului bancar. Este firesc ca băncile să fie un teren propice pentru criminalitate, deoarece o parte semnificativă a acestora se află sub controlul crimei organizate. În cinci ani, 38.000 de persoane s-au sinucis (aproape 8.000 pe an) din cauza problemelor legate de rambursarea creditelor bancare. Aceasta se referă doar la sinuciderile cauzate de datoriile la credite, nu la toate sinuciderile provocate de activitățile bancare. Acest număr este mai mare decât numărul victimelor actelor teroriste într-o anumită perioadă de timp. În același timp, comunitatea internațională este ocupată în mod constant cu discutarea problemelor terorismului internațional, investind miliarde de dolari în combaterea acestuia, în timp ce problema sinuciderilor prin credite o preocupă prea puțin [16].

Trăirea pe credit este prezentată ca un element esențial al Occidentului "progresist", al cărui cult a fost de mult timp instaurat în multe societăți diferite de pe întreaga planetă. Acest cult există și astăzi, făcându-i pe oameni să venereze tot ceea ce este asociat cu modul de viață occidental. Inclusiv dependența de credit este considerată ceva progresist, modern și necesar. Cu siguranță, creditomania pare mai prezentabilă decât homosexualitatea și travestitul, care sunt lăudate în Europa de astăzi. Cu toate acestea, această prezentabilitate nu justifică dependența de credite. În Occident, pe lângă cursurile larg răspândite ale Alcoolicilor Anonimi, există și cursuri ale Dependenților Anonimi de Credite. Acest lucru este foarte actual în condițiile în care s-a generalizat practica de a împrumuta un succes trecător fără a se gândi la "mahmureala datoriilor" ulterioare. Caracterul trecător al succesului se datorează faptului că:

- gadgetul împrumutat se va demoda și va înceta să mai aibă un statut înalt;
- obiectul împrumutat va trebui să fie plătit, însă psihologic va părea deja proprietatea persoanei, iar plata va depăși cu mult valoarea sa.

Rambursările lunare sunt memento-uri ale imprudenței și iraționalității actului comis cândva.

Statul și mediul de afaceri sprijină sistemul de creditare în creștere, în ciuda faptului că dependența de credite ar trebui să fie considerată o tulburare socială și psihologică gravă și un factor de risc economic. Este o abatere economică, psihologică și socio-culturală care a devenit norma în societatea modernă. Datoriile exorbitante pot provoca insecuritate, tulburări psihice și chiar comportamente criminale. S-a actualizat tendința de a investi sensul existenței în credit. Nevroza, psihoza și, în cele din urmă, întreaga viață este investită în el.

Trecerea de la traiul din economii la traiul pe credit crește dependența unei persoane sau a unei familii de surse de venit la nivelul "aici și acum", necesită nu numai un loc de muncă bine plătit, ci și o garanție de fiabilitate, o garanție împotriva concedierii sau a retrogradării profesionale. Creditul captează viitorul împrumutatului, disciplinându-i activitatea economică, care este supusă unor cerințe stricte de rentabilitate, confruntându-se cu necesitatea de a produce un profit neapărat peste rata dobânzii de credit și de a se despărți de acesta în funcție de valoarea rambursărilor solicitate. «Este într-adevăr cert că trăim într-o societate a liberei alegeri și a riscului, dar în care unii (managerii de pe Wall Street) fac alegerile în mod liber, iar alții (oamenii obișnuiți care plătesc credite ipotecare) își asumă riscurile» [17].

Mentținerea și încurajarea conformismului universal

Creditul nu este asociat cu libertatea economică promisă de reclamă, ci cu supraplata

mare și subjugarea economică. Apare un paradox: împrumuturile sunt contractate de dragul libertăților de consumatori, dar în același timp ele obligă la limitarea comportamentului de cumpărare. Mai mult, ele creează disconfort psihologic, incertitudine cu privire la viitor și un sentiment opresiv de pierdere a independenței. Dependența de credite poate face o persoană mai mercantilă și mai cinică, poate alimenta în ea un individualism aspru, poate duce la pierderea valorii ajutorului reciproc. Dependența de credit este un mijloc sigur de replicare a atitudinilor filistine și conformiste în societate. Creditomanii nu sunt implicați în activități de opoziție politică, în proiecte de apărare a drepturilor și libertăților. Lumea lor interioară se reduce la teama pentru un venit stabil și un loc de muncă.

Atunci când crește o masă critică de conformiști, clasa politică poate profita de apolitismul și loialitatea maselor și poate pune în aplicare inovații antisociale, realizând că protestele violente nu vor urma. Angajatorii, știind că angajații lor sunt "supraîncărcați" cu credite, au un motiv pentru a-și spori exploatarea. Este deja mai dificil pentru o persoană să își permită "luxul" de a se nesupune parțial, de a-și exprima nemulțumirea față de șefii săi și de a se manifesta conflictual; la urma urmei, bunăstarea sa prezentă și viitoare depinde de locul de muncă și de stabilitatea muncii. Pe deasupra, simplul fapt că există șomaj în țară îi sporește teama. Mai devreme, în "epoca de dinainte de credite", bunăstarea depindea la fel și de statutul forței de muncă. Cu toate acestea, odată cu expansiunea comprimării creditului, lucrătorul se confruntă atât cu nevoia de a-și asigura nevoile vitale, cât și cu cea de a își consolida ceea ce nu a câștigat încă, dar a luat deja. Dependența de locul de muncă s-a intensificat. Dezvoltarea sistemului de credite de consum este unul dintre fundamentele controlului social, deoarece cel care se împrumută este mai puțin predispus la risc și este stabil în relațiile de muncă.

Desigur, conformismul este stimulat nu numai cu ajutorul creditului. Cu toate acestea, creditul acționează ca un factor semnificativ de conformizare a unei persoane și a societății. Conformismul nu poate fi considerat ca un fenomen legat în mod necesar de cultura de consum. El s-a manifestat și înainte, dar în condițiile societății "secolului modern" a luat o formă oarecum diferită. Dacă în condițiile autoritarismului conformismul este asociat cu subordonarea intereselor personale intereselor publice și de stat (în primul rând de stat), cu teama de a fi condamnat de un grup social, acum are la bază, dimpotrivă, individualismul de consum, supremația personalității asupra socialului. În ambele cazuri, responsabilitatea cetățenească se disipează fie din cauza tendințelor colectiviste de depersonalizare, fie din cauza tendințelor individualiste, dar tot depersonalizante. Astăzi nu există un control total, dar există o altă formă de conformism. Anxietatea de a-și pierde poziția, statutul, locul de muncă etc., care stimulează conformismul, face ca o persoană să se transforme într-un filistin, un oportunist rafinat, căruia îi preocupă doar bunăstarea personală și a uitat de principii, de «ideologie» și de valorile utile din punct de vedere social. [34]

Anterior, conformismul a asigurat consolidarea socială și industrializarea necesare societății moderne. Acum, în epoca postmodernă, rezultatul său este deconsolidarea. Aceasta este diferența dintre "societatea de consum" și "societatea de idei" și, în același timp, dintre "noul" conformism (de consum) și "fostul" conformism (de non-consum). Prezența conformismului ca fenomen socio-psihologic apropie aceste societăți și le găsește un punct de intersecție. Cu toate acestea, ar trebui să vorbim despre două forme diferite de conformism. În același timp, chiar și în societățile neconsumatoare, conformismul consumatorului a fost ocazional observat pe fondul conformismului corespunzător acestora, care era orientat nu spre ideea socială, ci spre bunăstarea personală. O persoană, dând dovadă de supunere totală de dragul autosuficienței și al avansării în carieră, poate pretinde că este servitorul unei idei care,

în realitate, nu are absolut nicio valoare pentru ea.

Conformismul nu se naște de la sine, ca un produs secundar al civilizației, ci se integrează în civilizație, în însăși modul de viață socială și politică. Principalul producător al conformismului este puterea, care se angajează în autolegitimarea prin intermediul mijloacelor de mass-media controlate de aceasta [35]. În unele regimuri politice, autoritățile încearcă să facă din fiecare persoană un novice politizat. În alte regimuri, eforturile sunt îndreptate spre crearea unui novice antipolitizat, o persoană obiect-exogenă, orientată spre individualism, glamour, tendințe ale modei și gadgeturi, care înlocuiesc lumea interioară, sublimează impulsurile opoziționiste, absorb energia excesivă și fac conștiința depolitizată. Prin absolutizarea bunurilor (lucrurilor), se adâncește dominația omului asupra omului. Consumatorul nu își dă seama de implicarea sa în sistemul de manipulare și preferă să se considere liber. Dar libertatea sa nu este legată de dreptul de a influența problemele socio-politice importante, ci se reduce la dreptul de a se da la o parte de la astfel de decizii și probleme și, plonjându-se în lumea privată, de a-și urmări propria fericire, care pare de obicei independentă de situația socio-politică.

Establishment-ul politic este cu siguranță interesat de sprijinul public, dar se mulțumește și cu retragerea maselor din politică, deoarece această retragere nu înseamnă sprijin, ci doar absența stărilor de protest și, în consecință, a amenințărilor. O astfel de escapism apolitic, orientat spre consum, înseamnă consimțământul față de starea actuală a lucrurilor, ceea ce este necesar pentru creatorii și custozii acesteia. În contextul escapismului majorității, vocea minorității nemulțumite pur și simplu nu este auzită. În cele din urmă, unii oameni nu protestează pentru că nu înțeleg importanța protestului, iar alții ("deprimați" de credite, de exemplu) nu protestează pentru că nu și-l pot permite.

Psihologii, filosofii și sociologii critică cel mai adesea conformismul și fenomenele similare. Acesta este privit prin prisma unor fenomene precum dorința de a scăpa de libertate și responsabilitate, de a se contopi cu mulțimea, posibilitatea de a-și asigura o carieră și teama de a pierde bunăstarea individuală a consumatorului, teama de a fi diferit de ceilalți. Conformismul neutralizează personalitatea, manifestările sale de liber voință, responsabilitate și intenții morale. Conformismul exprimă duplicitatea și lipsa de scrupule și, prin urmare, este opus orientării spre onoare și demnitate. El deformează conștiința civică și slăbește capacitatea societății de a contracara deciziile antipopulare ale autorităților.

Consumatorul conformist caută să se distingă de ceilalți prin achiziționarea de articole la modă, realizând o stratagemă aparent anticonformistă. Cu toate acestea, atunci când această stratagemă acoperă majoritatea socială, ea indică o anumită unitate a individualiștilor care se aseamănă între ei prin comportamentul lor. Aici se află unul dintre paradoxurile societății de consum. Alegerea este limitată la imensitatea templului de consum, unde există o penurie de produse importante pentru formarea morală și cognitivă a individului. O persoană nu poate refuza să consume produsele acestui templu, pentru că toată lumea o face, și este necesar să se "socializeze", iar reclama și moda promovează în mod activ strategii comportamentale corespunzătoare. Depășirea întinderii templului este greu de așteptat, în schimb, este vorba despre opțiunile bogate din interiorul templului. În fine, identitatea culturală în contextul globalizării neoliberale este construită nu atât prin participare politică, acceptare ideologică sau educație în cultura națională, cât printr-un discurs al divertismentului. Identitatea se bazează pe moda și pe tendințele de consum care sunt construite de gardienii capitalismului. Prin urmare, ea este vehiculată, difuzată și neautentică.

Pe scurt, este favorabil pentru cei de la putere să canalizeze energia oamenilor nu spre

activitatea de opoziție, ci spre muncă pentru a plăti creditul ipotecar luat pentru apartament și pentru a face din aceste plăți un fir roșu în viață. Sistemul de creditare face ca societatea să fie conformă, de compromis, docilă. El reduce activitatea de protest atât împotriva autorităților, cât și a șefilor de la locul de muncă. Îi descurajează pe lucrători să își afirme drepturile de muncă și drepturile civile. [19, p. 26]

Absența legilor privind uzura (care limitează ratele dobânzilor practicate de creditori) le oferă acestora posibilitatea de a percepe dobânzi excesiv de mari. Creditorii folosesc modalități de a ocoli orice reglementări, dacă există. Rent-a-Center pretindea că închiriază mobilă, deși împrumuta bani la rate foarte mari ale dobânzii, pe lângă vânzarea mobilei. Multe state americane au încercat să-i restricționeze activitățile, dar compania și-a folosit influența politică (consiliul său de administrație include foști politicieni cu experiență, precum și fostul lider republican din Camera Reprezentanților) [18]. Cu toate acestea, faptul că uzurpatorii scapă de legile care le restricționează activitățile nu înseamnă că nu este nevoie să se restricționeze uzura.

Un împrumut este favorabil și util atunci când volumul său este mic, când împrumutul este acordat la rate scăzute ale dobânzii (zero), când împrumutatul are într-adevăr nevoie să cumpere anumite bunuri într-o perioadă scurtă de timp și când poate plăti nu întreaga sumă deodată, ci doar în părți. Cu toate acestea, dacă creditul devine o formă de dependență, nu mai este nevoie să vorbim despre profitabilitatea și utilitatea acestuia.

Având în vedere răul pe care îl produce uzura asupra economiei în ansamblu și asupra situației economice a indivizilor, putem concluziona că normalizarea creditului este o deviație gravă a culturii moderne și a psihologiei maselor. [19]

Pe scară largă

Sistemul de credit este un element-cheie al economiei mondiale care determină fluxurile de capital, investițiile și dezvoltarea economică. Să examinăm impactul sistemului de credit asupra țărilor subdezvoltate și a statelor gigant și să analizăm mecanismele care pot duce la înrobirea și îmbogățirea unor țări în detrimentul altora.

Sistemul de creditare joacă un rol crucial în finanțarea investițiilor, în dezvoltarea spiritului antreprenorial și în stimularea creșterii economice. Cu toate acestea, el poate fi, de asemenea, un instrument de consolidare a dominației statelor gigant și de exploatare a țărilor subdezvoltate. Instituțiile financiare internaționale, cum ar fi Fondul Monetar Internațional și Banca Mondială, joacă un rol-cheie în modelarea politicilor de creditare și a condițiilor de împrumut, ceea ce are un impact semnificativ asupra economiilor în curs de dezvoltare.

Multe țări subdezvoltate se confruntă cu problema înrobirii din cauza ratelor ridicate ale dobânzii, a cerințelor de rambursare pe termen scurt și a condițiilor impuse de creditori. Acest lucru duce la creșterea datoriei externe, la o independență financiară limitată și la dependența de instituțiile financiare internaționale. În plus, unele țări se confruntă cu problema abuzurilor și a corupției legate de alocarea resurselor de credit.

În același timp, unele state gigant își folosesc influența economică și financiară pentru a-și consolida poziția pe scena mondială și pentru a se îmbogăți pe seama țărilor subdezvoltate. Acestea oferă împrumuturi cu dobânzi mari, impun condiții care să le favorizeze propriile companii și afaceri și folosesc dependența de datorii ca instrument de presiune și control politic.

În ultimele decenii, a avut loc o dezbatere tot mai amplă cu privire la modul în care sistemul de credit mondial poate servi atât la înrobirea țărilor subdezvoltate, cât și la creșterea bogăției statelor gigant.

Țările occidentale, inclusiv SUA, Regatul Unit, Germania și altele, acționează adesea ca principalii creditori pe scena mondială. Acestea oferă împrumuturi și sprijin financiar țărilor în

curs de dezvoltare prin intermediul unor instituții financiare internaționale precum Fondul Monetar Internațional și Banca Mondială. La prima vedere, acest lucru poate părea o contribuție pozitivă la dezvoltarea economică, însă realitatea este adesea mai complexă.

Condițiile acestor împrumuturi implică adesea măsuri dure de ajustare economică, cum ar fi reduceri bugetare la programele sociale, privatizarea întreprinderilor de stat și deschiderea piețelor pentru investitorii străini. Aceste măsuri, la rândul lor, pot agrava inegalitățile, înrăutăți condițiile de muncă și reduce accesul la educație și asistență medicală.

Un aspect interesant este că multe dintre aceste condiții și cerințe ale creditorilor sunt concepute pentru a proteja interesele marilor instituții financiare și corporative, care sunt adesea situate în state gigant. De exemplu, mulți creditori internaționali preferă ca țările beneficiare de credite să își deschidă piețele pentru investitorii străini, sporind astfel profiturile marilor corporații multinaționale.

Un alt exemplu ar fi utilizarea sistemului bancar pentru spălarea veniturilor din corupție sau din activități ilegale. Băncile din statele gigant cu o rețea globală de sucursale devin vehicule pentru transferul de fonduri și ascunderea originii acestora. Acest lucru creează oportunități suplimentare pentru ca elitele din țările subdezvoltate să se îmbogățească, în timp ce majoritatea populației continuă să trăiască în sărăcie.

Există mai multe exemple notabile în istoria macrocreditelor acordate de puterile occidentale țărilor în curs de dezvoltare, care ilustrează impactul sistemului de creditare în înrobirea țărilor subdezvoltate și îmbogățirea statelor gigant. Un astfel de exemplu este reprezentat de politicile de creditare ale Fondului Monetar Internațional (FMI) și ale Băncii Mondiale față de țările din America Latină în a doua jumătate a secolului al XX-lea. [22]

În această perioadă, multe țări din America Latină, cum ar fi Argentina, Brazilia și Chile, s-au confruntat cu dificultăți economice și au fost nevoite să apeleze la FMI și la Banca Mondială pentru credite. Cu toate acestea, condițiile acestor credite impuse de creditorii occidentali s-au dovedit a fi excesiv de dure și nedrepte.

Creditorii au cerut țărilor din America Latină să pună în aplicare așa-numitele "reforme structurale", inclusiv liberalizarea economiei, privatizarea întreprinderilor de stat și reducerea cheltuielilor bugetare pentru programele sociale. Aceste măsuri, deși au fost considerate necesare pentru a atrage investiții străine și pentru a restabili creșterea economică, au dus adesea la creșterea inegalității și a tensiunilor sociale în aceste țări.

Unul dintre cele mai cunoscute exemple a fost criza din Argentina de la începutul anilor 2000, când țara s-a confruntat cu probleme economice grave și a trebuit să apeleze la ajutorul FMI. Cu toate acestea, condițiile de creditare oferite de FMI includeau măsuri dure de ajustare economică, cum ar fi reduceri bugetare și creșteri de taxe, ceea ce a dus la proteste în masă și tulburări sociale.

Unul dintre primele exemple de macrocredite datează de la sfârșitul secolului al XIX-lea și începutul secolului al XX-lea, când imperiile europene își exploatau în mod activ coloniile din Africa, Asia și America Latină. Puterile occidentale au oferit împrumuturi și investiții pentru a construi infrastructura și a dezvolta industria, dar adesea au dictat și politicile economice ale acestor țări, obligându-le să producă bunuri pentru export în beneficiul metropolelor. Acest lucru a dus la dependența economică a coloniilor și la îmbogățirea puterilor coloniale în dauna resurselor acestora.

În perioada de după cel de-al Doilea Război Mondial, în special în anii 1960 și 1980, a existat o activitate notabilă de macrocreditare activă a țărilor din America Latină și Asia de către puterile occidentale și organizațiile financiare internaționale. În această perioadă, țările

dezvoltate au acordat împrumuturi și credite pentru proiecte de infrastructură și dezvoltare industrială în țările în curs de dezvoltare. Cu toate acestea, aceste credite au fost adesea însoțite de rate ridicate ale dobânzii și de condiții stricte care au permis intervenția în viața economică și politică a împrumutatului și au condus la întărirea datoriei externe a acestor țări. [36]

Un alt exemplu este istoria macrocreditelor acordate țărilor africane de către puterile occidentale în perioada decolonizării. Multe dintre aceste țări s-au confruntat cu dificultăți economice enorme după independență și au solicitat asistență financiară de la fostele puteri coloniale și de la organizațiile internaționale. Cu toate acestea, condițiile acestor credite au fost, de obicei, extrem de inechitabile și nu au fost favorabile dezvoltării acestor țări. [23]

La sfârșitul secolului al XX-lea și începutul secolului al XXI-lea, influența instituțiilor financiare internaționale, precum Fondul Monetar Internațional și Banca Mondială, asupra macrocreditelor și dezvoltării țărilor din lumea a treia a devenit vizibilă. Acordarea de credite este însoțită de un control excesiv din partea creditorilor și de cereri de reforme economice, care, după cum susțin criticii [24, 25], nu contribuie întotdeauna la dezvoltarea durabilă și, uneori, duc la deteriorarea condițiilor de viață ale populației.

Toate aceste exemple arată că sistemul de credit al economiei mondiale poate fi folosit ca un instrument pentru a înrobi țările subdezvoltate și pentru a spori bogăția statelor gigant. Pentru a aborda această problemă, este necesar să se elaboreze politici de creditare mai corecte și mai echilibrate, care să țină cont de interesele tuturor participanților la economia mondială și să promoveze o dezvoltare durabilă și echitabilă pentru toate țările.

Abordarea subjugării și exploatării țărilor subdezvoltate necesită o abordare multidisciplinară și cooperarea între diverse state, instituții financiare și organizații internaționale. Aceasta poate include dezvoltarea de noi mecanisme de finanțare, consolidarea controalelor și a transparenței în sistemul financiar și dezvoltarea unor căi alternative de dezvoltare economică bazate pe interesele tuturor părților interesate.

Pe lângă aspectele economice și financiare, ar trebui să se țină seama și de aspectele etice și juridice ale relației dintre creditori și împrumutați. Una dintre priorități ar trebui să fie protecția drepturilor omului, asigurarea unor condiții de împrumut echitabile și eliminarea practicilor corupte.

Iluzia dezvoltării

Domestic credit provided by banking sector (% of Global

Credit intern acordat de sectorul bancar (% din PIB-ul global)

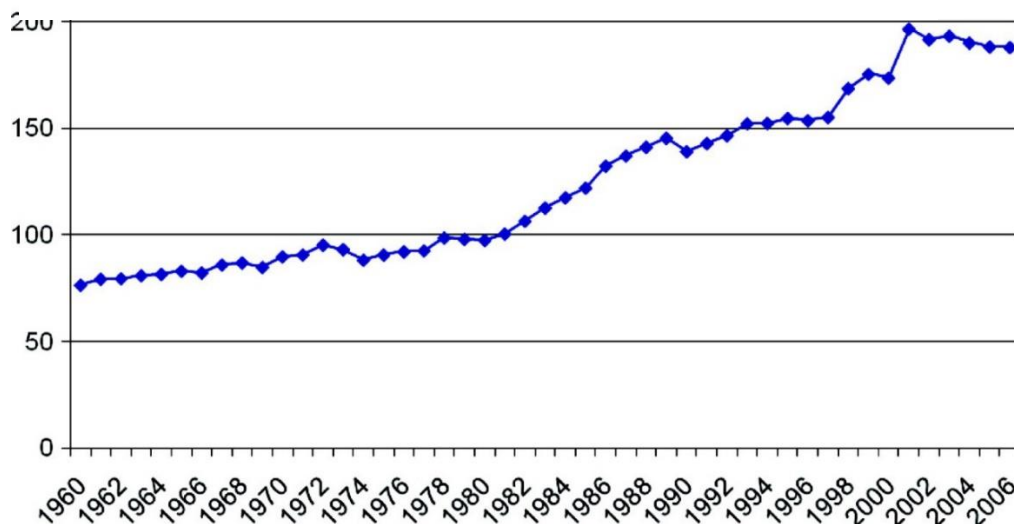


Figura 1: Creșterea creditului ca procent din PIB-ul mondial, 1960-2006. [20: pagina 13]

Dacă ne uităm la graficul de mai sus, putem vedea cum a evoluat la nivel global creditul intern acordat economiilor. După cum arată graficul, între 2002 și 2006, valoarea creditului intern global a fost de aproximativ 200% din PIB-ul mondial. Ulterior, această cifră a fost în continuă creștere.

Dar ce înseamnă acest lucru? Înseamnă că 2/3 din resursele financiare ale lumii nu sunt susținute de un produs real, mai simplu spus - fictive, fiduciare, fiat, adică simbolice, negarantate, adică fără nicio garanție.

Sistemul de credit este o componentă integrantă a economiei moderne, iar rolul său devine din ce în ce mai important în contextul financiarizării. Să analizăm modul în care sistemul de creditare contribuie și susține financiarizarea intensă a economiei globale.

Să începem cu o scurtă trecere în revistă a evoluției istorice a sistemului de credit. În lumea modernă, sistemul de credit a suferit modificări semnificative în comparație cu formele tradiționale de credit. Aceste schimbări au împins economia către o orientare financiară. Sistemele de credit au trecut de la un model simplu de împrumutat-creditor la instrumente financiare complexe, cum ar fi instrumentele derivate, titlurile de valoare și piețele de burse.

Unul dintre elementele cheie ale inovării financiare este dezvoltarea instrumentelor de credit. Aceasta include o varietate de forme de credit, de la creditul de consum pe termen scurt la finanțarea pe termen lung a întreprinderilor. Inovarea financiară include, de asemenea, dezvoltarea de noi produse financiare, cum ar fi obligațiunile, biletele la ordin, titlurile de participare la fonduri de investiții și altele. Sistemul de credit este un stimulent al acestui proces, oferind instrumente pentru schimbul de active și riscuri financiare.

Procesul de financiarizare este interconectat cu globalizarea economiei. Piețele financiare devin din ce în ce mai internaționale, ceea ce duce la o creștere a dimensiunii tranzacțiilor financiare și a investițiilor. Sistemul de credit joacă un rol esențial în acest proces, asigurând fluxul de capital între diferite țări și regiuni. Acest lucru contribuie la integrarea economiei mondiale și la creșterea interdependenței piețelor financiare.

Financiarizarea este procesul de creștere a rolului sectorului financiar în economie prin extinderea serviciilor financiare, prin creșterea volumului tranzacțiilor financiare și prin creșterea dependenței economiei de instrumentele financiare.

Principalele caracteristici ale financiarizării includ:

Creșterea volumului tranzacțiilor financiare: Creșterea numărului de tranzacții pe piețele financiare și creșterea cifrei de afaceri a activelor financiare, cum ar fi acțiunile, obligațiunile, instrumentele derivate și alte instrumente.

Creșterea sectorului financiar: Creșterea dimensiunii instituțiilor financiare, inclusiv a băncilor, a fondurilor de investiții, a fondurilor speculative și a altor organizații financiare, precum și extinderea funcțiilor și serviciilor acestora.

Creșterea inovației financiare: dezvoltarea de noi produse și instrumente financiare, cum ar fi produsele structurate, instrumentele derivate, swapurile de credit și altele care permit gestionarea riscurilor și tranzacțiile financiare cu un grad mai mare de flexibilitate și eficiență.

Creșterea poverii datoriei financiare: Creșterea datoriei atât în sectorul privat, cât și în cel public, precum și niveluri mai ridicate ale datoriei gospodăriilor.

Creșterea dominației financiare în guvernanta corporativă și în procesul de luare a deciziilor: Creșterea influenței performanței financiare și a evaluărilor de piață asupra strategiilor corporative, a deciziilor de investiții și a politicilor de resurse umane.

Creșterea speculațiilor financiare: intensificarea activității pe piețele financiare pentru a

profita de pe urma fluctuațiilor prețurilor și ale cursului de schimb. [37]

Acest proces a devenit din ce în ce mai vizibil în ultimele decenii și s-a răspândit pe scară largă în întreaga lume. Pe de o parte, poate stimula inovarea și alocarea eficientă a capitalului, precum și le poate oferi investitorilor mai multe oportunități de diversificare a portofoliului. Cu toate acestea, în același timp, procesul are și așa-numitele "aspecte pozitive", cum ar fi creșterea disponibilității creditelor și a investițiilor, și există multe alte tendințe negative care pot avea consecințe grave pentru economie și societate.

Unul dintre principalele aspecte ale consecințelor negative ale financiarizării este creșterea riscurilor și a instabilității în economie. Instituțiile financiare, în efortul de a maximiza profiturile, pot lua decizii de investiții agresive, inclusiv cu risc ridicat. Acest lucru poate duce la bule și crize financiare, cum ar fi criza din 2008, când prăbușirea pieței ipotecare din SUA a dus la o criză financiară globală și la recesiune. Astfel de evenimente ar putea duce la pierderi grave de locuri de muncă, la reducerea producției și la creșterea șomajului.

În plus, financiarizarea poate contribui la creșterea inegalităților în societate. Creșterea activelor financiare și a veniturilor din investiții poate duce la îmbogățirea și mai mare a celor bogați, în timp ce clasa de mijloc și cetățenii cu venituri mici rămân în urmă. Acest lucru poate exacerba inegalitățile sociale și economice și poate spori tensiunile și instabilitatea socială.

Un alt aspect negativ al financiarizării este pierderea priorităților în economia reală. Odată cu expansiunea sectorului financiar și creșterea serviciilor financiare, sectorul real al economiei, cum ar fi producția de bunuri și servicii, inovarea și dezvoltarea tehnologică, poate fi pus în umbră. Acest lucru poate duce la o creștere economică mai lentă și la reducerea competitivității țării (țărilor) pe termen lung.

Acestea sunt principalele consecințe negative și prejudicii directe ale financiarizării economiei:

Crize și instabilitate financiară
 Descriere: Financiarizarea poate crește riscul de crize financiare din cauza creșterii tranzacțiilor financiare, a inovației financiare și a dominației financiare în economie. Crizele financiare, cum ar fi crizele bancare, bulele de pe piețele financiare și neîndeplinirea obligațiilor de plată, pot avea consecințe grave asupra economiei reale, inclusiv pierderea de locuri de muncă, reducerea investițiilor și scăderea PIB-ului.

Creșterea inegalității
 Descriere: Financiarizarea crește inegalitatea în societate, deoarece veniturile și activele financiare devin mai accesibile doar pentru un număr mic de persoane care au acces la piețele și instrumentele financiare. Acest lucru adâncește decalajul dintre bogați și săraci, creând condiții inechitabile pentru dezvoltarea economică și mobilitatea socială.

Exploatarea financiară și robia datoriilor
 Descriere: Financiarizarea poate duce la exploatare financiară atunci când companiile sau țările sunt obligate să se împrumute la rate ridicate ale dobânzii sau sunt supuse altor condiții financiare care nu sunt întotdeauna favorabile debitorilor. Acest lucru duce la dependența de datorii, în cazul în care țările sau companiile sunt controlate de creditorii, ceea ce le reduce autonomia economică și crește riscul de crize financiare.

Fragmentarea și vulnerabilitatea crescută a economiei
 Descriere: Financiarizarea poate duce la o mai mare fragmentare a economiei atunci când majoritatea capitalului și a resurselor sunt concentrate în sectorul financiar sau într-un număr limitat de instituții financiare mari. Acest lucru poate face ca economia să devină mai vulnerabilă la crize și șocuri financiare și poate îngreuna ajustarea socio-economică și

redresarea după crize.

Daunele aduse economiei reale
Descriere: Financializarea poate deturna resursele și capitalul de la economia reală, cum ar fi producția de bunuri și servicii, inovarea și proiectele de infrastructură. Atunci când se acordă prioritate tranzacțiilor financiare și speculațiilor, acest lucru poate încetini creșterea economică și crearea de locuri de muncă și poate duce la degradarea infrastructurii și a serviciilor publice.

Economia reală. Una dintre principalele probleme asociate cu financiarizarea este diminuarea importanței economiei reale. Sectorul real este acea parte a economiei care include producția de bunuri și servicii, inovarea, știința și dezvoltarea tehnologică. Pe măsură ce financiarizarea crește, sectorul financiar începe să ocupe o pondere din ce în ce mai mare în economie, în timp ce sectorul real își pierde din importanță, iar contribuția sa la PIB-ul țării scade.

Un aspect al declinului din sectorul real este scăderea producției de bunuri și servicii. Atunci când instituțiile financiare devin mai profitabile și mai atractive pentru investitori, antreprenorii se pot abate de la producția reală în favoarea tranzacțiilor financiare care pot oferi o rentabilitate mai mare. Acest lucru poate duce la o producție mai mică, la mai puține locuri de muncă și la o cerere mai mică de bunuri și servicii în economie.

În plus, sectorul real se poate confrunta, de asemenea, cu o lipsă de investiții și de finanțare. Pe măsură ce sectorul financiar devine mai atractiv pentru investitori, investițiile în întreprinderi și proiecte reale pot scădea. Acest lucru poate împiedica dezvoltarea de noi tehnologii, inovarea și modernizarea producției, ceea ce poate duce, în cele din urmă, la o scădere a competitivității globale a economiei. [30, 31]

În cele din urmă, financiarizarea poate crește, de asemenea, riscul de crize financiare și de instabilitate în economie. Atunci când sectorul financiar devine din ce în ce mai dominant, creșterea bilanțurilor financiare și crearea de bule financiare (en. “economic bubble”) pot duce la crize care pot avea consecințe grave pentru întreaga economie și societate. [29]

În general, financiarizarea poate duce la dispariția sectorului real și a economiei reale, ceea ce poate avea consecințe grave pentru dezvoltarea economică și stabilitatea socială.

Aceste efecte negative ale financiarizării pot avea un impact grav asupra economiei și societății și, prin urmare, necesită o analiză și o reglementare atentă din partea autorităților publice și a instituțiilor internaționale.

Pentru a depăși efectele negative ale financiarizării, este necesar un set de măsuri la nivelul statului, al comunității internaționale și al instituțiilor financiare. Acestea pot include o reglementare mai strictă a piețelor financiare, reducerea speculațiilor financiare și a investițiilor agresive, precum și sprijinirea economiei reale și a investițiilor în infrastructură, educație și cercetare. Aceasta este singura modalitate de a asigura o dezvoltare durabilă și echitabilă a economiei și a societății în ansamblu.

Partea 3. Concluzii.

« Cred sincer că instituțiile bancare sunt mai periculoase decât armatele permanente și că principiul cheltuirii banilor care vor fi plătiți de către posteritate, sub numele de finanțare, nu este decât o escrocherie la scară largă a viitorului. » – Thomas Jefferson (1743-1826), al doilea vicepreședinte și al treilea președinte al Statelor Unite ale Americii, autor principal al Declarației de Independență (1776), și unul dintre cei mai influenți dintre „părinții fondatori” ai Statelor Unite.

După cum se crede în mod obișnuit, noi toți trăim în prezent în epoca capitalismului.

Acest lucru este mai evident în activitatea lumii într-un mediu de Economie de Piață.

O caracteristică izbitoare și esențială a economiei de piață și capitalismului moderne este sistemul de creditare.

Sistemul de creditare este un ansamblu structurat de anumite elemente prin care se realizează esența și funcțiile creditului. În acest caz, creditul, ca categorie economică, este elementul de bază, fundamental al sistemului, determinând specificul funcționării tuturor celorlalte elemente ale acestuia. Elementele sistemului de credit interacționează strâns între ele și asigură integritatea sistemului.

Creditul (franceză «crédit» - încredere, din latină «credere» - a crede), un tip de relații sociale în care o parte primește bani sau bunuri de la o altă parte și se angajează să restituie resursele primite și să plătească pentru utilizarea lor în viitor. Cu alte cuvinte, creditul poate fi definit ca o tranzacție economică sub forma unui contract de credit, în care creditorul pune la dispoziția împrumutatului fonduri în condițiile de rambursare, scadență și plată.

Plata pentru utilizarea creditului este rata dobânzii.

Rata dobânzii este o valoare cantitativă a costului resurselor (împrumuturi) furnizate de instituțiile de credit împrumutaților pentru o anumită perioadă de timp în condiții de rambursare, adică este o formă de preț pentru împrumutat (debitor) pentru utilizarea împrumutului. Baza de calcul a ratei dobânzii este valoarea principalului împrumutului, iar perioada de calcul este durata împrumutului, distribuită în timp.

Rata dobânzii este, conform interpretării oficiale, unul dintre instrumentele de reglementare în cadrul politicii monetare a băncii centrale: măsurile de reducere a acesteia vizează intensificarea proceselor investiționale și a consumului, în timp ce creșterea acesteia are ca scop prevenirea unei activități comerciale excesive («supraîncălzirea economiei») și reducerea inflației.

Este demn de remarcat: rata dobânzii include, printre multe alte lucruri, un comision de risc. Risc de catastrofe de diferite tipuri, risc de fraudă de diferite feluri, risc de nerambursare a datoriilor. Cu alte cuvinte, cel care acordă un credit nu crede în stabilitatea politică și economică, se îndoiește de securitatea statului, a societății, a păcii, a ordinii, a realității și a forței legii, a corectitudinii și onestității beneficiarului de credit. Această circumstanță contrazice deja, prin definiție, noțiunea de “credit” ca “încredere” conform etimologiei.

Creditul ca fenomen individual și sistemul de creditare în ansamblul său, are un lung lanț de efecte secundare și consecințe directe nocive și extrem de nocive, parazitare.

Una dintre acestea este așa numită Creditomania – adicția la (dependența de) credite. În acest sens, există o relație între idealurile consumatorilor și o tendință socială numită creditomania (dependență de credit). Viața pe credit merită o analiză critică. Există riscuri și pericole psihologice și economice asociate cu dependența de credit.

Dependența de credite are drept consecință un comportament irațional de consum asociat cu acumularea de datorii și achiziționarea de lucruri inutile. Grație funcționării reclamei și a modei, se formează nevoi fictive, iar creditul acționează ca un mijloc de satisfacere a acestora. Reclamarea serviciilor de creditare trece întotdeauna sub tăcere dificultățile și problemele pe care acestea le creează pentru consumator. Creditul este laudat ca fiind un fenomen progresist, modern și necesar. S-a actualizat tendința de a da creditului sensul de existență (ființare).

La rândul său, se observă o legătură între dependența de credite și conformismul politic. Dependența de credite este un mijloc sigur de replicare a sentimentelor filistine și conformiste în societate. Dependenții de credite nu sunt implicați în activități de opoziție politică, în proiecte de apărare a drepturilor și libertăților. Lumea lor interioară se reduce (se restrânge) la teama

pentru un venit stabil și un loc de muncă.

Dependența de credite ar trebui să fie considerată o tulburare socială și psihologică gravă și un factor de risc economic. Este o abatere (deviație) economică, psihologică și socio-culturală care a devenit o normă pentru societatea modernă. Dezvoltarea sistemului de credite de consum este unul dintre fundamentele controlului social, deoarece împrumutul este mai puțin predispus la risc și stabil în relațiile de muncă.

Sistemul de creditare este destul de paradoxal. Creditul face posibilă achiziționarea și consumul de lucruri “în avans”, fără a le fi câștigat încă. Într-un anumit sens, creditul este o metodă de a devansa timpul de muncă (sau, producția efectivă a bunurilor).

Acesta este motivul pentru care rata de creștere a cheltuielilor depășește adesea rata de creștere a veniturilor.

Pe măsură ce inflația crește, cultura economisirii se discreditează, deoarece banii păstrați acasă sau în bancă se depreciază treptat, iar risipa consumatorilor, inclusive cea manifestată prin dependența de credite, este o reacție adecvată la scăderea valorii fondurilor acumulate.

Justificarea risipei, bazată pe ideea inflației și a lipsei de sens a acumulării, apare ca fiind superficială, deoarece însăși creșterea inflației, precum și polarizarea materială, este o consecință a funcționării aceleiași piețe și a culturii de consum.

La o astfel de concluzie se poate ajunge pe baza abordării școlii monetariste.

Monetarismul este o teorie macroeconomică potrivit căreia cantitatea de bani în circulație este un factor determinant în dezvoltarea economiei. Teoria monetaristă afirmă că variațiile ofertei de bani au o influență majoră asupra producției naționale pe termen scurt și asupra nivelului prețurilor pe perioade mai lungi.

Inflația este un fenomen socio-economic complex și un fenomen multidimensional care include aspecte de producție, monetare și de reproducere.

Este important să ne punem de acord asupra a ceea ce numim inflație - din punctul de vedere al economiștilor (nu toți, dar aproape toți), aceasta reprezintă o creștere CONTINUĂ a nivelului general al prețurilor. Adică, în medie, toate prețurile trebuie să crească împreună. Iar acest lucru trebuie să dureze în timp.

Trebuie să separăm fenomenul inflației de încercarea de a-l măsura numeric. Prin inflație, unele persoane înțeleg o simplă creștere a indicelui prețurilor de consum (IPC). Dar măsurarea IPC nu este perfectă (ca aproape orice indicator macroeconomic). Prețurile într-o economie de piață nu sunt fixe și fluctuează în mod natural. Modificările de preț spre zona pozitivă nu reprezintă neapărat inflație, mai ales atunci când acestea sunt unice.

Nivelul general al prețurilor poate crește pe termen lung și continuu numai din cauza unei creșteri a ofertei de bani.

“Inflația este întotdeauna și pretutindeni un fenomen monetar”, scrie Milton Friedman, subliniind că “modificările semnificative ale prețurilor au avut loc întotdeauna în urma modificării semnificative ale cantității de bani în comparație cu modificările volumului producției”. Această regulă nu cunoaște excepții.

(Milton Friedman: “Inflation is always and everywhere a monetary phenomenon, in the sense that it is and can be produced only by a more rapid increase in the quantity of money than in output.”)

Sistemul de credit este un element-cheie al economiei mondiale care determină fluxurile de capital, investițiile și dezvoltarea economică. joacă un rol crucial în finanțarea investițiilor, în dezvoltarea spiritului antreprenorial și în stimularea creșterii economice. Cu toate acestea, el poate fi, de asemenea, un instrument de consolidare a dominației statelor gigant și de exploatare

a țărilor subdezvoltate. Instituțiile financiare internaționale, cum ar fi Fondul Monetar Internațional și Banca Mondială, joacă un rol-cheie în modelarea politicilor de creditare și a condițiilor de împrumut, ceea ce are un impact semnificativ asupra economiilor în curs de dezvoltare.

Multe țări subdezvoltate se confruntă cu problema înrobirii din cauza ratelor ridicate ale dobânzii, a cerințelor de rambursare pe termen scurt și a condițiilor impuse de creditorii. Acest lucru duce la creșterea datoriei externe, la o independență financiară limitată și la dependența de instituțiile financiare internaționale. În plus, unele țări se confruntă cu problema abuzurilor și a corupției legate de alocarea resurselor de credit.

În același timp, unele state gigant își pot folosi influența economică și financiară pentru a-și consolida poziția pe scena mondială și pentru a se îmbogăți pe seama țărilor subdezvoltate. Acestea pot oferi împrumuturi cu dobânzi mari, pot impune condiții care să le favorizeze propriile companii și afaceri și pot folosi dependența de datorii ca instrument de presiune și control politic.

În plus, creditul “umflă” în mod artificial economia globală, ceea ce, la rândul său, are propriile consecințe. Sistemul de credit este o componentă integrantă a economiei moderne, iar rolul său devine din ce în ce mai important în contextul financiarizării. Să începem cu o scurtă trecere în revistă a evoluției istorice a sistemului de credit. În lumea modernă, sistemul de credit a suferit modificări semnificative în comparație cu formele tradiționale de credit. Aceste schimbări au împins economia către o orientare financiară.

Sistemele de credit au trecut de la un model simplu de împrumutat-creditor la instrumente financiare complexe, cum ar fi instrumentele derivate, titlurile de valoare și piețele de burse.

Unul dintre elementele cheie ale inovării financiare este dezvoltarea instrumentelor de credit.

Procesul de financiarizare este interconectat cu globalizarea economiei. Piețele financiare devin din ce în ce mai internaționale, ceea ce duce la o creștere a dimensiunii tranzacțiilor financiare și a investițiilor. Sistemul de credit joacă un rol esențial în acest proces, asigurând fluxul de capital între diferite țări și regiuni. Acest lucru contribuie la integrarea economiei mondiale și la creșterea interdependenței piețelor financiare. Financiarizarea este procesul de creștere a rolului sectorului financiar în economie prin extinderea serviciilor financiare, prin creșterea volumului tranzacțiilor financiare și prin creșterea dependenței economiei de instrumentele financiare.

Acest proces a devenit din ce în ce mai vizibil în ultimele decenii și s-a răspândit pe scară largă în întreaga lume. Pe de o parte, poate stimula inovarea și alocarea eficientă a capitalului, precum și le poate oferi investitorilor mai multe oportunități de diversificare a portofoliului.

Cu toate acestea, în același timp, procesul are și alte aspecte.

Unul dintre principalele aspecte ale consecințelor negative ale financiarizării este creșterea riscurilor și a instabilității în economie. Instituțiile financiare, în efortul de a maximiza profiturile, pot lua decizii de investiții agresive, inclusiv cu risc ridicat. Acest lucru poate duce la bule și crize financiare, cum ar fi criza din 2008, când prăbușirea pieței ipotecare din SUA a dus la o criză financiară globală și la recesiune. Astfel de evenimente ar putea duce la pierderi grave de locuri de muncă, la reducerea producției și la creșterea șomajului.

În plus, financiarizarea poate contribui la creșterea inegalităților în societate. Creșterea activelor financiare și a veniturilor din investiții poate duce la îmbogățirea și mai mare a celor bogați, în timp ce clasa de mijloc și cetățenii cu venituri mici rămân în urmă. Acest lucru poate exacerba inegalitățile sociale și economice și poate spori tensiunile și instabilitatea socială.

Un alt aspect negativ al financiarizării este pierderea priorităților în economia reală. Odată cu expansiunea sectorului financiar și creșterea serviciilor financiare, sectorul real al economiei, cum ar fi producția de bunuri și servicii, inovarea și dezvoltarea tehnologică, poate fi pus în umbră. Acest lucru poate duce la o creștere economică mai lentă și la reducerea competitivității țării (țărilor) pe termen lung.

În cele din urmă, potrivit interpretării oficiale, creditul îndeplinește, printre alte funcții de bază (care diferă în raport cu sursa), cea de distribuție sau redistribuire. Acesta este descris, în linii mari, după cum urmează: cu ajutorul creditului comercial, întreprinzătorii primesc de la creditori bunuri sau bani care, din diverse motive, sunt scoase din cifra de afaceri economică a creditorului. Acestea pot fi părți din stocul de produse finite care nu au găsit cumpărători până la momentul respectiv sau numerar care nu este utilizat temporar în cifra de afaceri. Ambele tipuri de resurse formează capitalul de rezervă al creditorului. Astfel, datorită creditului comercial, resursele sunt transferate (redistribuite) în cadrul unor fluxuri economice strâns legate între ele de la un întreprinzător-creditor către alți întreprinzători-împrumutați care au nevoie de resurse pentru a asigura continuitatea circulației capitalului lor.

Dar pentru distribuție, prin definiție și substanță, resursele trebuie să fie „date” celor care au nevoie de ele, nu „împrumutate”, și chiar cu condiția ca serviciile să fie plătite. În caz contrar, este o substituie directă, deschisă și nerușinată de concepte și un instrument de presiune și influență economică, socială și psihologică.

Referințe și bibliografie

- [1] Capitalism (rusă: Капитализм), De la Wikipedia, enciclopedia liberă; URL: <https://ru.wikipedia.org/wiki/%D0%9A%D0%B0%D0%BF%D0%B8%D1%82%D0%B0%D0%BB%D0%B8%D0%B7%D0%BC> ;
- [2] Kocka, Jürgen. Capitalism. A Short History. — Princeton; Oxford: Princeton University Press, 2016. — ISBN 978-0-691-16522-6; URL: <https://archive.org/details/capitalismshorth0000kock> ;
- [3] Viaceslav Evdokimenko (rusă: Вячеслав Евдокименко), Capitalismul social ca ideologie a viitorului (rusă: Социал-капитализм как идеология будущего), Proza.ru (rusă: Проза.ру), © Copyright: Vyacheslav Evdokimenko, 2015, Certificat de publicare nr. 215011000991; URL: <https://proza.ru/2015/01/10/991>
- [4] Economia de piață (rusă: Рыночная экономика), De la Wikipedia, enciclopedia liberă; URL: <https://ru.wikipedia.org/wiki/%D0%A0%D1%8B%D0%BD%D0%BE%D1%87%D0%BD%D0%B0%D1%8F%D1%8D%D0%BA%D0%BE%D0%BD%D0%BE%D0%BC%D0%B8%D0%BA%D0%B0>
- [5] Particularități ale formării unei economii de piață în Rusia (rusă: Особенности становления рыночной экономики в России); URL: [osobennosti_stanovleniya_rynochnoy_ekonomiki_v_rossii.pdf \(kubsu.ru\)](https://kubsu.ru/osobennosti_stanovleniya_rynochnoy_ekonomiki_v_rossii.pdf) ;
- [6] Ritzer J., Teorii sociologice moderne, ediția a 5-a, - Sankt Petersburg: Peter, 2002.
- [7] Starodumov A. A. A., Cultura de mase ca aspect al societății de consum // Chestiuni de studii culturale. - 2011 - №6
- [8] Feofanov O. A., SUA: reclamă și societate - Moscova: Mysl, 1974
- [9] Žižek S., Reflecții în culoarea roșie. - Moscova: Europa, 2014. - 280 p.
- [10] Muzhichkova Yu. E., Psihologia percepției obișnuite a datoriilor și creditelor // Științe umaniste. Vestnik al Universității Financiare. - 2015 - №4 - pp.37-44

- [11] Baudrillard J., Sistemul de lucruri. - M.: Rudomino, 1999. - 224 p.
- [12] Žižek S., 13 Experimente cu Lenin. - Moscova: Ad Marginem, 2003. - 255 p.
- [13] Matveeva E. O., Cultura de mase și reclama modernă // Almanahul studiilor teoretice și aplicate de reclamă. - 2013. - Nr.2 - pp.24-37
- [14] Lexin V. N., Criza civilizației și consecințele ei în Rusia // Științe sociale și modernitate. - 2009. - Nr. 6 - pp. 5-18
- [15] Devianța în societatea de consum / ed. de Ya. I. Gilinsky și T. V. Shipunova. - SPb.: Alef-Press, 2012. - 464 p.
- [16] Katsanov V. Yu., Bănci ucigașe și sinucideri de credit // Conflictologie. - №4 - 2012. - pp. 102-110
- [17] Žižek, S., În ajunul Stăpânului: Scuturând ramele. - Moscova: Europa, 2014. - 280 p.
- [18] Stiglitz J., Prețul inegalității. Cum ne amenință viitorul stratificarea societății. - Moscova: Eksmo, 2015. - 512 p.
- [19] Ilyin A.N., Creditul și adicțiunea la credit într-o societate de consum / Filozofie și științe umanitare în societatea informației, Universitatea de Stat din Sankt Petersburg de Instrumentație Aerospațială, eLIBRARY ID: 41142181 EDN: YFBKRM, eISSN: 2309-6888, 2019. – URL: <https://elibrary.ru/yfbkrm>
- [20] Christopher Chase-Dunn & Kirk S. Lawrence (2011) The Next Three Futures, Part One: Looming Crises of Global Inequality, Ecological Degradation, and a Failed System of Global Governance, *Global Society*, 25:2, 137-153, DOI: 10.1080/13600826.2011.553525 ; URL: <https://www.tandfonline.com/doi/full/10.1080/13600826.2011.553525>
- [21] Galbraith, J. K. (1955). The Great Crash 1929. Houghton Mifflin Harcourt.
- [22] Stiglitz, J. E. (2002). Globalization and its discontents. W. W. Norton & Company.
- [23] Rodney, W. (1972). How Europe underdeveloped Africa. Howard University Press.
- [24] Klein, N. (2007). The shock doctrine: The rise of disaster capitalism. Metropolitan Books.
- [25] Perkins, J. (2005). Confessions of an economic hitman. Plume.
- [26] Politica monetară, Moiseev Serghei Rustamovici / Marea Enciclopedie Rusă: Principalele direcții ale politicii de stat; (Денежно-кредитная политика, Моисеев Сергей Рустамович / Большая Российская Энциклопедия: Основные направления государственной политика;) URL: <https://bigenc.ru/c/denezhno-kreditnaia-politika-086df0>
- [27] Sistemul de creditare, Oleg Ivanovici Lavrushin, Marina Aleksandrovna Abramova / Marea Enciclopedie Rusă: Termeni; (Кредитная система, Лаврушин Олег Иванович, Абрамова Марина Александровна / Большая Российская Энциклопедия: Термины;) URL: <https://bigenc.ru/c/kreditnaia-sistema-cba1fc>
- [28] Credit, Natalya Evaldovna Sokolinskaya / Marea Enciclopedie Rusă: Termeni; (Кредит, Соколинская Наталья Эвальдовна / Большая Российская Энциклопедия: Термины;) URL: <https://bigenc.ru/c/kredit-4e96ed>
- [29] Shin, Hyun Song, *Risk and Liquidity*, Clarendon Lectures in Finance (Oxford, 2019; online edn, Oxford Academic, 24 Oct. 2019); URL: <https://doi.org/10.1093/oso/9780198847069.001.0001>.
- [30] Piketty, T. (2014). Capital in the twenty-first century. Harvard University Press.
- [31] Mazzucato, M. (2013). The entrepreneurial state: Debunking public vs. private sector myths. Anthem Press.
- [32] Schor, J. B. (1998). The overspent American: Why we want what we don't need.

Basic Books.

[33] Keynes, John Maynard. *The General Theory of Employment, Interest and Money*. London: Macmillan, 1936.

[34] Debord, Guy. *The Society of the Spectacle*. Zone Books, 1995.

[35] Anderson, Ryan T. *When Harry Became Sally: Responding to the Transgender Moment*. Encounter Books, 2018.

[36] George, Susan. *How the Other Half Dies: The Real Reasons for World Hunger*. Penguin Books, 1976.

[37] Ocic Časlav, Bukvich Rajko. Finanțarea și crizele economice moderne // Bulletin NGIEI. 2013. №3 (22) (Оцич Часлав, Буквич Райко. Финансализация и современные экономические кризисы // Вестник НГИЭИ. 2013. №3 (22).) URL: <https://cyberleninka.ru/article/n/finansializatsiya-i-sovremennye-ekonomicheskie-krizisy>

Implicațiile economice ale avortului în societatea secolului XXI

Constantinescu Alexandra¹

Covrig Bianca Ionela²

Facultatea Economie Teoretică și Aplicată

Abordare conceptuală

În timp, tema avortului a fost abordată din mai multe puncte de vedere: politic, socio-economic, cultural și religios. Din acest motiv, exista state în care a face un avort este echivalent cu a comite o crimă, altele în care îl poți face la cerere, cu sau fără nevoia unei justificări și, recent, un stat în care avortul a devenit un drept fundamental – Franța³. Statul, în urma unui referendum sau a unei decizii la nivel de instanță, poate interzice accesul la avort. Totuși, de multe ori nu se ia în considerare faptul că șansa la avort influențează în mod direct și indirect caracterul socio-economic prin impactul pe care îl are asupra femeii.

Efectele eliminării prezenței avortului din viața unei femei sunt prezente la nivel microeconomic și macroeconomic.⁴ În primul rând, la nivel microeconomic, accesul la metodele contraceptive și avort poate fi influențat de situația financiară a femeii (inclusiv a familiei din care face parte). Dacă femeia face parte dintr-o familie strâmtorată din punct de vedere economic, posibilitatea acesteia la cele două metode scade.

Prezența unei sarcini aduce cu sine numeroase cheltuieli, pe care femeia le poate sau nu suporta, acest aspect fiind și mai apăsător în momentul în care sarcina este una nedorită. Costurile pe care le presupun vizitele la spital, alimentația sănătoasă, transportul, etc sunt destul de ridicate și extrem de greu de susținut în momentul în care nu exista niciun tip de asigurare medicală sau venit.⁵ Spre exemplu, conform unui studiu realizat de Matthew Rae, Cynthia Cox și Hanna Dingel, în cadrul organizației Peterson KFF Health System Tracker, în Statele Unite ale Americii, costurile unei sarcinii, nasterii și a tratamentelor necesare postpartum, pot ajunge până la \$19.000.⁶ Aceasta suma este considerabil ridicată și greu de atins pentru femeile sărace, care provin dintr-o categorie socială modestă, mai ales în situația în care sarcina a fost neașteptată și, implicit, inoportună.

Rezultat din faptul că femeile, împreună cu familiile lor, nu și-ar putea permite o sarcină, se recurge la avort, care, însă, nu este permis peste tot. Din acest motiv, se ajunge la practicarea unui avort care nu este sigur, fără a fi realizat în prezența unui medic specialist. Drept efect, costurile necesare spitalizării în urma complicațiilor aduse de avortul riscant, nesupravegheat, sunt în mare parte susținute tot de femei. Problema este, însă, că aceste cheltuieli ajung să fie

¹ e-mail: constantinescualexandra23@stud.ase.ro

² e-mail: covrigbianca23@stud.ase.ro

³ Bottini E., Bouaziz M., Hennette-Vauchez S. (2024), Enshrining Abortion Rights in the French Constitution: A Global Statement with Little Domestic Substance?, VerfBlog, 2024/3/09, <https://verfassungsblog.de/enshrining-abortion-rights-in-the-french-constitution/>, DOI: 10.59704/cb4c6f83ad0b5367.

⁴ Coast E., Norris AH, Moore AM et al. (2018), Trajectories of women's abortion-related care: a conceptual framework. Soc Sci Med.;200:199–210.

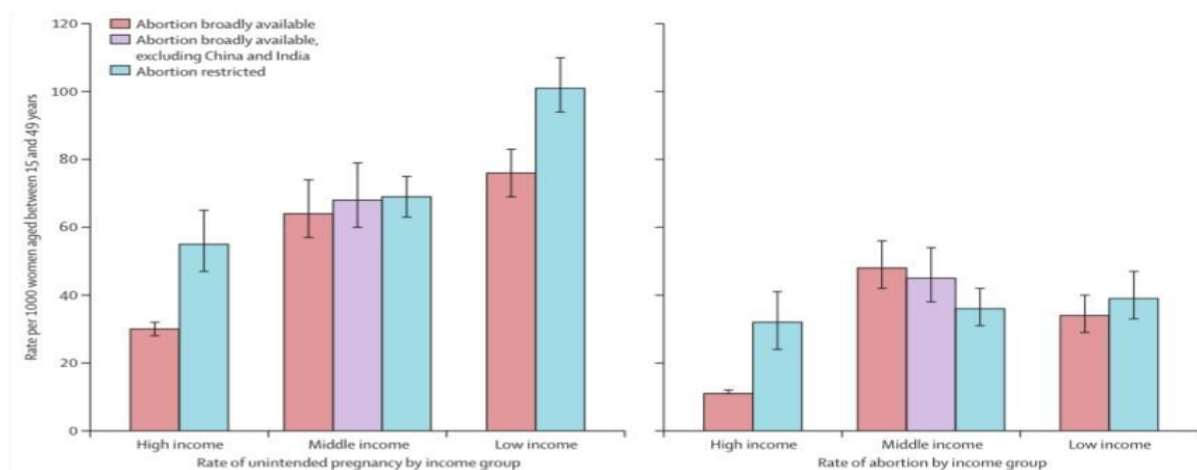
⁵ Coast E., Lattof SR, van der Meulen Rodgers Y. et al. (2019), Economics of abortion: a scoping review protocol. BMJ Open, doi:10.1136/bmjopen-2019-029939

⁶ <https://www.healthsystemtracker.org/brief/health-costs-associated-with-pregnancy-childbirth-and-postpartum-care/> (accesat la data de 30.03.2024)

mai mari decât cele pe care ar fi trebuit să le suporte în urma unui avort autorizat.⁷ Sarcinile sfârșite printr-un avort unsafe se regăsesc în special în Africa sau în locuri în care majoritar populația face parte dintr-o minoritate, în zonele sărace, și, estimativ, sunt necesare anual peste \$171 de milioane pentru a putea fi acoperite cheltuielile spitalizării necesare însănătoșirii femeii.⁸

Din cele mai sus menționate, se observă că există o discrepanță între femeile care fac parte dintr-o grupă socială mai bună și cele care fac parte din cea mai săracă pătură a societății. În mod direct, un venit mai mare aduce cu sine posibilitatea cumpărării metodelor contraceptive utile prevenirii unei sarcini, evitându-se, astfel, prezența unui avort. Acest fapt poate fi sesizat și în figura 1, unde se arată diferența dintre accesul la avort în funcție de venituri.

Figura 1. Ratele sarcinii neintenționate și avortului⁹



Este sesizabil faptul că, acolo unde venitul este scăzut, rata sarcinilor nedorite este extrem de ridicată și că rata avortului nu ajunge nici măcar la jumătatea sarcinilor, în ciuda faptului că avortul este permis. În cazul persoanelor cu venituri mici, mai atrage atenția faptul că avorturile în zonele cu restricție sunt mai multe decât în cazul celor cu accesibilitate. Se poate pune din nou problema avorturilor realizate fără supraveghere, deoarece nu există nici venituri suficiente pentru o procedură medicală corespunzătoare și nici acces la așa ceva.

Restricționarea avortului duce, astfel, la aducerea pe lume a zeci de copiii care nu sunt doriți. Este greu să se crească un copil într-o familie care nu este pregătită din niciun punct de vedere pentru așa ceva, fie că este vorba de partea financiară sau de partea emoțională. Studiul lui Donohue și Levitt, deși controversat, aduce în discuție cât de important este ca un copil să fie dorit, argumentând prin faptul că un copil născut într-un mediu dezavantajos, are mari șanse să crească și să rămână în același grup social. În plus, ratele criminalității în locurile în care avortul este interzis și, implicit, se nasc copii nedorți, este mult mai mare, de vreme ce fără o îngrijire corespunzătoare, acei copiii nu au cum să devină niște adulți responsabili, care să își schimbe pătura socială.¹⁰

Totuși, este venitul unicul factor care influențează recurgerea la avort?

⁷ Parmar D., Leone T., Coast E. et al (2017). Cost of abortions in Zambia: a comparison of safe abortion and post abortion care. Glob Public Health 12:236–49.

⁸ Coast E., Lattot SR, van der Meulen Rodgers Y. et al. Economics of abortion: a scoping review protocol. BMJ Open 2019;9:e029939. doi:10.1136/bmjopen-2019-029939

⁹ Bearak J., Popinchalk A., et al (2020), Unintended pregnancy and abortion by income, region, and the legal status of abortion: estimates from a comprehensive model for 1990–2019, Lancet Glob Health; 8: e1152–61 Published Online July 22, 2020 [https://doi.org/10.1016/S2214-109X\(20\)30315-6](https://doi.org/10.1016/S2214-109X(20)30315-6)

¹⁰ Donohue J., Levitt S. (2001), The Impact of Legalized Abortion on Crime, The Quarterly Journal of Economics, Vol. 116, Issue 2, pp. 379–420, <https://doi.org/10.1162/00335530151144050>

În urma documentării, s-ar putea spune că nu. Un alt factor este accesul la educație. Pentru a extinde acest subiect, datele cu privire la o țară din Europa, Finlanda, pot fi de ajutor. Heini Väisänen a realizat „The association between education and induced abortion for three cohorts of adults in Finland” în care este prezentat nivelul educației femeilor care au avut nevoie de întreruperea unei sarcini, care poate fi regăsit și în figura 2. Conform datelor regăsite în acest studiu, pentru perioada 1975-1979, în jur de 50% din femeile cu vârsta cuprinsă între 20-25 de ani care au făcut avort aveau o educație care s-a sfârșit în jurul vârstei de 14 ani (cu “upper secondary”). Procentul scade, însă, până la 38% pentru femeile cu vârsta peste 30 de ani, în vederea aceluiași nivel de educație. Remarcabil este, însă, faptul că procentajul tinerelor până în 20 de ani care erau în timpul studiilor superioare sau care deja absolviseră o unitate superioară de învățământ era 0.¹¹

Figura 2. Procentajul de sarcini în funcție de educație în Finlanda, 1975-79¹²

Variabilă	Categorie	1975-79		
		20	25	30
Educație	Învățământ de bază	18.2	12.5	11.2
	Învățământ gimnazial	54.1	53.7	38.7
	Învățământ liceal	27.7	10.4	8.5
	În timpul studiilor superioare	0	17.6	24.8
	Absolvent de studii superioare	0	5.9	16.8
	Total=100%	58,173	58,746	59,149

Așadar, din punct de vedere microeconomic, se pot sesiza doi factori importanți care au o directă influență asupra optării pentru avort în situația unei sarcini neașteptate: nivelul de educație și situația financiară a femeii/a familiei din care face parte.

În al doilea rând, în ceea ce privește partea de macroeconomie, din studiile parcurse reiese că varianta de avort poate favoriza o femeie care recurge la o astfel de acțiune în momentul în care aceasta dorește să-și finalizeze studiile, să-și formeze o carieră. Un articol care se focusează pe acest aspect este „At a Crossroads: The Impact of Abortion Access on Future Economic Outcomes” de Kelly Jones. Potrivit acestui articol: „În întregul eșantion, constatăm că accesul la avort are un impact semnificativ asupra statutului de muncă și avansării în carieră pentru femeile care au o sarcină înainte de 20 de ani. Pentru aceste femei, accesul la avort de la 15 la 19 ani crește probabilitatea de a munci (la 24-45 de ani) cu 0,27 (38%) și crește probabilitatea de a lucra într-o poziție de conducere cu 0,15-0,16 (150%). În rândul eșantionului de femei cu o sarcină înainte de 24 de ani, observăm impacturi sugestive asupra statutului de muncă și impacturi puternice asupra probabilității de a lucra într-o ocupație profesională.”¹³

Astfel, întreruperea unei sarcini nedorite permite intrarea femeilor pe piața muncii cu mai multă ușurință decât dacă ar fi trebuit să finalizeze sarcina. Prin interzicerea avortului sau prin impunerea unor restricții, se ajunge, într-un final, la “pedeapsa maternității”. Aceasta se referă la diferența de venituri dintre o femeie care are copii și una care nu are. Practic, o femeie care are copii trebuie să se împartă între aceștia și muncă, ceea ce poate reduce orele pe care și

¹¹ Väisänen H. (2015), The association between education and induced abortion for three cohorts of adults in Finland, Population Studies, Vol. 69, No. 3, 373–388, <http://dx.doi.org/10.1080/00324728.2015.1083608>

¹² Väisänen H. (2015), Population Studies, Vol. 69, No. 3, 373–388, <http://dx.doi.org/10.1080/00324728.2015.1083608>

¹³ Jones K. (2021). At a Crossroads: The impact of abortion access on future economic outcomes, Working Papers 2021-02, American University, Department of Economics. DOI: 10.17606/0Q51-0R11 https://aura.american.edu/articles/online_resource/At_a_Crossroads/23857644

le-ar petrece orice altă persoană la job.¹⁴ Deși discriminatoriu, angajatorii privesc prezența copiilor în viața unei femei drept un impediment, care poate să aducă nesiguranță și să le împiedice să-și îndeplinească rolul în compania respectivă.¹⁵

Tot în lucrarea lui Jones se găsesc informații legate de veniturile pe care o femeie care a ajuns în situația de a face avort le-ar avea de-a lungul vieții: „În eșantionul complet, constatăm că, pentru femeile cu o sarcină înainte de 20 de ani, accesul la avort crește veniturile unei femei mai târziu în viață cu 11.000 USD până la 15.000 USD/an, măsurat în 2018 USD, o creștere cu aproximativ 37% și crește venitul familie cu 6.000 USD până la 10.000 USD/an, o creștere de 10%. De asemenea, constatăm că accesul la avort înainte de 20 de ani și înainte de 24 de ani a redus șansa de a trăi în sărăcie cu 0,05 până la 0,10 (50-100%)”¹⁶ Aceste date arată faptul că posibilitatea de a amâna momentul întemeierii unei familii după vârsta de 26 de ani, când studiile și locul de muncă ar putea fi deja asigurate, este mult mai convenabil pe termen lung decât o naștere inoportună, care să scadă șansele femeii pe piața muncii și, desigur, venitul.

Prin urmare, la nivel macroeconomic se ia în considerare accesul efectiv al femeilor pe piața muncii.

Studiu de caz

Pentru a întări argumentele, se pot da drept exemplu câteva state care de-a lungul timpului au atras atenția prin manifestările cu privire la acest subiect. Aceste țări au fost analizate pe plan microeconomic, macroeconomic, dar și socio-economic pentru rezultate veritabile și pentru a se putea forma o opinie cât mai obiectivă.

Un început bun sunt Statele Unite ale Americii, deoarece avortul a fost și este o problemă dezbinătoare, atât în cercurile socio-politice, cât și în cele economice. Această țară a declarat avortul ilegal, atunci când Instanța Supremă SUA a votat împotriva deciziei de referință *Roe v. Wade*.¹⁷

În studiul lui Mashooq Salehin statele sunt împărțite în 5 categorii: ostile, restrictive, neutre, indulgente și suportive. Potrivit acestui articol: „Rata femeilor șomere care trăiesc în grupuri sociale sărace a fost găsită mai mare în statele ostile avortului (36.15%), comparativ cu cele indulgente (28.5%) și suportive (26.6%). Rata de înscriere la facultate sau master a fost mai mare în statele suportive (31.12%) comparată cu cea din statele restrictive (28.58%) și ostile (27.66%). Cum s-a prezis, rata de avort la adolescente a fost mai mică în statele ostile (4.69%) și restrictive (5.18%) comparate cu statele suportive (8.60%) și neutre (6.97%)”¹⁸ Acest studiu arată diferența dintre statele care au legi ostile, respectiv indulgente, față de procedura medicală. Accesul la avort, dar și comiterea acestuia duce la finalizarea studiilor superioare ale femeilor, formarea unei cariere și permiterea acestora de a fi stabile financiar, ajungând, astfel,

¹⁴ Goldin, C., Kerr, S. P. and Olivetti, C. (2021), The other side of the mountain: women's employment and earnings over the family cycle, IFS Deaton Review of Inequalities https://scholar.google.com/scholar?hl=ro&as_sdt=0%2C5&q=motherhood+penalty+claudia+goldin&oq=#d=gs_qabs&t=1711870898947&u=%23p%3D-mOZpd0QoTYJ

¹⁵ Masud, Z.A., (2023), Freedom To Choose: The Economic Impact of Reduced Abortion Access on Women's Labor Market Outcomes, Senior Projects Spring 2023. 106. https://digitalcommons.bard.edu/senproj_s2023/106

¹⁶ Jones K. (2021), At a Crossroads: The impact of abortion access on future economic outcomes, Working Papers 2021-02, American University, Department of Economics. DOI: 10.17606/0Q51-0R11, https://aura.american.edu/articles/online_resource/At_a_Crossroads/23857644

¹⁷ Masud, Zaara A. (2023), Freedom To Choose: The Economic Impact of Reduced Abortion Access on Women's Labor Market Outcomes, Senior Projects Spring 2023. 106, https://digitalcommons.bard.edu/senproj_s2023/106

¹⁸ Mashooq, S. (2022), Socio-political and economic correlates influencing abortion policies across the states in America, [Social Work & Policy Studies: Social Justice, Practice and Theory](https://openjournals.library.sydney.edu.au/SWPS/article/view/16317), Vol. 5 No. 1, <https://openjournals.library.sydney.edu.au/SWPS/article/view/16317>

să contribuie la dezvoltarea economiei prin participarea directă pe piața muncii.

De multe ori, avortul este refuzat la o primă cerere, motiv pentru care femeile ajung să-l obțină mai târziu, fiind uneori nevoite să fie realizat pe cale chirurgicală, chiar dacă ar fi putut fi obținut pe cale orală, cu ajutorul pastilei. Astfel, costurile pentru toate aceste proceduri ajung să fie mult mai ridicate, acestea fiind, adesea, suportate de femeie. În plus, accesul restricționat la avort sau chiar lipsa acestuia din unele state forțează unele femei să se deplaseze într-un loc unde să poată realiza avortul pe cale chirurgicală, aceste cheltuieli fiind, desigur, suportate tot de femeie/familie.¹⁹ Inclusiv în studiul lui Maryam Soleimani Movahed et al. se regăsesc date cu privire la acest aspect: „Statele Unite ale Americii au maximă valoare medie de plată din propriul buzunar, dar și costul maxim anual pentru îngrijirea asociată cu avortul. Acest fapt poate fi din cauza accesibilității mai bune în legătură cu celelalte îngrijiri, disponibilitatea diferitelor programe de sanătate sau cererea stimulată a acestor programe pentru servicii de sănătate.”²⁰

Aspectul financiar nu reprezintă singura problemă. Stresul prin care trebuie să treacă femeile care au nevoie de obținerea unui avort este, de obicei, trecut foarte ușor cu vederea. Este o decizie foarte dificilă, iar critica venită din partea societății, uneori a doctorilor (care nu doresc să practice avortul din motive etice) sau chiar a familiei poate aduce femeia în situația în care să se simtă vinovată, să o facă să se simtă marginalizată și, ulterior, poate chiar să îi afecteze viața pe termen lung din toate punctele de vedere.²¹

La nivel european, majoritatea femeilor sunt nevoite să călătorească din cauza vârstei de gestație inclusă în legislații. Acest efort prezintă complicații, nu doar economice, dar și fizice. În plus, cu cât perioada este mai înaintată, cu atât costurile sunt mai mari, de vreme ce se recurge la procedura chirurgicală.

În țările din Europa în care avortul este legal, mortalitatea femeilor însărcinate și ratele de deces sunt într-un declin continuu, acestea fiind scăzute chiar și în zonele restrictive.

Articolul Silviei De Zordo prezintă și cazuri particulare ale unor femei din Europa. Acesta ne prezintă povestea Alinei, care, împreună cu mai multe femei care aveau vârstele între 18-45 de ani și necesitau un avort. În articol găsim următoarele informații: „Aproximativ jumătate (43%) erau căsătorite sau într-o relație și un procent similar (42%) erau singure, separate sau divorțate.” ; “Majoritatea au raportat ca au avut destule resurse economice pentru a îndeplini nevoile de bază tot timpul (39%) sau în majoritatea timpului (27%). Totuși, 18% au indicat că au experimentat insuficiențe financiare moderate spre severe.”²²

Așadar, avortul necesită fonduri destul de ridicate, fie acesta în propria țară sau în alta. Impactul acestuia asupra unei familii este sesizabil, iar asupra unei femei singure ar putea fi descris drept brutal, de vreme ce unele prezintă situații financiare instabile, iar altele nu au destule resurse pentru a îndeplini nevoile de bază

O primă țară din Europa demnă de menționat este Polonia, în special pentru partea istorică pe care o are. Polonia este a doua țară din lume (după URSS) care a permis avortul (anul 1932)

¹⁹ Masud, Z. A. (2023), Freedom To Choose: The Economic Impact of Reduced Abortion Access on Women's Labor Market Outcomes. Senior Projects Spring 2023. 106, https://digitalcommons.bard.edu/senproj_s2023/106

²⁰ Soleimani M.M. et. al. (2020), The Economic Burden of Abortion and Its Complication Treatment Cares: A Systematic Review, Journal of Family & Reproductive Health, Vol. 14, No. 2, 64-65, <https://europepmc.org/backend/ptpmrender.fcgi?accid=PMC7865195&blobtype=pdf>

²¹ Moore B., Poss C., Coast E., Lattof SR, van der Meulen Rodgers Y. (2021), The economics of abortion and its links with stigma: A secondary analysis from a scoping review on the economics of abortion. PLoS ONE 16(2): e0246238. <https://doi.org/10.1371/journal.pone.0246238>

²² De Zordo, S., et. al. (2023), The first difficulty is time: The impact of gestational age limits on reproductive health and justice in the context of cross-border travel for abortion care in Europe, Vol. 321, <https://doi.org/10.1016/j.socscimed.2023.115760>

în cazul în care sănătatea mamei era pusă în pericol sau concepția era făcută printr-un act criminal. Acest aspect ar putea fi considerat ironic având în vedere faptul că în prezent politica despre avort este una negativă. În plus, chiar și atunci când era permis, mulți doctori refuzau să realizeze avorturi, susținând că femeile trebuiau să facă față nevoilor acestea în spatele ușilor închise.²³

Interzicerea avortului determină multe femei din clasele înalte ale societății să opteze pentru un avort într-o altă țară, astfel costurile indirecte (în special transport) să ajungă să fie mai mare decât procedura medicală în sine. Din cauza diferenței de preț ale acestor costuri indirecte femeile din clasele inferioare nu își permit avortul. Dar întotdeauna se găsește o soluție, chiar dacă aceasta nu este neapărat legală: o piață neagră a avorturilor.²⁴

Această variantă s-a răspândit cu repeziciune, fiind accesibilă din punct de vedere economic pentru toate clasele sociale. Totuși, atunci când s-a aflat de această mișcare ilegală, statul polonez a investit sume impresionante în teste care să identifice femeile care au luat pastile pentru avort sub pretextul că sunt îngrijorați pentru starea de sănătate a femeilor în urma consumului a acestor medicamente, chiar dacă datele medicale au arătat că aceste pastile nu afectează bună-starea femeilor.²⁵

O a doua țară ar fi Franța, care anul acesta a introdus libertatea la avort în Constituție. Acest lucru a fost extrem de criticat de vreme ce se consideră că un subiect atât de delicat nu și-ar putea găsi locul în legile fundamentale ale țării. Chiar și așa, această mișcare se poate considera consolidatoare față de femeile din toată lumea care încă nu au dreptul la a alege dacă să aibă sau nu un copil.²⁶

Un alt subiect delicat cu privire la avort este acela al sarcinilor minorelor. Mamele adolescente sunt în creștere, iar asta înseamnă, în general, o limitare a studiilor și a unui viitor stabil din punct de vedere socio-economic.²⁷ În figura 3 pot fi observate niște date cu privire la rata avortului pentru adolescentele cu vârsta cuprinsă între 15 și 19 ani.

Pentru perioada 2008-2011, se poate observa numărul alarmant de sarcini, în special în Statele Unite ale Americii, Mexic și Etiopia. La capătul opus, cu ratele cele mai mari de avorturi, anume 20, sunt Anglia și Țara Galilor și Suedia.²⁸

Aceste valori atât de diferite se datorează și părții socio-culturale. Unele țări, precum Mexic sau cele subsahariene, încurajează căsătoria de la vârste fragede, ceea ce, implicit, duce și la apariția unei sarcini la o vârstă încă fragedă.²⁹

De aici derivă un alt factor important, anume cât de deschisă este societatea la prezența unei activități sexuale în rândul adolescenților. Țările în care se presupune că ca nivelul de civilizație să fie ridicat, sunt și cele în care se așteaptă de la adolescenți să folosească metodele contraceptive, precum în Anglia și Statele Unite ale Americii.³⁰

²³ <https://time.com/6320172/poland-abortion-laws-maternal-health-care/> (accesat la data de 02.04.2024)

²⁴ Brittany, M., et al. (2021), The economics of abortion and its links with stigma: A secondary analysis from a scoping review on the economics of abortion, Plos One 13, <https://doi.org/10.1371/journal.pone.0246238>

²⁵ <https://www.theguardian.com/commentisfree/2023/sep/16/abortion-pills-week-in-patriarchy-arwa-mahdawi>

²⁶ Bottini, E., Bouaziz, M., Hennette-Vauchez, S(2024), Enshrining Abortion Rights in the French Constitution: A Global Statement with Little Domestic Substance?, VerfBlog, 2024/3/09, <https://verfassungsblog.de/enshrining-abortion-rights-in-the-french-constitution/>, DOI: 10.59704/cb4c6f83ad0b5367.

²⁷ Sedgh G., Finer L., et al (2015), Adolescent Pregnancy, Birth, and Abortion Rates Across Countries: Levels and Recent Trends, Journal of Adolescent Health 56, 223e230, <https://www.jahonline.org/>

²⁸ Sedgh G., Finer L., et al (2015), Adolescent Pregnancy, Birth, and Abortion Rates Across Countries: Levels and Recent Trends, Journal of Adolescent Health 56 223e230, <https://www.jahonline.org/>

²⁹ Sedgh G., Finer L., et al (2015), Adolescent Pregnancy, Birth, and Abortion Rates Across Countries: Levels and Recent Trends, Journal of Adolescent Health 56 223e230, <https://www.jahonline.org/>

³⁰ Idem

Chiar și așa, sunt cazuri în care relațiile sexuale în care sunt implicați minori sub 13 ani să rezulte în sarcini.

Figura 3. Rata avorturilor pentru adolescentele cu vârsta cuprinsă între 15 și 19 ani³¹

Țară	An	Număr de sarcini	Rata pe femei între 15-19 ani			Sarcini care ajung la avort
			Sarcini	Avorturi	Nașteri	
Țări cu statistici complete de avorturi						
Belgia	2009	6,800	21	8	10	38
Danemarca	2011	3,600	21	14	5	67
Anglia și Țara Galilor	2011	81,000	47	20	21	42
Estonia	2011	1,400	43	19	19	43
Finlanda	2011	3,700	23	13	8	55
Fransa	2011	47,900	25	15	7	61
Ungaria	2011	11,600	38	16	18	41
Islanda	2011	300	30	15	11	51
Israel	2011	6,800	23	8	13	32
Olanda	2008	6,900	14	7	5	50
Noua Zeelandă	2011	7,900	51	18	26	36
Norvegia	2011	3,500	23	13	7	56
Portugalia	2011	6,800	25	8	13	33
Scotia	2011	7,400	46	17	23	37
Singapore	2011	1,800	14	8	5	54
Slovacia	2011	5,900	33	6	22	17
Slovenia	2009	700	14	7	5	48
Spania	2011	28,000	26	13	10	50
Suedia	2010	9,000	29	20	6	69
Elveția	2011	1,700	8	5	2	59
Statele Unite	2010	614,000	57	15	34	26
Țări cu statistici incomplete de avorturi						
Albania	2009	3,400	23	1	18	4
Armenia	2011	4,286	37	5	25	13
Azerbaidjan	2011	29,268	67	4	54	3
Belarus	2008	13,200	39	12	22	30
Canada	2011	29,900	28	12	13	42
Croația	2011	2,100	17	3	12	17
Republica Cehă	2011	5,800	20	7	11	33
Georgia	2011	9,900	62	11	42	17
Germania	2011	24,200	9	2	5	23
Hong Kong	2009	2,100	10	5	4	51
Japonia	2010	38,500	13	7	4	53
Kazahstan	2011	25,915	40	4	29	10
Kârgâzstan	2011	16,130	57	6	41	11
Latvia	2011	1,631	28	9	15	33
Lituania	2011	2,300	19	4	13	21
Macedonia	2011	1,816	25	3	18	11
Moldova	2010	6,300	43	9	27	21
Mongolia	2008	4,400	29	5	19	17
Muntenegru	2011	397	19	1	14	6
România	2011	34,700	61	17	35	28
Federația Rusă	2011	197,100	49	16	26	34
Serbia	2011	5,010	26	3	19	11
Ucraina	2011	72,300	44	9	28	21
Țări cu statistici estimate de avort din studii ale țărilor						
Burkina Faso	2008	147,700	187	30	128	16
Etiopia	2008	520,700	121	11	91	9
Kenya	2012	348,900	174	38	111	22
Malawi	2009	100,300	154	21	109	14
Mexico	2009	677,300	130	44	68	34

³¹ Idem

Figura 4: Rata sarcinilor minorelor cu vârsta cuprinsă între 10-14 ani³²

Țară	An	Rata pe 1000 de femei între 10-14 ani			Sarcini care ajung la avort(%)
		Sarcini	Avorturi	Nașteri	
Țări cu statistici complete de avort					
Estonia	2012	0.27	0.21	0.04	77
Ungaria	2011	1.19	0.71	0.34	60
Noua Zeelandă	2011	0.73	0.48	0.17	65
Portugalia	2011	0.59	0.3	0.21	51
Singapore	2011	0.22	0.14	0.06	63
Slovacia	2011	0.5	0.13	0.3	26
Slovenia	2009	0.12	0.09	0.02	71
Spania	2011	0.64	0.43	0.14	67
Suedia	2010	0.91	0.79	0.03	87
Elveția	2010	0.09	0.07	0.01	74
Statele Unite ale Americii	2010	1.08	0.49	0.45	46
Țări cu statistici incomplete de avort					
Belarus	2008	0.22	0.14	0.06	62
Croația	2011	0.12	0.03	0.07	29
Cehia	2010	0.27	0.18	0.07	64
Republici					
Georgia	2008	0.26	0.03	0.19	12
Hong Kong	2009	0.23	0.15	0.05	65
Japonia	2010	0.18	0.14	0.02	80
Latvia	2010	0.25	0.13	0.09	53
Lituania	2011	0.12	0.03	0.08	24
Moldova	2010	0.21	0.1	0.08	49
Romania	2011	2.64	0.87	1.4	33
Rusă	2011	0.33	0.18	0.11	55
Federații					
Serbia	2010	0.46	0.07	0.32	14

Țările cu cele mai îngrijorătoare rate sunt România, cu 2,64 de nașteri din care mai bine de jumătate au ajuns la termen, urmată de Ungaria care are 1,19 și Statele Unite ale Americii cu 1,08.

Concluzii

Libertatea de a alege poate să-i ofere unei femei șansa să-și construiască un viitor mai bun, în care studiile și cariera să primeze. De multe ori aspectele acestea se uită și totul se reduce la blamarea femeii pentru acțiunile sale de dinaintea ajungerii în situația de a face avort, anume pentru sex, în special dacă se privește totul prin ochii religiei.

Însă, cu cât accesul la informații, la educație sunt limitate, asemenea veniturilor, cu atât nevoia unui avort poate fi des prezentă, în special pentru că posibilitatea de a cumpăra metode contraceptive este foarte scăzută. În plus, dacă nevoia de avort este absolut necesară, acesta se va obține, fie el legal sau ilegal.

Bibliografie

Bearak J., Popinchalk A., et al (2020), Unintended pregnancy and abortion by income, region, and the legal status of abortion: estimates from a comprehensive model for 1990–2019, *Lancet Glob Health*; 8: e1152–61 Published Online July 22, 2020 [https://doi.org/10.1016/S2214-109X\(20\)30315-6](https://doi.org/10.1016/S2214-109X(20)30315-6)

Bottini E., Bouaziz M., Hennette-Vauchez S. (2024), Enshrining Abortion Rights in the French Constitution: A Global Statement with Little Domestic Substance?, *VerfBlog*, 2024/3/09, <https://verfassungsblog.de/enshrining-abortion-rights-in-the-french-constitution/>, DOI: 10.59704/cb4c6f83ad0b5367.

³² Idem

Brittany, M., et al. (2021), The economics of abortion and its links with stigma: A secondary analysis from a scoping review on the economics of abortion, Plos One 13, <https://doi.org/10.1371/journal.pone.0246238>

Coast E., Lattof SR, van der Meulen Rodgers Y. et al. (2019), Economics of abortion: a scoping review protocol. BMJ Open, doi:10.1136/ bmjopen-2019-029939

Coast E., Norris AH, Moore AM et al. (2018), Trajectories of women's abortion-related care: a conceptual framework. Soc Sci Med.;200:199–210.

De Zordo, S., et. al. (2023), The first difficulty is time: The impact of gestational age limits on reproductive health and justice in the context of cross-border travel for abortion care in Europe, Vol. 321, <https://doi.org/10.1016/j.socscimed.2023.115760>

Donohue J., Levitt S. (2001), The Impact of Legalized Abortion on Crime, The Quarterly Journal of Economics, Vol. 116, Issue 2, pp. 379–420, <https://doi.org/10.1162/00335530151144050>

Goldin, C., Kerr, S. P. and Olivetti, C. (2021), The other side of the mountain: women's employment and earnings over the family cycle, IFS Deaton Review of Inequalities https://scholar.google.com/scholar?hl=ro&as_sdt=0%2C5&q=motherhood+penalty+claudia+goldin&oq=#d=gs_qabs&t=1711870898947&u=%23p%3D-mOZpd0QoTYJ

Jones K. (2021). At a Crossroads: The impact of abortion access on future economic outcomes, Working Papers 2021-02, American University, Department of Economics. DOI: 10.17606/0Q51-0R11
https://aura.american.edu/articles/online_resource/At_a_Crossroads/23857644

Mashooq, S. (2022), Socio-political and economic correlates influencing abortion policies across the states in America, [Social Work & Policy Studies: Social Justice, Practice and Theory](https://openjournals.library.sydney.edu.au/SWPS/article/view/16317), Vol. 5 No. 1, <https://openjournals.library.sydney.edu.au/SWPS/article/view/16317>

Masud, Z. A. (2023), Freedom To Choose: The Economic Impact of Reduced Abortion Access on Women's Labor Market Outcomes. Senior Projects Spring 2023. 106, https://digitalcommons.bard.edu/senproj_s2023/106

Moore B., Poss C., Coast E., Lattof SR, van der Meulen Rodgers Y. (2021), The economics of abortion and its links with stigma: A secondary analysis from a scoping review on the economics of abortion. PLoS ONE 16(2): e0246238. <https://doi.org/10.1371/journal.pone.0246238>

Parmar D., Leone T., Coast E. et al (2017). Cost of abortions in Zambia: a comparison of safe abortion and post abortion care. Glob Public Health 12:236–49.

Sedgh G., Finer L., et al (2015), Adolescent Pregnancy, Birth, and Abortion Rates Across Countries: Levels and Recent Trends, Journal of Adolescent Health 56, 223e230, <https://www.jahonline.org/>

Soleimani M.M. et. al. (2020), The Economic Burden of Abortion and Its Complication Treatment Cares: A Systematic Review, Journal of Family & Reproductive Health, Vol. 14, No. 2, 64-65, <https://europepmc.org/backend/ptpmcrender.fcgi?accid=PMC7865195&blobtype=pdf>

Väisänen H. (2015), The association between education and induced abortion for three cohorts of adults in Finland, Population Studies, Vol. 69, No. 3, 373–388, <http://dx.doi.org/10.1080/00324728.2015.1083608>

<https://time.com/6320172/poland-abortion-laws-maternal-health-care/> (accesat la data de

02.04.2024)

<https://www.healthsystemtracker.org/brief/health-costs-associated-with-pregnancy-childbirth-and-postpartum-care/> (accesat la data de 30.03.2024)

<https://www.theguardian.com/commentisfree/2023/sep/16/abortion-pills-week-in-patriarchy-arwa-mahdawi>

Exploatarea minorilor pe piața muncii

Vătășelu Daria-Ioana¹

Voicu Mariana-Denisa²

Facultatea Economie Teoretică și Aplicată

Introducere

Ziua mondială împotriva exploatării prin muncă a copiilor a fost lansată acum 20 de ani pe 12 iunie, în 2002, de către ONU. Înființată în 2002 de Organizația Internațională a Muncii (OIM), Ziua Mondială împotriva exploatării prin muncă a copiilor a fost instituită cu scopul de a atrage atenția asupra gravității fenomenului și asupra modurilor în care acesta poate fi prevenit. Această zi reunește în fiecare an guverne, angajatori, organizații sindicale, societăți civile și milioane de oameni din întreaga lume pentru a sublinia situația copiilor exploatați prin muncă și pentru a oferi soluții pentru a-i proteja.³

Tineretul este un grup de oameni care se dezvoltă foarte dinamic și care acceptă cel mai bine toate schimbările moderne. Având în vedere dorința minorilor de a explora tot ce este nou, inclusiv cunoașterea și independența, aceștia se străduiesc adesea să se angajeze până la vârsta adultă. Cu toate acestea, minorii pot cădea în capcana unui angajator necinstit, deoarece sunt o categorie destul de vulnerabilă, fără opinii și principii pe deplin formate sau suficientă experiență în domeniul ocupării forței de muncă și al asigurării drepturilor și libertăților acestora. Un astfel de strat al societății, cum sunt minorii, necesită un tratament special, deoarece aceștia nu au posibilitatea de a-și proteja drepturile și de a-și apăra interesele legitime din cauza particularităților dezvoltării lor intelectuale, mentale și fiziologice, a lipsei de experiență și de cunoștințe, precum și a lipsei de opinii și convingeri stabile.⁴

Cele două motive principale care cauzează munca copiilor sunt sărăcia și lipsa de educație. Mai ales în cazul țărilor din lumea a treia, unde sărăcia este motivul principal pentru care minorii ajung să muncească, chiar dacă primesc foarte puțini bani față de munca pe care o fac și condițiile la care sunt expuși.

Globalizarea crescândă a lumii a adus mai mult decât informații despre condițiile de muncă din diferite națiuni pentru academicienii și activiștii din întreaga lume, a adus și bunuri produse de copii din țări îndepărtate în mâinile consumatorilor din țările cu venituri ridicate. Acest lucru a atras, la rândul său, două tipuri foarte diferite de oameni pe aceeași platformă - indivizi care sunt cu adevărat preocupați de situația copiilor din țările sărace și cei care alcătuiesc forțele protecționiste din țările dezvoltate. Cei doi s-au raliat pentru a susține o varietate de intervenții pe piețele muncii din lumea a treia, de la interzicerea importurilor în țările industrializate de produse "contaminate" de factori de muncă ai copiilor, prin stabilirea unor standarde internaționale de muncă care să fie monitorizate de organizații internaționale precum OMC sau OIM, până la etichetarea produselor care au folosit munca copiilor pentru a oferi consumatorului opțiunea de a le boicota.⁵

¹e-mail: vataseludaria23@stud.ase.ro

²e-mail: voicumariana23@stud.ase.ro

³ Ziarul Unirea (2022), 12 iunie: Ziua mondială împotriva exploatării prin muncă a copiilor, (accesat în data de 03.04.2024)

⁴ Hostikvish, S. (2023). The protection of rights and freedoms of minors in employment. International Journal of Advanced Research in Humanities and Law, 1(1), 32–54. <https://ijrelpub.com/index.php/pub/article/view/4>, (accesat în data de 03.04.2024)

⁵ Siddhanta, Suddhasil and Nandy, Debasish (2003), Socio-Economic Determinants of Child Labour. Problems of

2. Vârsta legală la care minorii pot să muncească

Tabel nr. 1. Convențiile OIM privind vârsta minimă pentru a intra în câmpul muncii

Ramuri de muncă	Anul adoptării legii	Vârsta minimă pentru a intra în câmpul muncii
În industrie	1919	Interzicerea angajării copiilor mai mici de 14 ani în întreprinderi industriale, doar întreprinderi familiale.
În agricultură	1921	Interzicerea angajării copiilor sub 14 ani în agricultură în cadrul orelor de frecvență a școlii. Niciun loc de muncă nu trebuie să afecteze prezența la școală.
Locuri de muncă în afara sectorului industrial	1932	Interzicerea angajării copiilor sub 14 ani, cu excepția muncii ușoare a copiilor de peste 12 ani în anumite condiții.
În industrie (revizuită)	1937	Interzicerea angajării copiilor sub 15 ani, altele decât întreprinderile familiale.
Locuri de muncă neindustriale (revizuită)	1937	Interzicerea angajării copiilor sub 15 ani, cu excepția muncii ușoare a copiilor peste 13 ani în anumite condiții.
Lucrări subterane	1965	Interzicerea angajării în mine a persoanelor cu vârsta mai mică de 16 ani, dar cu excepția cazului în care statul membru specifică altfel.
În statele lumii	1973	Obligă statele care au ratificat-o să prevadă o vârstă minimă pentru muncă. Corespunde sfârșitul școlarizării obligatorii și nu este mai mică de 15 ani. Statele membre insuficient dezvoltate pot specifica inițial o vârstă minimă de 14 ani. Vârsta minimă pentru munca periculoasă este de 18 (inițial, 16) ani, iar pentru munca ușoară de 13 (inițial, 12) ani. Se aplică în toate sectoarele, deși pot fi acordate excepții.
Cele mai grave forme de muncă a copiilor	1999	Definește cele mai grave forme de muncă a copiilor. Interzice angajarea sub 18 ani în aceste forme de angajare. Solicită statelor să introducă măsuri de monitorizare⁶

Child Labour in India, Chapter 16, Child Labour in 'Zari' Industry of Howrah District of West, Bengal, Publisher: Deep and Deep Publications, Editors: Raj Kumar Sen, Asis Dasgupta, pp. 205-218, <https://ssrn.com/abstract=2733927>

⁶ Boockmann, Bernhard (2004), The Effect of Ilo Minimum Age Conventions on Child Labour and School Attendance. ZEW - Centre for European Economic Research Discussion Paper No. 04-052, SSRN: <https://ssrn.com/abstract=570543> or <http://dx.doi.org/10.2139/ssrn.570543>, (accesat la data de 02.04.2024)

3. Munca nepotrivită în cazul minorilor

O altă problemă este concepția pe care majoritatea oamenilor de muncă a copiilor o au despre munca „rea”, cum ar fi prostituția, colectarea de deșeuri, munca grea pe un șantier de construcții sau munca grea în fabricile de covoare, etc. Un copil poate participa atât la activitățile școlare, cât și la munca „rea”. Acest tip de muncă "rea" a copiilor poate fi cu normă parțială sau integrală.

În consecință, termenul de muncă a copiilor cuprinde o gamă largă de circumstanțe, la care răspunsurile etice, economice și juridice pot varia. Prin cazurile de „muncă nepotrivită a copiilor” înțelegem:

- Sclavia copiilor, care implică vânzarea copiilor pentru activități economice în zone agricole.
- Copiii folosiți în traficul de droguri și alte activități ilegale.
- Comerțul cu copii, care implică colportajul și participarea la orice tip de activități comerciale, de exemplu, este prezent în zonele urbane.
- Prostituția infantilă și pornografia infantilă.
- Recrutarea obligatorie sau forțată a copiilor în conflictele armate

Cerșetoria în cazul copiilor

Acest fenomen are urmări negative din punct de vedere psihologic, social și al sănătății. Cele trei categorii de copii cerșetori sunt:

- Cei care își urmează părinții care sunt orbi sau rudele.
- Cei care cerșesc în întregime singuri.
- Cei care sunt puși de părinți, care sunt de obicei ascunși de ochii publicului dar îi supraveghează de la distanță.

Munca copiilor în agricultură

Cea mai mare parte a muncii copiilor are loc în agricultură și în economia informală, unde legile muncii nu sunt nici monitorizate, nici aplicate.

Unii dintre ei sunt implicați în practici degradante comparabile cu sclavia, cum ar fi vânzarea și traficul de copii, servitutea pentru datorii și munca forțată.⁷

4. Scurt istoric al muncii minorilor

Societățile contemporane din Occident și din Europa, consideră copilăria ca fiind incompatibilă cu munca. În opinia lor, precum și în discursul public, societatea în general și guvernul în special au datoria de a proteja drepturile copiilor la creștere, educație și siguranță, precum și dreptul general al acestora la o etapă de viață lipsită de griji, sau "copilărie" în sensul contemporan.

Implicarea statelor în viața copiilor și a familiilor poate fi urmărită încă de la începutul epocii moderne în Europa. Cu toate acestea, majoritatea statelor europene au manifestat o preocupare și o implicare din ce în ce mai mare în viața copiilor începând cu sfârșitul anilor

⁷ Boockmann, Bernhard (2004), The Effect of ILO Minimum Age Conventions on Child Labour and School Attendance, ZEW - Centre for European Economic Research Discussion Paper No. 04-052, <https://ssrn.com/abstract=570543> or <http://dx.doi.org/10.2139/ssrn.570543>, (accesat la data de 02.04.2024)

1800, când au început să apară mai frecvent entități naționale concurente puternic organizate. Copiii erau văzuți ca fiind cea mai prețioasă resursă a unei națiuni.

Cu toate acestea, dacă examinăm istoria și prezentul națiunilor occidentale, vom vedea că munca copiilor a fost întotdeauna un element integrant al economiilor naționale europene. Vom afla, de asemenea, că guvernele europene au oscilat între propriul sentiment crescând al nevoii de a proteja copiii împotriva exploatării economice și cerințele economiilor lor naționale, așa cum au fost articulate de diferite grupuri de interese.

În mai multe cazuri, primele etape ale muncii copiilor în epoca modernă par să fi fost influențate de industria confecțiilor, la fel cum s-a întâmplat cu bumbacul în Finlanda secolului al XIX-lea. Portugalia a fost una dintre primele națiuni care au atras investiții străine directe în anii 1960, datorită accesului ușor la piețele britanice și central-europene și forței de muncă ieftine din cadrul AELS. Tinerii portughezi au fost angajați de întreprinderi finlandeze implicate în industria confecțiilor, printre investitorii străini. Cu toate acestea, nu a durat mult timp până când investitorii străini și-au dat seama că Orientul Îndepărtat oferea o forță de muncă și mai accesibilă și mai abundentă.⁸

Munca copiilor în fabrici și mine era obișnuită în multe țări industrializate din Europa și America în secolul al XIX-lea. Copiii lucrau la fel ca adulții până la 14-18 ore pe zi (uneori de la vârsta de 5-6 ani), în timp ce erau plătiți de câteva ori mai puțin. Celebrul reformator Robert Owen a fost primul care a atras atenția asupra problemei muncii copiilor în Marea Britanie, în 1816, el a luat cuvântul pe această temă în Parlament. Potrivit recensământului din 1900, în Statele Unite existau 1,7 milioane de minori forțați să muncească alături de adulți. Deja la acea vreme munca copiilor era interzisă în multe state, dar puțini au acordat atenție acestei încălcări. Abia în 1908 interdicția a fost extinsă la întreaga țară, dar chiar și după aceea au trecut ani până când problema a fost cu adevărat abordată.

Șoferii de camioane, șefii, agenții, vânzătorii și "colectorii" din cadrul sistemului de recrutare ilegală înfloritor care apăruse, se ocupau de copii. În spatele ușilor închise, minerii au profitat și ei de pe urma acestei așa-numite "vânători la negru". Astfel de angajări au avut un succes destul de mare până în anii 1950, iar recrutorii s-au mutat mai aproape de zonele de origine ale muncitorilor. O mare parte din munca copiilor care are loc în zilele noastre în micile fabrici clandestine, în hoteluri, restaurante, în cartierele turistice și de divertisment și pe străzi are loc ca urmare a migrației urbane; în mediul rural, copiii pot fi, de asemenea, angajați ca muncitori agricoli migratori.

Este posibil să se facă o comparație între munca industrială a copiilor din Finlanda sau Rusia în secolul al XIX-lea și munca copiilor din zilele noastre? Cel puțin o paralelă iese în evidență: la fel cum așa-numitele țări din Lumea a Treia încearcă în prezent să se adapteze la convențiile internaționale de muncă actuale, aceste două țări care se bazau în mare măsură pe forța de muncă ieftină s-au străduit să își reformeze legislația muncii în conformitate cu standardele internaționale (adică occidentale) de atunci, care erau în mare parte dictate de țările puternice din punct de vedere economic din acea perioadă. Cu toate acestea, atunci ca și astăzi, națiunile puternice din punct de vedere economic par să poată realiza mai multe decât națiunile ale căror costuri ieftine ale forței de muncă le oferă un avantaj competitiv. Limbajul legislației reflecta un grad de ambiguitate cu privire la munca copiilor asemănător cu cel afișat de inspectorii de muncă și de autoritățile finlandeze cu un secol înainte. În anii 1950, inspectorii de muncă din națiunile "subdezvoltate" ar fi "ezitat să ia măsuri" în situațiile în care "familia ar

⁸ Cunningham, H. (2005), *Children and Childhood in Western Society since 1500*, Routledge, <https://doi.org/10.4324/9781315835495>

fi suferit greutăți reale fără ajutorul financiar sau munca manuală a copiilor" (Conferința regională asiatică a OIM, 1950; menționată anterior). În zilele noastre, orice astfel de ambivalență trebuie comunicată într-un mod mai indirect.⁹

5. Exploatarea minorilor în minele din Africa

Unul dintre cele mai riscante locuri de muncă pentru minori este mineritul. Este solicitant din punct de vedere fizic și riscant, expunându-i la căldură, la substanțe chimice otrăvitoare și explozive, precum și la utilaje și structuri subterane grele și instabile. Nu este niciodată potrivit pentru tineri din cauza riscurilor care le afectează sănătatea și siguranța.

Aproximativ un milion de minori din Africa cu vârste cuprinse între 5-17 ani extrag minerale prețioase, cum ar fi aurul și diamantele, pentru mai puțin de 2\$/zi. Copiii sunt plătiți pentru o zi de muncă doar cu mâncare, dacă nu sunt plătiți cu bani.

În Tanzania, aproximativ 12.000 de copii lucrează în minele de aur artisanale și la scară mică, potrivit unui raport al Human Rights Watch, dintre care unii au doar 8 ani. Între timp, mii de copii din Ghana, cu vârste cuprinse între 12 și 17 ani, unii chiar și de 9 ani, continuă să lucreze în condiții periculoase în mine de aur fără licență. În Mali și Burkina Faso, copiii muncesc în industria minieră artizanală a aurului între 12 și 15 ore pe zi, reprezentând 30-50 % din forța de muncă din mineritul la scară mică din aceste țări. În plus, evenimente recente au demonstrat că minerii minori ar putea fi implicați în extracția de minerale de conflict.

Potrivit unei anchete realizate în 2016 de Amnesty International, minorii reprezintă principala sursă de minerale de conflict, care sunt utilizate în numeroase dispozitive. Cobaltul extras din Republica Democrată Congo prin exploatarea prin muncă a copiilor a fost legat de lanțurile de aprovizionare ale marilor firme de tehnologie, precum Apple, Samsung și Microsoft, precum și ale unor producători precum Volkswagen. Copii de numai 11 ani îi ajută pe adulți în comerțul cu diamante de sânge din Republica Centrafricană.

Din cauza majorității operațiunilor miniere artisanale nereglementate și ilegale nu există structuri de protecție, copiii sunt expuși riscului de infecții, răniri și chiar deces din cauza obiectelor ascuțite, a otrăvirii cu mercur, a căderilor de bolovani și a prăbușirii gropilor. Pe lângă riscul de boli cu transmitere sexuală și de sarcini nedorite, fetele sunt supuse hărțuirii sexuale și constrângerii de a participa la comerțul sexual.¹⁰

6. Evoluția în pandemie a exploatării minorilor conform ONU

Statisticile Child Labor Coalition oferite de împotriva muncii copiilor estimează că 218 milioane de copii (cu vârsta de până la cinci ani) lucrează în întreaga lume și că cel puțin 152 de milioane dintre ei sunt exploatați. Cu toate acestea, această cifră este probabil subestimată deoarece datele de recensământ includ doar copiii care trăiesc în familii; orfanii și copiii străzii sunt frecvent excluși din cifre.

73 de milioane dintre acești muncitori exploatați sunt implicați în activități care le pun viața și sănătatea în pericol; peste jumătate dintre ei au vârste cuprinse între 5 și 11 ani. Africa reprezintă 72,1 milioane de copii muncitori din lume, urmată de Asia și Pacific (62,1 milioane), America (10,7), națiunile arabe (1,2 milioane), Europa și Asia Centrală (5,5 milioane) și

⁹ Marjatta Rahikainen (2001), Historical and present-day child labour: is there a gap or a bridge between them?, Continuity and Change, Vol. 16, Issue 1, May 2001, pp. 137- 156, <https://doi.org/10.1017/S0268416001003721>, (accesat la data de 03.04.2024)

¹⁰ Maame Esi Eshun (2016), Child Labor in African Mines: Where Are We Now?, Africa up close, <https://www.wilsoncenter.org/blog-post/child-labor-in-african-mines-where-are-we-now> (accesat la data de 03.04.2024)

America (1,2 milioane).

Sectorul agricol - care include pescuitul, exploatarea forestieră, creșterea vitelor și acvacultura - este principala victimă a muncii copiilor (71%), urmat de sectorul serviciilor (17%) și de sectorul industrial - care include mineritul (12%)

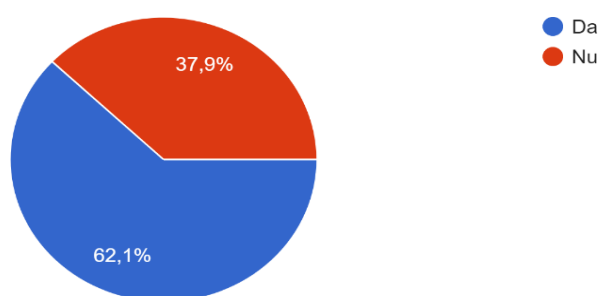
Acestea sunt considerate practici de exploatare a muncii copiilor la nivel global: munca copiilor care implică recrutarea forțată pentru prostituție, conflicte armate, utilizarea copiilor în prostituție sau în activități ilegale similare, sclavia sau practici similare, munca prestată de minori mai mici decât vârsta minimă legală pentru o astfel de muncă și orice activitate care pune în pericol bunăstarea fizică, morală sau mentală a copilului.¹¹

7. Studiu de caz. Percepția privind munca minorilor

În luna martie a anului curent a fost realizat un studiu pilot pe baza distribuirii unui chestionar, cu scopul de a identifica percepția privind exploatarea minorilor. Eșantionul a fost compus din 29 de persoane, alese în mod aleatoriu. Pentru chestionar s-au folosit întrebări relevante temei cu ajutorul cărora să se afle părerea și cunoștințele oamenilor despre acest fenomen. S-a constatat că 62,1% sunt conștienți de cazuri de exploatare a minorilor pe piața muncii, iar 37,9% nu sunt conștienți de așa ceva.

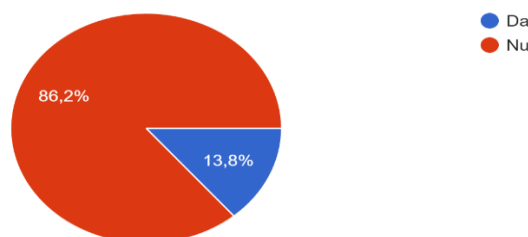
Sunteți conștienți de cazuri de exploatare a minorilor pe piața muncii în comunitatea dvs.?

29 de răspunsuri



Aveți cunoștință de organizații sau inițiative care lucrează pentru a combate exploatarea minorilor pe piața muncii?

29 de răspunsuri

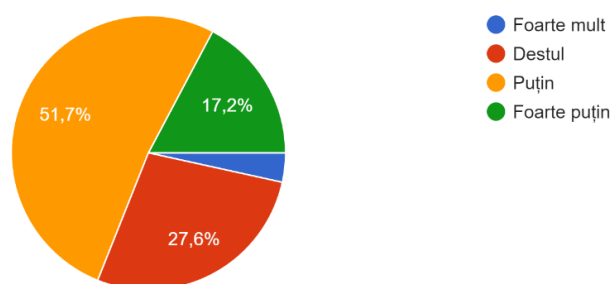


86,2% nu cunosc organizații sau inițiative care lucrează pentru a combate exploatarea minorilor pe piața muncii, pe când doar 13,8% au cunoștință de acestea.

¹¹ UNICEF (2020), OIM și UNICEF: COVID-19 poate expune alte milioane de copii la exploatare prin muncă, Comunicat de presă (accesat la data de 03.04.2024)

În ce măsură credeți că legislația actuală protejează minorii de exploatarea pe piața muncii?

29 de răspunsuri



51,7% sunt de părere că legislația actuală protejează minorii de exploatarea pe piața muncii puțin, 27,6% consideră că legislația actuală îi protejează într-o măsură mică, iar restul de 20,7% consideră că legislația actuală îi protejează pe minori de exploatarea pe piața muncii destul/foarte mult.

Concluzii

Problema exploatării minorilor este cunoscută de multă lume, dar puține organisme par să încerce să facă ceva în această privință. Chiar dacă există ONG-uri care se ocupă cu așa ceva, nu sunt destul de mediatizați pentru a motiva societatea să contribuie mai mult. Ca exemplu, în cazul hainelor făcute de copii, oamenii care sunt informați de acest fapt pot să evite cumpărarea lor pentru a descuraja producția acestora.

O problemă gravă, pe care societatea noastră nu o poate tolera, este exploatarea minorilor pe piața muncii. Această practică pune copiii în pericol și îi încalcă drepturile fundamentale. Acestora li se distruge copilăria, li se ia șansa de a învăța la școală pentru o viață mai bună. Munca la care sunt puși încă de mici ajunge să le fure viitorul și orice altă șansă de a evolua pe plan profesional. Cel mai dureros este faptul că aceștia nu pot să se apere într-o lume mult prea crudă, lume care urmărește doar maximizarea economică și care îi vede doar ca pe unealtă de făcut bani. Concluzia este că trebuie luate măsuri urgente pentru a rezolva problema.

Putem proteja drepturile copiilor și garanta că primesc o educație adecvată și o copilărie sănătoasă prin adoptarea unor legi și politici mai stricte. În plus, este esențial să creștem conștientizarea comunității asupra exploatării minorilor și să promovăm responsabilitatea socială a întreprinderilor. În cele din urmă, exploatarea copiilor pe piața muncii este o problemă care necesită acțiune imediată. Putem asigura un viitor mai bun pentru fiecare copil numai dacă toată lumea se angajează și lucrează împreună.

Bibliografie

Boockmann, Bernhard (2004), The Effect of Ilo Minimum Age Conventions on Child Labour and School Attendance. ZEW - Centre for European Economic Research Discussion Paper No. 04-052, SSRN: <https://ssrn.com/abstract=570543> or <http://dx.doi.org/10.2139/ssrn.570543>, (accesat la data de 02.04.2024)

Cunningham, H. (2005), Children and Childhood in Western Society since 1500, Routledge, <https://doi.org/10.4324/9781315835495>

Hostikvish, S. (2023). The protection of rights and freedoms of minors in employment. International Journal of Advanced Research in Humanities and Law, 1(1), 32–54.

<https://ijrelpub.com/index.php/pub/article/view/4>, (accesat în data de 03.04.2024)

Maame Esi Eshun (2016), Child Labor in African Mines: Where Are We Now?, Africa up close, <https://www.wilsoncenter.org/blog-post/child-labor-in-african-mines-where-are-we-now> (accesat la data de 03.04.2024)

Marjatta Rahikainen (2001), Historical and present-day child labour: is there a gap or a bridge between them?, Continuity and Change, Vol. 16, Issue 1, May 2001, pp. 137-156, <https://doi.org/10.1017/S0268416001003721>, (accesat la data de 03.04.2024)

Siddhanta, Suddhasil and Nandy, Debasish (2003), Socio-Economic Determinants of Child Labour. Problems of Child Labour in India, Chapter 16, Child Labour in 'Zari' Industry of Howrah District of West, Bengal, Publisher: Deep and Deep Publications, Editors: Raj Kumar Sen, Asis Dasgupta, pp. 205-218, <https://ssrn.com/abstract=2733927>

UNICEF (2020), OIM și UNICEF: COVID-19 poate expune alte milioane de copii la exploatare prin muncă, Comunicat de presă (accesat la data de 03.04.2024)

Ziarul Unirea (2022), 12 iunie: Ziua mondială împotriva exploatării prin muncă a copiilor, (accesat în data de 03.04.2024)

Integrarea Inteligenței Artificiale în Start-up-uri: provocări, oportunități și previziuni

Dărășteanu Flavius¹

Facultatea Economie Teoretică și Aplicată

Provocările AI în Start-up-uri

Peisajul tehnologic contemporan este profund marcat de ascensiunea și integrarea tehnologiilor de inteligență artificială (AI), care au devenit un catalizator esențial pentru inovare și creștere economică. În acest context, start-up-urile se confruntă cu provocări distincte, determinate atât de potențialul disruptiv al AI, cât și de barierele intrinseci pe care această tehnologie le prezintă. Având în vedere acest cadru, prezentul capitol își propune să ofere o analiză exhaustivă a obstacolelor tehnice, financiare, etice și de integrare cu care se confruntă start-up-urile în încercarea de a adopta și implementa soluții AI. Evoluția accelerată a AI impune start-up-urilor să se adapteze rapid la tehnologii emergente, pentru a rămâne relevante și competitive. Această adaptare necesită nu doar resurse financiare, ci și o viziune strategică clară, care să anticipeze schimbările tehnologice și să le integreze în modele de afaceri sustenabile. Astfel, înțelegerea profundă a tendințelor din AI devine o componentă esențială a succesului antreprenorial, în contextul unei piețe în continuă transformare.

Scurt istoric al integrării AI în mediul antreprenorial

Integrarea AI în sfera antreprenorială a cunoscut o evoluție remarcabilă, transformând fundamental modul în care companiile inovatoare își construiesc și își valorifică avantajele competitive. Această traiectorie a fost posibilă datorită progreselor semnificative în domeniul algoritmilor de învățare automată, procesării limbajului natural și computer vision, care au permis dezvoltarea de soluții AI din ce în ce mai sofisticate și accesibile. Pe măsură ce AI a evoluat de la simple automatizări la sisteme capabile de învățare și adaptare, start-up-urile au început să exploateze aceste tehnologii pentru a crea noi categorii de produse și servicii. Această evoluție a fost posibilă prin colaborări strânse între mediul academic și sectorul antreprenorial, facilitând transferul de cunoștințe și tehnologii de la teorie la practică. Rezultatul este o diversificare a aplicațiilor AI, de la asistenți virtuali inteligenți la soluții complexe de analiză a datelor, care deschid noi orizonturi pentru inovare și competitivitate.

Bariera tehnică și accesul la talente

Una dintre cele mai pregnante provocări cu care se confruntă start-up-urile în era AI este accesul limitat la forța de muncă specializată. În contextul unei piețe globale extrem de competitive, atragerea și retenția de talente cu expertiză în domeniile cheie ale AI, precum învățarea automată, analiza datelor și ingineria software, reprezintă un obstacol semnificativ. Această dinamică este exacerbată de discrepanța dintre oferta educațională și cerințele tehnice tot mai sofisticate ale industriei. Pe lângă deficitul de talente, start-up-urile se confruntă cu provocarea de a menține pasul cu evoluția rapidă a tehnologiilor AI. Acest lucru necesită un angajament constant pentru formare și dezvoltare profesională, precum și pentru cercetare și

¹ e-mail: darasteanuflavius21@stud.ase.ro

inovare. În acest context, colaborările cu instituții de cercetare și universități pot juca un rol crucial în dezvoltarea competențelor necesare, oferind start-up-urilor acces la expertiza și resursele necesare pentru a naviga complexitatea tehnologică a AI.

Costurile și complexitatea dezvoltării tehnologiilor AI

Dezvoltarea soluțiilor AI implică nu numai un nivel înalt de specializare tehnică, ci și investiții substanțiale de timp și resurse financiare. Complexitatea inerentă a proiectelor AI, combinată cu costurile asociate achiziționării de date, puterea de calcul și infrastructura necesară, constituie o barieră semnificativă pentru start-up-uri. Investițiile în AI nu se limitează la dezvoltarea inițială, ci includ și costurile de întreținere, actualizare și conformare la standardele de securitate și etică. Aceste aspecte adaugă un strat suplimentar de complexitate în gestionarea proiectelor AI, ceea ce poate descuraja start-up-urile cu resurse limitate. În acest cadru, identificarea surselor de finanțare care oferă suport pentru cercetare și dezvoltare devine vitală, la fel și parteneriatele strategice care pot facilita partajarea riscurilor și costurilor.

Provocări Financiare

Securizarea finanțării necesare dezvoltării și scalării soluțiilor AI reprezintă o altă provocare majoră. În pofida interesului crescut al investitorilor pentru domeniul AI, evaluarea riguroasă a potențialului comercial și a riscurilor asociate cu aceste tehnologii necesită o înțelegere profundă a specificităților tehnice și a pieței țintă, aspecte care pot constitui obstacole în atragerea de capital de risc. Pe măsură ce piața de capital de risc devine tot mai saturată, start-up-urile trebuie să-și demonstreze clar valoarea adăugată și potențialul de scalabilitate pentru a atrage investiții. Aceasta implică nu doar o înțelegere aprofundată a tehnologiei, ci și capacitatea de a articula o propunere de valoare convingătoare, care să evidențieze diferențierea într-un peisaj concurențial dens. În acest sens, transparența în privința abordării etice și a conformității cu reglementările poate servi ca un avantaj competitiv în negocierile cu investitorii.

Etica și reglementarea

Adoptarea AI ridică o serie de dileme etice și legale, de la protecția datelor personale și până la riscurile de bias algoritmic. Start-up-urile trebuie să navigheze un peisaj legislativ în continuă evoluție, adaptându-se la reglementări precum GDPR în Uniunea Europeană, care impune cerințe stricte privind confidențialitatea și protecția datelor. Conștientizarea și adresarea aspectelor etice devin componente integrale ale dezvoltării AI, impunând o abordare etică riguroasă încă din fazele incipiente ale designului de produs. Aceasta include implementarea de mecanisme de audit și transparență, care să permită evaluarea și corectarea bias-urilor algoritmice. Pe lângă acestea, start-up-urile trebuie să fie proactive în monitorizarea evoluțiilor legislative, adaptându-se rapid la noi cerințe pentru a evita sancțiuni și pentru a construi încredere atât în rândul consumatorilor, cât și al partenerilor comerciali.

Integrarea și adaptabilitatea

Integrarea tehnologiilor AI în structurile și procesele de business existente prezintă provocări semnificative, de la necesitatea unei alinieri strategice la nivelul organizației, până la implementarea tehnică efectivă. Start-up-urile trebuie să demonstreze o capacitate remarcabilă de adaptare și inovare, pentru a depăși rezistența la schimbare și pentru a valorifica pe deplin potențialul AI. Integrarea eficientă a soluțiilor AI necesită o înțelegere profundă a proceselor de afaceri existente și o abordare strategică pentru reconfigurarea acestora în jurul noilor

tehnologii. Acest demers presupune nu doar modificări tehnice, ci și o schimbare culturală în cadrul organizației, care să promoveze inovația și experimentarea. Crearea unui mediu care încurajează învățarea continuă și adaptabilitatea poate facilita tranziția către operațiuni îmbunătățite prin AI, maximizând astfel valoarea adăugată de aceste tehnologii emergente.

Oportunitățile AI pentru Start-up-uri

În contextul unei economii globale în continuă evoluție, inteligența artificială (AI) se afirmă nu doar ca un vector de transformare tehnologică, ci și ca un levier strategic pentru generarea de valoare economică și diferențiere competitivă. Start-up-urile, prin natura lor agilă și orientată către inovație, se situează în avangarda adoptării și implementării soluțiilor de AI, explorând noi orizonturi ale posibilului tehnologic. Potențialul AI de a decoda complexitatea datelor masive și de a oferi insight-uri acționabile permite acestor entități antreprenoriale să își optimizeze operațiunile, să îmbunătățească experiența clienților și să acceseze noi piețe, consolidându-și astfel poziția pe piață într-un mediu competitiv intens. Mai departe, capacitatea AI de a deschide noi orizonturi tehnologice pentru start-up-uri se manifestă și prin îmbunătățirea proceselor decizionale. Sistemele bazate pe AI pot procesa și analiza cantități masive de date în timp real, oferind astfel liderilor de afaceri insight-uri valoroase pentru luarea deciziilor strategice. Acest avantaj competitiv este esențial în mediul de afaceri dinamic de astăzi, unde capacitatea de a răspunde rapid la schimbările pieței poate determina succesul sau eșecul unei noi inițiative. Prin urmare, adoptarea AI nu este doar o chestiune de eficiență operațională, ci și un factor determinant în agilitatea strategică a start-up-urilor.

Inovație și diferențiere

Utilizarea AI oferă start-up-urilor oportunitatea unică de a se distinge pe o piață saturată, prin dezvoltarea de produse și servicii care răspund nevoilor consumatorilor în moduri inovatoare și personalizate. Prin analiza predictivă și învățarea automată, start-up-urile pot anticipa tendințele de consum și pot ajusta rapid ofertele de produse pentru a se alinia la așteptările clienților. Această capacitate de a inova nu doar că asigură o diferențiere clară față de competitori, dar facilitează și crearea unui avantaj competitiv durabil, prin adaptarea continuă la dinamica pieței. Mai mult, integrarea AI în procesele de dezvoltare de produs poate reduce semnificativ timpul de introducere pe piață (time-to-market), permițând start-up-urilor să capitalizeze rapid pe oportunități emergente. Pe lângă capacitatea de a inova, AI permite start-up-urilor să adopte o abordare bazată pe date pentru a identifica și dezvolta noi modele de afaceri. Prin exploatarea datelor neutilizate sau prin analiza tendințelor emergente, companiile pot descoperi noi modalități de a crea valoare pentru clienți, de a genera venituri și de a se poziționa strategic pe piață. Această abordare orientată către date facilitează experimentarea rapidă și iterarea produselor, minimizând riscurile și investițiile necesare pentru inovare. În acest context, AI nu doar că alimentează creativitatea și inovația, dar oferă și cadru necesar pentru testarea rapidă și scalarea soluțiilor de succes.

Optimizarea operațională

Automatizarea proceselor operaționale prin tehnologii AI se traduce prin eficiențe semnificative și reducerea costurilor, oferind start-up-urilor capacitatea de a realoca resursele către inițiative strategice de creștere și inovare. De exemplu, sistemele inteligente pot prelua sarcini repetitive sau de rutină, precum gestionarea datelor clienți sau suportul post-vânzare, eliberând astfel timp prețios pentru echipă. Această optimizare operațională este crucială în

etapele incipiente ale dezvoltării unei afaceri, când eficiența resurselor și scalabilitatea operațiunilor sunt esențiale pentru sustenabilitatea pe termen lung. În plus, analiza avansată a datelor oferită de AI poate evidenția oportunități de reducere a risipei și de îmbunătățire a lanțurilor de aprovizionare, contribuind la o mai bună gestionare a costurilor și la o amprentă ecologică redusă. În continuare, automatizarea inteligentă a proceselor prin AI nu se limitează doar la eficientizarea operațiunilor existente, ci deschide calea către reimaginarea modului în care start-up-urile își desfășoară activitatea. De exemplu, algoritmi avansați pot optimiza lanțurile de aprovizionare, previzionând cererea și ajustând automat stocurile, ceea ce reduce costurile de depozitare și îmbunătățește satisfacția clienților prin timpi de livrare reduși. Această capacitate de a anticipa și de a se adapta automat la condițiile de piață fluctuante conferă start-up-urilor un avantaj semnificativ în eficiența operațională și în gestionarea resurselor.

Îmbunătățirea experienței clienților

AI reprezintă o piatră de temelie în construirea și menținerea unei relații solide cu clienții, prin personalizarea interacțiunilor și oferirea de experiențe utilizator excepționale. Sistemele de recomandare, asistenții virtuali și chatbot-urile inteligente, alimentate de tehnologii AI, pot furniza răspunsuri rapide și relevante la întrebările clienților, îmbunătățind satisfacția și loialitatea acestora. Într-o eră în care experiența clienților devine un diferențiator cheie, capacitatea de a oferi servicii personalizate și proactivitate în rezolvarea nevoilor clienților poate transforma o interacțiune obișnuită într-una memorabilă, stimulând astfel creșterea organică prin referințe și recenzii pozitive. Extinderea utilizării AI în îmbunătățirea experienței clienților permite de asemenea colectarea și analiza feedback-ului în timp real, oferind start-up-urilor posibilitatea de a ajusta și îmbunătăți continuu serviciile oferite. Utilizând modele de învățare automată, companiile pot identifica modele în comportamentul clienților și preferințele acestora, personalizând ofertele și comunicarea pentru a satisface așteptările individuale. Această abordare orientată către client nu numai că îmbunătățește loialitatea și satisfacția, dar stimulează și creșterea organică prin recomandări și evaluări pozitive.

Acces la piețe noi

AI deschide calea către explorarea și penetrarea eficientă a noi segmente de piață, identificând modele și tendințe care ar putea rămâne altfel neobservate. Analiza datelor de mare viteză și volum, realizată de algoritmi AI, permite start-up-urilor să identifice nișe de piață neexploatate sau să adapteze produsele și serviciile pentru a satisface cerințe culturale sau regionale specifice. Această abordare bazată pe date asigură o aliniere strategică cu cererea de piață și maximizează șansele de succes în noi aventuri comerciale, în timp ce minimizează riscul și investiția necesară pentru explorarea acestor noi oportunități. Utilizarea AI pentru a identifica și accesa noi piețe permite start-up-urilor să adopte o abordare mai granulară și direcționată în strategiile de marketing și vânzări. Prin analiza comportamentului de consum și a tendințelor demografice, AI poate ajuta la personalizarea campaniilor de marketing pentru a răspunde specificităților fiecărui segment de piață, maximizând astfel rata de conversie și ROI-ul campaniilor. În plus, capacitatea AI de a procesa și analiza date din diverse surse în timp real permite start-up-urilor să se adapteze rapid la schimbările de pe piață, să anticipeze nevoile clienților și să răspundă eficient la acestea, consolidându-și astfel poziția în piețele existente și deschizând calea către noi oportunități de creștere.

Tendințe emergente în AI și impactul lor asupra Start-up-urilor

Pe măsura ce inteligența artificială (AI) continuă să evolueze, noi tendințe emergente încep să modeleze peisajul tehnologic și economic, oferind start-up-urilor oportunități semnificative de inovare și creștere. Una dintre aceste tendințe este creșterea capacității de procesare a datelor în timp real, ceea ce permite companiilor să facă previziuni mai exacte și să răspundă dinamic la schimbările de pe piață. Această evoluție transformă radical modul în care start-up-urile abordează analiza datelor, oferindu-le posibilitatea de a extrage insight-uri valoroase și de a implementa strategii bazate pe date cu o precizie și o eficiență fără precedent.

O altă tendință emergentă este integrarea tot mai profundă a AI în dispozitivele și serviciile cotidiene, de la smartphone-uri și asistenți personali virtuali, până la sistemele de management al clădirilor și infrastructurile urbane inteligente. Această omniprezență a AI deschide noi arii de aplicabilitate pentru start-up-uri, oferindu-le oportunitatea de a inova în domenii care până acum erau inaccesibile. Prin urmare, start-up-urile sunt încurajate să exploreze noi modele de afaceri care să valorifice această integrare extinsă a AI, de la soluții pentru smart homes și orașe inteligente, până la tehnologii pentru sănătate personalizată și mobilitate autonomă.

Pe lângă tendințele menționate, o evoluție notabilă în domeniul AI este avansul în tehnologiile de înțelegere și generare a limbajului natural (NLP și NLG), care deschide noi posibilități pentru automatizarea interacțiunilor umane și pentru crearea de conținut inteligent. Această progresie permite start-up-urilor să dezvolte soluții inovatoare de customer service, precum chatbot-uri și asistenți virtuali capabili să ofere răspunsuri și suport într-o manieră surprinzător de umană. În plus, îmbunătățirile în NLP și NLG facilitează analiza sentimentelor și tendințelor de pe rețelele sociale, oferind companiilor insight-uri prețioase despre preferințele și nevoile consumatorilor. Astfel, start-up-urile pot să-și ajusteze în timp real strategiile de marketing și comunicare pentru a răspunde mai eficient la dinamica pieței.

Scenarii pentru dezvoltarea pieței

Peisajul economic global este într-o continuă transformare, influențat de integrarea tehnologiilor AI. Această evoluție are potențialul de a redefini sectoare întregi, oferind start-up-urilor oportunitatea de a se poziționa ca lideri în noi piețe emergente. De exemplu, adoptarea AI în sectorul financiar, prin tehnologii de banking inteligent și robo-advisory, ar putea revoluționa modul în care consumatorii interacționează cu serviciile financiare, deschizând drumul pentru noi produse și servicii inovatoare.

Pe de altă parte, creșterea preocupărilor legate de securitatea și confidențialitatea datelor, împreună cu necesitatea unei reglementări adecvate, ar putea influența semnificativ traiectoria dezvoltării AI pe piață. Start-up-urile trebuie să fie pregătite să navigheze în acest mediu complex, adaptându-și modelele de afaceri pentru a îndeplini cerințele legislative și așteptările consumatorilor privind etica și transparența în utilizarea AI. Impactul tehnologiilor AI asupra pieței muncii generează, de asemenea, discuții intense, cu previziuni variind de la scenarii optimiste până la unele mai rezervate. Pe de o parte, automatizarea inteligentă promite să elibereze forța de muncă de sarcinile repetitive și să creeze noi oportunități de angajare în domenii tehnologice avansate. Pe de altă parte, există preocupări legate de posibila înlocuire a unor locuri de muncă existente, ceea ce necesită strategii proactive pentru recalificarea și adaptarea forței de muncă. Start-up-urile, prin natura lor inovatoare, au un rol crucial în modelarea acestor scenarii, putând să contribuie atât la dezvoltarea tehnologiilor AI, cât și la crearea de soluții pentru gestionarea tranziției pe piața muncii.

Rolul AI în sustenabilitate și responsabilitate socială

O direcție tot mai relevantă în dezvoltarea AI este aplicarea sa în promovarea sustenabilității și responsabilității sociale. Tehnologiile AI oferă unelte puternice pentru abordarea unor probleme globale majore, de la schimbările climatice și conservarea resurselor, până la îmbunătățirea accesului la educație și sănătate. De exemplu, algoritmi de optimizare pot fi utilizați pentru a îmbunătăți eficiența energetică a clădirilor și orașelor, în timp ce sistemele de AI în domeniul sănătății pot contribui la diagnosticarea precoce și personalizarea tratamentelor.

Prin urmare, start-up-urile care dezvoltă soluții AI cu aplicabilitate în domeniile sustenabilității și responsabilității sociale nu doar că adresează unele dintre cele mai presante provocări ale umanității, dar își pot și construi o reputație solidă, atrăgând atenția investitorilor și consumatorilor preocupați de impactul social și ambiental al activităților economice.

În contextul sustenabilității, AI poate juca un rol crucial și în optimizarea lanțurilor de aprovizionare pentru a minimiza impactul ambiental, prin monitorizarea și ajustarea fluxurilor de materiale pentru eficiență maximă și deșeuri minime. Aceste tehnologii permit de asemenea o agricultură de precizie, care reduce necesarul de apă și îngrășăminte, maximizând în același timp randamentele culturilor. Start-up-urile care se concentrează pe dezvoltarea și implementarea acestor soluții nu numai că adresează unele dintre cele mai presante probleme ale lumii, dar deschid și calea către noi piețe, contribuind la crearea unui viitor mai verde și mai sustenabil.

Viitorul antreprenoriatului în era AI

Era AI redefinește paradigmele antreprenoriatului, schimbând nu doar modul în care afacerile operează, ci și abilitățile și competențele necesare pentru succes în mediul de afaceri modern. Abilitatea de a înțelege și aplica tehnologiile AI devine o competență esențială pentru antreprenorii viitorului, alături de capacitatea de a naviga complexitatea etică și reglementară asociată cu aceste tehnologii. În acest context, educația continuă și adaptabilitatea vor fi cheia succesului, permițând liderilor de afaceri să exploreze noi oportunități și să inoveze în mod constant.

Pe măsură ce domeniul AI continuă să avanseze, apar și noi provocări legate de etica și responsabilitatea dezvoltării și implementării tehnologiilor AI. Astfel, competențele în domeniul eticii AI și înțelegerea impactului social și ambiental al tehnologiei devin esențiale pentru liderii de afaceri ai viitorului. Antreprenorii trebuie să fie nu doar tehnologiști competenți, ci și gânditori critici și lideri responsabili, capabili să ghideze dezvoltarea AI în direcții care beneficiază societatea în ansamblu. În acest nou context, colaborarea între start-up-uri, instituții academice, organizații guvernamentale și societatea civilă va fi crucială pentru asigurarea unei dezvoltări sustenabile și etice a tehnologiilor AI.

Bibliografie

Impactul economic al explorării spațiului

Timofeev Cristian¹

Facultatea de Economie Teoretică și Aplicată

Abstract

Acest articol își propune să exploreze și să evidențieze impactul semnificativ al dezvoltării sectorului spațial asupra economiei globale. Prin analiza unor momente istorice cruciale care au marcat evoluția industriei spațiale, studiul subliniază modul în care explorarea spațială a influențat diverse aspecte economice, de la creșterea inovației tehnologice până la generarea de noi piețe și oportunități de afaceri. În centrul analizei se află dinamica dintre sectorul guvernamental și cel privat, inclusiv conceptul de „New Space”, care marchează o schimbare crucială în abordarea accesului și utilizării spațiului cosmic. Prin examinarea detaliată a contribuțiilor oferite de agenții spațiale majore, cum ar fi NASA și ESA, și impactul lor asupra inovației și economiei globale, lucrarea oferă o perspectivă aprofundată asupra rolului esențial al explorării spațiale în modelarea viitorului economic și tehnologic. În final, articolul argumentează că sectorul spațial nu doar că avansează cunoașterea umană și deschide noi frontiere, dar joacă și un rol vital în promovarea dezvoltării durabile și a bunăstării globale.

Introducere

În prim plan trebuie revizuită istoria sectorului spațial. Deși știința spațiului a evoluat pe parcursul a mii de ani, interesul acestei lucrări este punctul istoric din care spațiul a devenit un subiect de interes global pentru a putea vedea importanța sa în contextul economic contemporan.

Sectorul spațial s-a dezvoltat cel mai mult în timpul Războiului Rece prin “Cursa Spațială”. Aceasta a reprezentat competiția dintre Statele Unite ale Americii (SUA) și Uniunea Sovietică (URSS) pentru supremația în explorarea spațiului. De la momentul lansării satelitului Sputnik 1 al URSS și până la misiunea Apollo 11, SUA și URSS și-au dezvoltat tehnologia spațială.

“Cursa Spațială” a dus la formarea unei noi industrii, spațiul comerciabil, care a revoluționat tehnologia prin lansarea unor sateliți de comunicare, sateliți operaționali, sateliți de teledetecție și tehnologii de lansare ce au schimbat piața monopolă condusă de guvern în una publică. (1)

După Războiul Rece, în 1991, apare conceptul de “New Space” termen introdus pentru a diferenția abordările de pe piață ale noilor instituții private față de cele guvernamentale “Traditional Space”.

“Spațiul Tradițional urmărește obiectivele stabilite de guvern, cu limite definite de forțe politice și sociale, și desfășurând activități care tind să evite riscul, bazându-se în principal pe finanțare publică și generând inovații ce sporesc competența.

Spațiul Nou urmărește obiective comune de piață nonguvernamentală, limitate în principal de forțele pieței (presiuni de cost și de timp, expunerea la factori multipli de risc), desfășurând activități într-un mod antreprenorial (angajarea în activități ce implică asumarea riscurilor bazate pe finanțare privată).” (2)

Astfel se pot distinge trei abordări principale în cadrul economiei spațiale: cea

¹e-mail: timofeevcristian@gmail.com

guvernamentală care este concentrată pe securitate națională și îmbunătățirea vieții populației; segmentul comercial, reprezentat de corporațiile mari care desfășoară operațiuni de lansare a sateliților de comunicare în orbită și “New Space”, caracterizat de inițiativele afacerilor orientate către dezvoltarea de a minimiza costurile asociate cu accesul în spațiu.

Metodologia adoptată în cadrul acestui studiu îmbină un ansamblu de abordări analitice. Prima abordare, analiza documentară, implică o cercetare orientată spre extragerea și interpretarea datelor, cifrelor și informațiilor relevante, care evidențiază aportul entităților guvernamentale și a instituțiilor private în economie și în avansul tehnologic. A doua este analiza tematică, concentrată pe examinarea influenței tehnologiilor spațiale asupra diverselor sectoare și pe a demonstra rolului economiei spațiale în contextul economic global. Ultima abordare, analiză comparativă realizează o evaluare paralelă între contribuțiile organizațiilor guvernamentale și impactul exercitat de sectorul privat asupra economiei spațiale.

1. Segmentele economiei spațiale

Organizația pentru Cooperare și Dezvoltare Economică (OCDE), organizație internațională dedicată elaborării de “politici mai bune pentru o viață mai bună”, a contribuit la cunoașterea economiei spațiale prin publicarea manualului „Handbook on Measuring the Space Economy” în anul 2022. Această lucrare prezintă o clasificare detaliată a componentelor esențiale ale economiei spațiale, împreună cu descrierea activităților specifice asociate fiecărui segment. (4)

A) Upstream

Segmentul upstream în economia spațială include proiectele de cercetare și dezvoltare, precum investigațiile științifice, inovarea tehnologică, proiectarea sistemelor spațiale, planificarea misiunilor și dezvoltarea componentelor. Acoperă și producția, incluzând fabricarea navelor spațiale, sateliților, încărcăturilor utile, infrastructurii terestre și vehiculelor de lansare; și serviciile de lansare, care facilitează transportul echipamentelor și instrumentelor în spațiu.

Această ramură a economiei spațiale implică contribuția instituțiilor academice, a organizațiilor guvernamentale, private și nonprofit. Segmentul upstream colaborează pentru aprovizionarea cu materiale și componente necesare funcționării sistemelor spațiale și terestre. Aceasta se implică în proiectarea și construcția de echipamente și subsisteme necesare pentru explorarea spațială, incluzând elemente electronice, mecanice și programe software, care susțin navigația, propulsia și comunicațiile. În plus, se ocupă cu integrarea și distribuția de sisteme spațiale complete, inclusiv asamblarea și desfășurarea sateliților și a vehiculelor de lansare, precum și dezvoltarea infrastructurii terestre esențiale, cum ar fi centrele de comandă și control.

B) Downstream

Segmentul downstream al economiei spațiale se ocupă cu observarea Pământului și teledetecția, pentru a urmări modificările climatice, gestionarea resurselor terestre, evaluarea productivității agricole, identificarea tendințelor de defrișare și cartografierea expansiunii urbane. Acest segment implică, de asemenea, utilizarea sateliților de comunicare pentru diverse aplicații, internet, navigație și difuzarea transmisiei media.

În contextul economiei spațiale, segmentul downstream se concentrează pe valorificarea informațiilor și semnalelor provenite de la sateliți pentru a satisface cerințele specifice ale piețelor de consum și afacerilor. Acesta include prestarea de servicii de comunicații prin satelit,

implementarea aplicațiilor de navigație și cronometrare și furnizarea de servicii și produse destinate observării Pământului.

C) Activități derivate din spațiu

Acest segment cuprinde activitățile economice care s-au dezvoltat, prin aplicarea tehnologiei spațiale. De exemplu, domeniile medicale și auto, există numeroase produse ce au fost inițial concepute pentru utilizare în cadrul activităților upstream.

2. Organisme implicate în economia spațială

Guvernul - Alături de contribuția sectorului privat în avansarea economiei spațiale, rolul guvernului rămâne unul esențial de: investitor, dezvoltator, proprietar, operator, regulator și consumator în acest domeniu. Majoritatea instituțiilor non-profit, agențiilor spațiale, instituțiilor de cercetare și dezvoltare, precum și laboratoarele împreună cu numeroase activități spațiale sunt administrate de guvern, implicând domenii precum apărarea, telecomunicațiile, transportul și protecția mediului.

În cadrul acestei lucrări, se vor investiga contribuțiile instituțiilor guvernamentale asupra dinamicii economice. Este esențial să se acorde atenție asupra agențiilor internaționale de frunte la nivel global, respectiv NASA, CNSA și ESA, datorită implicărilor semnificative în domeniul explorării și cercetării spațiale. Cu toate acestea, constrângerile metodologice specifice acestui studiu limitează examinarea detaliată exclusiv la activitățile și programele desfășurate de NASA care se orientează mai mult spre segmentul upstream și ESA care se orientează spre downstream. Întrucât CNSA urmează o traiectorie similară cu NASA în ceea ce privește tipologia activităților desfășurate (5), spre deosebire de ESA, care, se concentrează mai mult pe misiunile sateliților, explorarea Pământului și pe proiecte care aduc beneficii multiple țărilor membre (6), iar NASA este cea mai mare agenție din lume, CNSA nu poate fi inclusă în studiul curent.

NASA (Administrația Națională Aeronautică și Spațială) reprezintă agenția guvernamentală a Statelor Unite dedicată domeniilor aeronauticii și explorării spațiale. Atribuțiile sale cuprind coordonarea eforturilor naționale privind explorarea spațială, dezvoltarea tehnologiei spațiale, realizarea de studii științifice referitoare la Pământ și univers, precum și promovarea cercetării în domeniul aerospațial. Fondată la data de 29 iulie 1958, NASA a primit misiunea de a superviza activitățile de explorare spațială civilă ale SUA. De la momentul înființării și până în prezent, agenția a condus majoritatea inițiativelor de explorare spațială ale Statelor Unite, incluzând proiectele Apollo, stația spațială Skylab și programul Space Shuttle. De asemenea, NASA gestionează Programul de Servicii de Lansare, responsabil pentru coordonarea lansărilor spațiale și pentru administrarea procedurilor de numărătoare inversă în cadrul misiunilor automate. (7)

ESA - Pentru a ușura descrierea inițiativelor și intervențiilor desfășurate în spațiul geografic european, se va folosi acronimul ESA (Agenția Spațială Europeană). Cu toate că ESA nu este o Agenție a Uniunii Europene, și este doar un partener pentru Comisia Europeană (8). Această perspectivă se justifică prin rolul central pe care ESA îl deține în coordonarea și facilitarea activităților spațiale la nivel continental, fiind principalul element pentru inițiativele naționale din sfera spațială. Prin urmare, orice acțiune spațială implementată pe teritoriul

Europei este interpretată ca fiind parte a strategiei și misiunii ESA, reflectând contribuția colectivă a statelor membre la avansarea agendei spațiale europene.

Agencia Spațială Europeană (ESA) constituie poarta de acces a Europei către domeniul cosmic. Scopul principal al misiunii sale este orientarea evoluției competențelor spațiale europene și de a garanta că investițiile în spațiu generează avantaje sustenabile pentru populația europeană și la nivel global.

ESA este o organizație internațională compusă din 22 de state membre, gestionează și sincronizează resursele financiare și intelectuale. Această colaborare îi permite să inițieze programe și activități care depășesc capacitatea individuală a oricărui stat european. (9)

ESA a implementat o serie de programe spațiale în cadrul observării Pământului, navigației prin satelit, conectivitate, cercetarea și inovarea spațiului. Serviciile guvernamentale ale Europei din cadrul spațiului sunt:

COPERNICUS (Sistemul European de Observare a Pământului) este programul ce distribuie date, informații și servicii în urma observării Pământului prin satelit, sunt oferite date despre schimbările climatice, condițiile mediului maritim, dinamica atmosferică, precum și modificările suprafeței terestre, incluzând vegetația și sectorul agricol. (10)

GALILEO (Sistemul Global de Navigație și Poziționare prin Satelit) asigură informații de precizie și de încredere în ceea ce privește localizarea și sincronizarea. Aceste informații sunt integrate într-o varietate largă de dispozitive și aplicații, inclusiv în telefoane mobile, vehicule personale, infrastructură feroviară și industria aeronautică. GALILEO este conceput pentru a oferi servicii dedicate autorităților statului, mediului de afaceri și populației. (11)

EGNOS (Serviciul European de Suprapunere de Navigație Geostaționară) contribuie la sporirea semnalelor de navigație prin satelit din Europa, precum cele provenite de la Sistemul Global de Poziționare (GPS) al Statelor Unite, incluzând noua versiune GPS III și, în viitor, sistemul Galileo. De asemenea, EGNOS oferă alerte utilizatorilor când semnalele nu funcționează optim. Această precizie îmbunătățită, alături de avertismentele de integritate, permit folosirea semnalelor de la GPS (și în viitor de la Galileo) în aplicații unde siguranța este esențială, precum în domeniul aviației sau al navigației maritime. (12)

3. Implicații ale economiei spațiale

Economia spațială reprezintă un domeniu relativ nou de activitate economică, motiv pentru care multe națiuni nu au reușit încă să elaboreze metode eficiente de cuantificare a contribuției acestui sector la Produsul Intern Brut (PIB). Cu toate acestea, s-au întreprins eforturi semnificative în acest sens, iar în decembrie 2023, Uniunea Europeană și Agenția Spațială Europeană au publicat lucrarea intitulată „Developing a Space Economy Thematic Account for Europe”. Această publicație detaliază conceptul de cont tematic și modul în care acesta poate facilita integrarea sectorului spațial în calculul PIB, oferind o abordare metodologică nouă pentru evaluarea impactului economic al acestui sector.

Excepție face Statele Unite ale Americii, lider mondial în domeniul spațial, unde contribuția estimată a economiei spațiale la producția brută și la PIB atinge suma de 211.6 miliarde de dolari, respectiv 129.9 miliarde de dolari (reprezentând 0.6% din PIB) (13), ceea ce îndeplinește pe jumătate obiectivul acestui studiu de a prezenta impactul economic global generat de industria spațiului.

Prin urmare, nu se poate face o metodologie specific economică (cum ar fi analiza

input-output sau modelul Leontief). De aceea se va recurge la o abordare prin metode mixte de cercetare. Această metodologie are ca scop principal examinarea contribuțiilor guvernamentale și al sectorului privat în economia globală, evaluând impactului asupra economiei globale, sectorului tehnologic, creării locurilor de muncă, inovației și dezvoltării altor sectoare economice oferind astfel o perspectivă de ansamblu asupra influenței economiei spațiale.

Pentru început, investigația se va concentra asupra modalităților prin care guvernele influențează sectorul spațial. Conform literaturii de specialitate, se observă o înclinație guvernamentală către generarea de avantaje sociale. În acest context, metodologia adoptată va porni prin analizarea raportului NASA privind bugetul din 2021 și 2024, cum acestea au o influență asupra economiei, apoi prin explorarea modul în care ESA a contribuit la materializarea acestor beneficii privind tehnologia spațială pentru populație.

Alocarea Bugetară și Planificarea

Bugetul cerut alocat NASA pentru anul fiscal 2024 a fost de 27,185 miliarde de dolari, o creștere de 7,1% față de anul 2023, astfel se susține îmbunătățirea sectoarelor spațiale destinate științei, explorările spațiului cosmic, tehnologiei spațiale, operațiunilor spațiale, aeronauticii, etc. Bugetul cerut evidențiază menținerea poziției de lider în spațiu, promovarea diversității și stimularea dezvoltării economice. Suportă programul „Artemis”, „Mars Sample Return”, „Earth Science”, inovații tehnologice și inițiative pentru implicarea studenților în domeniile STEM.

De la înființarea NASA în 1959, când a fost solicitat un buget de 427 milioane de dolari (14), până în 2024, este o creștere în sectorul spațial de 6266,5%.

$$\frac{\text{Valoare finală} - \text{Valoare Inițială}}{\text{Valoare Inițială}} \times 100 = \frac{27,185,000,000 - 427,000,000}{427,000,000} \times 100 = 6266,5\%$$

Această creștere ilustrează impactul și durabilitatea industriei spațiale asupra societății și economiei.

Contracte și Parteneriate

Bugetul conturează investiții semnificative în parteneriate pentru avansarea explorării și științei spațiale. Aceasta include colaborări pentru programul Artemis pentru a susține explorarea pe Lună, parteneriate pentru dezvoltări comerciale în LEO (Low Earth Orbit) și angajamente cu parteneri internaționali și comerciali pentru misiuni științifice precum “Mars Sample Return” și “Europa Clipper”.

NASA are mai mult de 640 parteneriate pentru cercetări științifice și dezvoltarea tehnologiei, în plus se află din 1998 în ISS (Stația Spațială Internațională), ce reprezintă parteneriatul a 15 națiuni și cinci agenții spațiale (NASA, Roscosmos, ESA, Agenția Japoneză de Explorare Aerospațială și Agenția Spațială a Canadei). (15)

Impactul asupra Forței de Muncă

Investițiile în proiectele și inițiativele NASA sunt așteptate să aibă un impact substanțial asupra forței de muncă. Articolul “NASA’s Economic impact? Hundreds of thousands of jobs.”, publicat de agenția The Planetary Society (16) prezintă o interpretare a datelor privind locurile de muncă create de SUA, sunt estimate 340,000 de locuri noi de muncă în întreaga țară, ce oferă salarii peste media națională și investesc în sectoare cheie precum cercetarea științifică și manufactură.

Impactul investițiilor în sectorul spațial a devenit totodată și investiția în națiune.

Inovație și Transfer Tehnologic

NASA pune accent pe inovație și transferul de tehnologie pentru beneficiul altor sectoare.

Aceasta include investiții în tehnologia spațială care pot avea aplicații pe Pământ, cum ar fi tehnologiile pentru monitorizarea schimbărilor climatice, îmbunătățirea eficienței aviației și îmbunătățirea sistemelor de comunicații. Programele de transfer tehnologic ale NASA sunt concepute pentru a face tehnologiile spațiale disponibile pentru beneficiul comercial și public, promovând inovația în diferite industrii. Spre exemplu noii senzori de distanță ajută medicii să diagnostice pacienții mai bine. (17)

Impactul Global

Misiunile și descoperirile NASA au un impact global, contribuind la înțelegerea asupra universului, Pământului și fenomenelor spațiale. Angajamentul agenției de a împărtăși date și de a colabora la misiuni internaționale consolidează parteneriatele globale, îmbunătățește cunoștințele științifice și abordează provocări globale, cum ar fi schimbările climatice și siguranța spațială. Investițiile NASA pentru cercetarea și tehnologia schimbărilor climatice au generat 810 milioane de dolari de venituri provenite din taxe. (18)

În cadrul prezentării impactului economic al acțiunii agenției guvernamentale ESA, se folosește analiza raportul elaborat de către EUSPA (Agenția Uniunii Europene pentru Programe Spațiale), „EUSPA EO and GNSS Market Report” (19), publicat în ianuarie 2024. Această lucrare oferă o perspectivă detaliată asupra impactului economic manifestat în cincisprezece sectoare distincte de către domeniul economic spațial, dar studiu de față va evalua doar domenii de importanță majoră: agricultura, industria de petrol și gaze, sectorul maritim. (20)

Prin intermediul ESA, Uniunea Europeană implementează “Agenda 2030 pentru Dezvoltarea Durabilă”, program destinat pentru eradicarea sărăciei și la realizarea dezvoltării durabile până în anul 2030. Astfel sateliții europeni de navigare și observare sunt folosiți pentru dezvoltarea diferitelor sectoare din economiei. (21)

Pentru a facilita înțelegerea mai clară asupra informațiilor furnizate, se vor defini acronimele utilizate în cadrul acestui studiu. Astfel, „GNSS” va fi utilizat pentru a desemna Galileo, Sistemul Global de Navigație și Poziționare prin Satelit, în timp ce „EO” va face referire la Copernicus, Sistemul European de Observare a Pământului. Această clarificare terminologică urmărește să asigure o interpretare corectă și precisă a datelor analizate.

Impactul asupra altor sectoare

1) Agricultură

Galileo și EGNOS și Copernicus unesc datele anumitor coordonate geografice, generează date spațiale ce combinate cu tehnologia modernă oferă soluții inovatoare pentru o agricultură mai inteligentă, mai productivă și mai durabilă. Astfel se reduc utilizările de îngrășăminte, combustibili și pesticide rezultând o mâncare mai sănătoasă și un impact redus asupra mediului. (22)

Veniturile provenite din vânzările de date și servicii de observare a Pământului (EO) au ajuns la 450 de milioane de euro în 2023. În noua ediție a raportului „EUSPA EO and GNSS Market Report”, cele trei aplicații majore din perspectiva cotei de piață sunt monitorizarea vegetației, cuantificarea randamentului culturilor și variable rate application (23). Combinate, aceste au fost estimate să genereze venituri de peste 256 milioane de euro în 2023 și se planifică depășirea sumei de 400 milioane de euro până în 2023.

2) Petrol și gaze

Programul Copernicus are potențialul de a îmbunătăți disponibilitatea energiei

prin sprijinirea sectorului petrolului și gazelor naturale. Prin intermediul datelor și imaginilor primite de la sateliți, procesele de explorare și supraveghere a zonelor de extracție sunt optimizate. Utilizarea acestor imagini din sateliți permit explorarea mai extinsă și mai eficientă a zăcămintelor terestre și maritime.(24)

În încercarea companiilor de exploatare a minelor și de a optimiza eficiența și securitatea prin diverse strategii, se observă o tendință în creștere privind distribuția dispozitivelor GNSS în cadrul acestui sector de-a lungul ultimului deceniu. Mai precis în cadrul minelor mari, dispozitivele GNSS sunt implementate la scară largă, remarcându-se prin aptitudinile lor pentru automatizarea flotelor, care include atât operațiunile de transport autonom, cât și cele de detonare și foraj automatizat. Recent, adoptarea conceptului de gemeni digitali în industria minelor, ca mijloc de amplificare a percepției operaționale, este considerat un mecanism important pentru colectarea de date specifice locului de exploatare, inclusiv informațiile de poziționare obținute prin intermediul GNSS.

De asemenea, distribuția unităților de măsură a fazorilor (PMU) a surprins o expansiune constantă în decursul ultimului deceniu, crescând de la aproximativ 1500 de unități distribuite în anul 2012 la peste 8000 în anul 2022, ceea ce demonstrează relevanța lor tot mai accentuată în administrarea infrastructurii energetice.

3)Maritim

Folosind imaginile provenite de la sateliți programului Copernicus și datele de localizare furnizate de sistemul Galileo, se supraveghează operațiunile navelor de pescuit din ocean pentru identificarea și prevenirea activităților de pescuit ilegal, neraportate și neconform normelor UE. (25)

Vânzările anuale de dispozitive de navigație au înregistrat o creștere semnificativă în ultimul deceniu, aproape dublându-se de la puțin peste 80.000 de unități în 2012 la aproape 160.000 de unități în 2022. Această expansiune poate fi atribuită îmbunătățirii considerabile a siguranței navigaționale prin adoptarea dispozitivelor de navigație dedicate, în special atunci când sunt cuplate cu un Sistem Automat de Identificare (AIS) care sprijină prevenirea coliziunilor. Volumul total de distribuție a crescut de la puțin sub 100.000 de unități în 2012 la aproape 200.000 de unități în 2022.

În domeniul combaterii pescuitului ilegal, nedeclarat și nereglementat (IUU), dispozitivele VMS și AIS au înregistrat expedieri de aproape 32.000 de unități până în 2022. Sistemul de Monitorizare a Vaselor (VMS), obligatoriu pentru navele de peste 12 metri lungime, reprezintă un sistem de monitorizare bazat pe satelit care furnizează autorităților piscicole date critice privind locația, traiectoria și activitatea vasului.

Veniturile anuale generate de vânzarea datelor și serviciilor de observare a Pământului (EO) către sectorul piscicol se estimează că vor crește de la aproape 50 de milioane de euro în 2023 la aproape 110 milioane de euro până în 2033. Pe parcursul perioadei estimate, se așteaptă ca veniturile generate prin combaterea pescuitului ilegal, nedeclarat și nereglementat (IUU) să domine piața, ajungând la o cotă de piață de 56% la sfârșitul deceniului.

O altă cotă de piață semnificativă anticipată este alocată pentru selecția locațiilor de acvacultură. În 2023, această aplicație reprezenta aproape 10 milioane de euro din venituri și se preconizează că va crește la aproape dublul acestei valori în următorii 10 ani. Această tendință ar putea fi rezultatul importanței crescânde a acvaculturii în politicile cheie recente și a creșterii prevăzute a cererii globale de alimente.

Referințe bibliografice

Walter Peeters (2022) „Evolution of the Space Economy: Government Space to Commercial Space and New Space”, *Astropolitics*, pp. 2-7.

K. Davidian (2020) “Definition of NewSpace”, *New Space* 8, no. 2 Editorial, 53–55.

James Vedda (2007) “The Role of Space in Globalization”, în “Societal Impact of Spaceflight”, *NASA History Series*, pp. 193-195.

OECD (2022) “Handbook on Measuring the Space Economy, 2nd Edition”, pp. 32-35.

Sagar Khillar (2023) “Difference Between NASA, ESA, Roscosmos, and CNSA”, <http://www.differencebetween.net/technology/difference-between-nasa-esa-roscosmos-and-cnsa/>.

Emma Thorpe (2022) ”ESA Vs NASA: Comparing The Agencies’ Contribution To Space Exploration”, <https://orbitaltoday.com/2022/03/04/esa-vs-nasa-comparing-the-agencies-contribution-to-space-exploration/>.

Wikipedia, “NASA”, <https://ro.wikipedia.org/wiki/NASA>.

EUSPA, Partners, <https://www.euspa.europa.eu/about/about-euspa/partners>.

ESA, About Us, https://www.esa.int/About_Us/Corporate_news/ESA_facts.

Europe Commission, Copernicus, https://defence-industry-space.ec.europa.eu/eu-space-policy/copernicus_en.

Europe Commission, Galileo, https://defence-industry-space.ec.europa.eu/eu-space-policy/galileo_en.

Europe Commission, Egnos, https://defence-industry-space.ec.europa.eu/eu-space-policy/egnosc_en.

Bureau of Economic Analysis (2023), “New and Revised Statistics for the U.S Space Economy, 2012-2021”, <https://apps.bea.gov/scb/issues/2023/06-june/0623-space-economy.htm>

NASA, „Historical NASA Budget Data - The Planetary Society”, <https://docs.google.com/spreadsheets/d/1NMRYCCRWXwpn3pZU57-Bb0P1Zp3yg2lTTVUzvc5GkIs/edit#gid=670209929>.

NASA (2022), “NASA Economic Impact Report”, https://www.nasa.gov/wp-content/uploads/2022/10/nasa_fy21_economic_impact_report_brochure.pdf?emrc=5f1c76.

The Planetary Society (2022), “NASA’s economic impact? Hundreds of thousands of jobs.”, <https://www.planetary.org/articles/nasas-economic-impact-fy2021>.

NASA (2022), “NASA Economic Impact Report”, https://www.nasa.gov/wp-content/uploads/2022/10/nasa_fy21_economic_impact_report_brochure.pdf?emrc=5f1c76.

NASA (2022), “NASA Economic Impact Report”, https://www.nasa.gov/wp-content/uploads/2022/10/nasa_fy21_economic_impact_report_brochure.pdf?emrc=5f1c76.

Euspa (2024), “EUSPA EO and GNSS Market Report”, https://www.euspa.europa.eu/sites/default/files/euspa_market_report_2024.pdf.

The European Space Agency (2024), “EUSPA publishes The EO and GNSS Market Report – January 2024”, <https://space-economy.esa.int/article/195/euspa-publishes-the-eo-and-gnss-market-report-january-2024>.

Comisia Europeană, “Agenda 2030 pentru dezvoltare durabilă”, https://commission.europa.eu/strategy-and-policy/sustainable-development-goals/eu-and-united-nations-common-goals-sustainable-future_ro.

Comisia Europeană, “Zero Hunger Sustainable Development Goal”, <https://defence-industry-space.ec.europa.eu/document/download/348be26d-5965-46cf-b67b->

[a6fee88c352d_en?filename=DEFIS_SDG_2_Leaflet_220308.pdf](#).

Variable rate application este o metodă nouă de a îmbunătăți agricultura bazându-se pe identificarea locației și calitatea unei zone pe care să fie aplicat materialul agricol. https://en.wikipedia.org/wiki/Variable_rate_application.

Comisia Europeană, “Affordable & Clean Energy Sustainable Development Goal”, https://defence-industry-space.ec.europa.eu/document/download/9973ac58-e5c8-4ac9-b27f-d0fb2c749182_en?filename=DEFIS_SDG_7_Leaflet_220308.pdf.

Comisia Europeană, “Life Below Water Sustainable Development Goal”, https://defence-industry-space.ec.europa.eu/document/download/e2c47347-7c05-4501-b184-1ee95c82681a_en?filename=DEFIS_SDG_14_Leaflet_220308.pdf.

(40) <https://www.spacecapital.com/>

Argumente economice în favoarea și împotriva impozitelor

Răducu Mihaela Ana-Maria¹

Șerban Victor-Iulian²

Facultatea de Economie Teoretică și Aplicată

O scurtă istorie a taxelor și a impozitelor

Încă de la începuturile formării unei structuri economice, taxele și impozitele au fost văzute din perspective diferite. Prin ochii autorităților fiscale, impozitele și taxele reprezintă o unealtă de reglare a economică, pe când contribuabilii pot simți o povară gândindu-se la dările fiscale. Deși taxele și impozitele sunt ambele forme de contribuții financiare pe care indivizii și companiile le plătesc către stat, adesea sunt confundate ca fiind aceleași, însă se diferențiază prin natura plății, scop, legislație și complexitatea și gradul de flexibilitate.

Impozitul este o taxă obligatorie impusă din veniturile și/sau averea unei persoane fizice sau juridice, fără posibilitatea de a fi rambursată, cu scopul de a contribui la veniturile bugetului de stat și la finanțarea cheltuielilor publice. Iar taxele reprezintă o formă de finanțare a cheltuielilor publice, fiind utilizate de guvern pentru a finanța diverse activități și programe, cum ar fi educația, sănătatea, infrastructura, apărarea națională și multe altele. Aceste taxe sunt impuse conform legilor fiscale și sunt obligatorii pentru persoanele fizice și juridice care îndeplinesc anumite condiții, cum ar fi obținerea unui venit sau desfășurarea unei activități economice. (Băjan D. 2001. *Facilități fiscale*. București. Editura Tribuna Economică)

Putem începe înțelegerea mai profundă a acestor puncte de vedere analizând scurt și obiectiv evoluția plăților către stat încă din antichitate.

În Egiptul Antic (mileniul al IV-lea î.Hr.), deși nu exista monedă fizică, faraonul colecta taxele în natură: produse agricole, animale sau muncă, pentru bunăstarea socială și construcția templelor și piramidelor. Odată cu trecerea timpului, elenii (sec. al VIII-lea î.Hr.-sec. al II-lea î.Hr.) au început a-și emite propriile monede, astfel plătindu-și taxele și impozitele directe asupra proprietăților, a veniturilor și a bunurilor personale ale cetățenilor pentru a finanța orașele-stat și armatele lor. Ajungând la putere Imperiul Roman (476 d.Hr.-1453 d.Hr.), cetățenii romani erau obligați să plătească taxe sub formă de bani, bunuri și servicii, având aceleași scopuri ca și în perioadele trecute. Dezvoltarea continuă a dus la apariția Evului Mediu (500 d.Hr.-1500 d.Hr.), perioadă în care domnii feudali investeau taxele în infrastructură și întreținerea castelelor, iar biserica colecta zeciuiala cu scopul finanțării instituțiilor religioase și sprijinirea clerului. Resimțindu-se în economie efectele impozitelor, în timpul Renașterii (sec. XIV-lea-sec. al XVII-lea) și Iluminismului (sec. al XVII-lea-sec. al XVIII-lea), monarhii Europei au înființat sisteme parlamentare de guvernare pentru a facilita centralizarea monetară, favorizând democrațiile reprezentative. Reușind acestea, în Epoca Modernă (sec. al XVI-lea-sec. al XIX-lea) conceptul taxelor și impozitelor se concentrau asupra operațiunilor guvernamentale, precum furnizarea de servicii publice, menținerea ordinii și siguranței publice, administrarea justiției etc. Toate acestea se reflectă în prezența sistemului de impozitare al fiecărui stat din zilele noastre, oferindu-i un rol vital în modelarea societăților. [Echipa KPBL, 2023, *The History of Taxation*, [online] KANCELARIA PRAWNA BERNARD ŁUKOMSKI, Disponibil la: <https://kpbl.pl/en/the-history-of-taxation/> (Data accesării: 16.03.2024)]

¹e-mail: raducumihaela22@stud.ase.ro

²e-mail: serbanvictor22@stud.ase.ro

Tipurile de impozite

De-a lungul istoriei, evoluția economică a fost strâns legată de dezvoltarea sistemelor de impozitare, care au fost folosite pentru a susține activitățile guvernului și pentru a răspunde nevoilor în continuă schimbare ale societății. Tipurile de impozite s-au modificat și ele pe măsură ce s-au schimbat condițiile economice, politice și sociale. De la impozitele primitive colectate sub forma produselor agricole și a muncii forțate în antichitate, la impozitele moderne pe venit, pe consum și pe proprietate în epoca contemporană, istoria impozitelor oferă o perspectivă fascinantă asupra evoluției sistemelor fiscale și a relației dintre guvern și cetățeni. Impozitarea este strâns legată de politică, dar nu toate taxele generează aceleași dinamici politice. Există o distincție semnificativă între impozitele federale destinate activităților specifice ale fondurilor fiduciare, cum ar fi impozitele pe salarii, și impozitele federale considerate venituri generale, inclusiv impozitele pe venit, impozitele pe profituri și anumite accize. [Patashnik E. M., 2000. *Putting Trust in the US Budget: Federal Trust Funds and the Politics of Commitment (Theories of Institutional Design)* Cambridge University Press. (e-journal). pp. 40 – 62. <https://doi.org/10.1017/CBO9780511490842.004>) Data accesării: 17.03.2024]

Aceste instrumente fiscale, deși aparent aride și tehnice, sunt în realitate subiectul unor dezbateri intense și pasionante în rândul economiștilor, politicienilor și cetățenilor obișnuiți. În următoarea analiză, ne propunem să explorăm clasificarea generală a impozitelor în urma ideilor marilor economiști.

Atât Adam Smith, cât și John Stuart Mill, doi dintre cei mai influenți economiști ai timpurilor lor, explorează în lucrările lor rolul și impactul impozitelor în societatea și economia moderne. Adam Smith, în "Bogăția Națiunilor" (1776), subliniază importanța unei impozitări echilibrate și raționale, argumentând că impozitele ar trebui să fie aplicate cu moderație și să fie orientate spre promovarea creșterii economice și a bunăstării generale. John Stuart Mill, în "Principiile economiei politice" (1848) și "Considerații despre guvernarea reprezentativă" (1861), completează aceste idei, susținând necesitatea unei impozitări juste și eficiente, care să țină cont de interesele și nevoile diversificate ale cetățenilor.

Alți doi dintre economiștii importanți sunt David Ricardo și Jean-Baptiste Say, ambii accentuând importanța unei abordări raționale și echilibrate a impozitării, cu accent pe stimularea creșterii economice și alocarea eficientă a resurselor. În lucrările sale, precum "Principiile economiei politice și impozitarea" (1817), David Ricardo explorează în detaliu impactul impozitelor asupra distribuției veniturilor și alocării resurselor în economie. El promovează impozitele cu ponderare, evitând astfel distorsiunile economice și recunoscând beneficiile unei impozitări moderate și echitabile. Pe de altă parte, Jean-Baptiste Say (1803) subliniază în lucrările sale, cum ar fi "Tratat de economie politică", rolul crucial al impozitelor în încurajarea producției și investițiilor. El susține că impozitele ar trebui să fie reduse la minimum și aplicate cu prudență pentru a nu afecta inițiativa și creativitatea antreprenorială.

În perioada secolul al XX-lea, atât John Maynard Keynes, cât și Joseph Stiglitz au abordat importanța politicilor fiscale echilibrate și eficiente, însă cu accente diferite. Keynes, în lucrările sale celebre precum "Teoria generală a ocupării, dobânzii și banilor" (1936), a subliniat importanța politicii fiscale în gestionarea economiei. El a pledat pentru o intervenție activă a statului în economie, inclusiv prin utilizarea impozitelor pentru a stimula cererea efectivă în perioadele de recesiune și pentru a menține stabilitatea economică. Pe de altă parte, Joseph

Stiglitz, în lucrări precum "Globalization and Its Discontents" (2002) și "The Price of Inequality" (2012), a criticat adesea inegalitățile sociale și economice generate de sistemele fiscale inechitabile. El a pledat pentru impozite progresive și pentru reforme fiscale menite să reducă inegalitățile și să sprijine cei mai puțin privilegiați.

Clasificări ale impozitelor și taxelor:

- a) După trăsăturile de fond și de formă:
 - Impozite directe,
 - Impozite indirecte.
- b) După obiectul impunerii:
 - Impozite pe venit,
 - Impozite pe avere,
 - Impozite pe consum.
- c) În funcție de scopul urmărit la introducerea lor:
 - Impozite financiare,
 - Impozite de ordine.
- d) După frecvența realizării lor:
 - Impozite permanente (ordinare),
 - Impozite incidentale (extraordinare).
- e) După instituția care le administrează:
 - în state federale,
 - în state unitare.

În concluzie, lucrările celor patru economiști de prestigiu demonstrează complexitatea și diversitatea abordărilor asupra impozitelor și taxelor în economie. De la promovarea unei impozitări moderate și echilibrate pentru susținerea cheltuielilor guvernamentale și stimularea creșterii economice, până la criticarea inegalităților sociale și economice și plecarea de la principii de justiție fiscală, acești economiști au influențat în mod semnificativ gândirea economică și politicile fiscale. În lumina diversității de abordări și accentul pus pe diferite aspecte ale impozitării, este evidentă importanța unei dezbateri continue și a unei analize critice în ceea ce privește rolul și impactul impozitelor în societatea modernă, mai cu seamă, unele idei și principii promovate de acești economiști pot fi observate și în politica fiscală a Uniunii Europene.

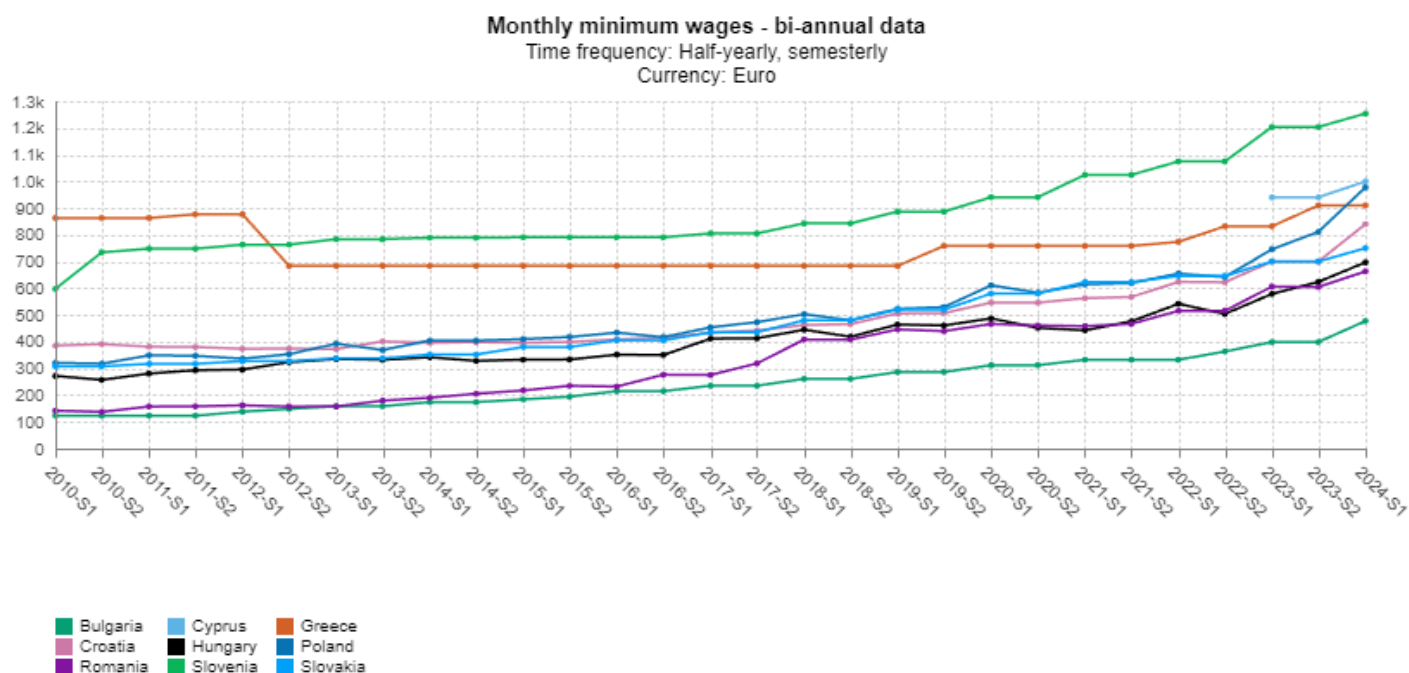
Reglementări și politici fiscale la nivelul Uniunii Europene

În Uniunea Europeană, totalul impozitelor diferă considerabil de la o țară la alta, reglementările și politicile fiscale sunt stabilite în principal pentru a asigura funcționarea eficientă și coezivă a pieței interne, pentru a promova creșterea economică și pentru a facilita cooperarea între statele membre în domeniul fiscal. Aceste politici sunt elaborate și implementate în cadrul unui cadru legislativ și instituțional complex, care include următoarele elemente principale: armonizarea fiscală, combaterea evaziunii fiscale și a fraudei, politici fiscale pentru promovarea creșterii economice și ocupării forței de muncă, coordonarea

politicilor fiscale între statele membre. În principiu, fiscalitatea reprezintă un domeniu de competență al statelor membre, în timp ce Uniunea Europeană are competențe limitate în acest domeniu.

- Impactul impozitului pe venit și al celui pe profit asupra creșterii economice și a investițiilor

Pentru a exista impozitul pe venit, trebuie să existe surse de venit, ce prin generala definiție, venitul înseamnă suma de bani sau alte resurse materiale obținute de o persoană sau o entitate din diferite surse, precum salarii, dividende, dobânzi sau alte activități. Impozitul pe venit este una dintre sursele principale de finanțare a bugetului de stat, contribuind semnificativ la formarea veniturilor publice și la acoperirea cheltuielilor guvernamentale. Având în vedere că venitul de bază al cetățenilor este salariul, graficele următoare vor oferi privire în ansamblu a evoluției nivelului salariului minim pentru perioada 2010-2023 a statelor membre Uniunii Europene (figura 1.a, 1.b, 1.c, 1.d) și a impozitelor aplicate în perioada 2013-2022 (figura 2.a, 2.b, 2.c, 2.d).

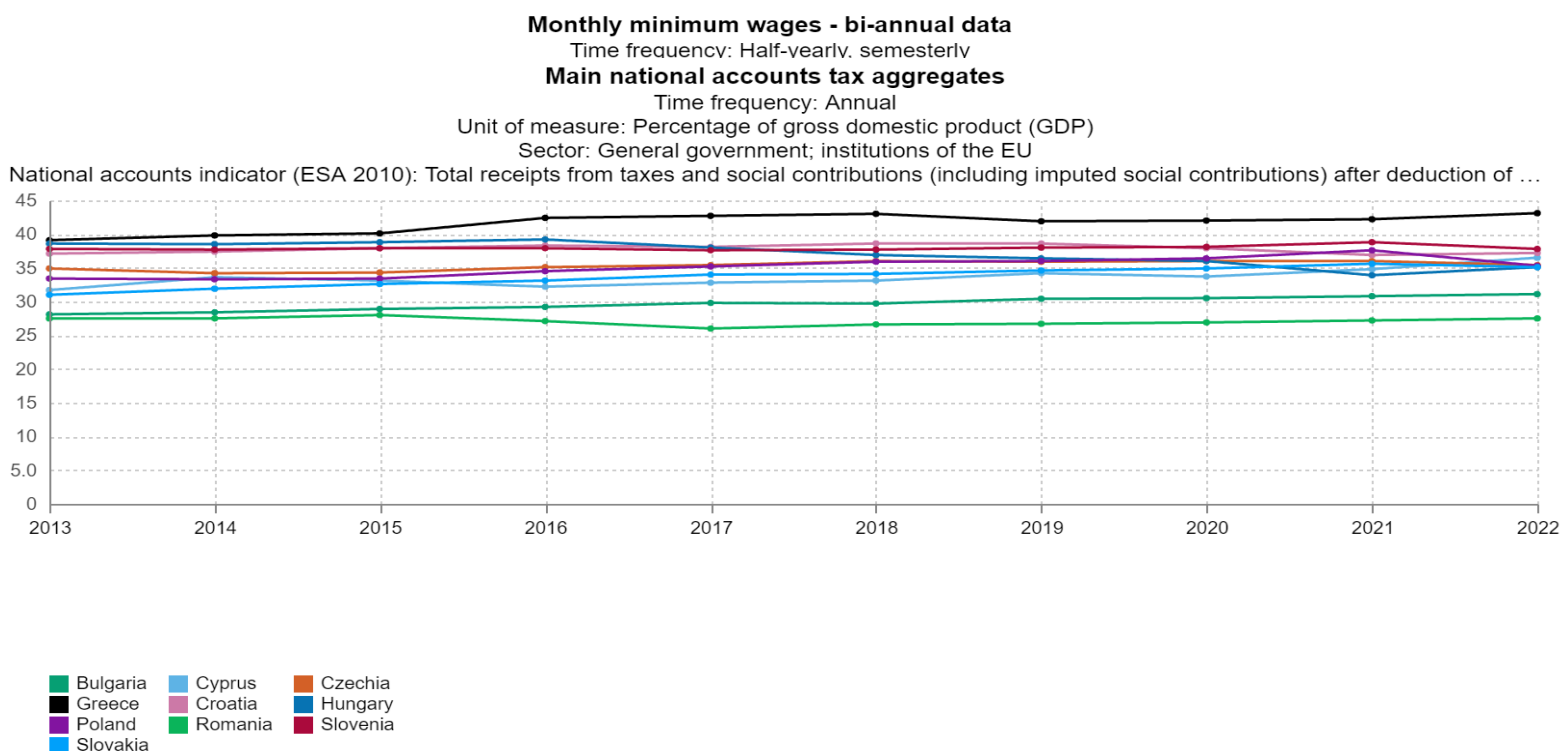


Grafic 1.b . Salariul minim lunar – Europa Estică - Nu au putut fi găsite înregistrări pentru Cehia.

Sursă: Eurostat (online data code: `earn_mw_cur.`) Data accesării: 16.03.2024

[Peixoto S. 2010. The EU framework for fiscal policies. (online) Fact Sheets on the European Union. Disponibil la: <https://www.europarl.europa.eu/factsheets/en/sheet/89/the-eu-framework-for-fiscal-policies> (Data accesării: 16.03.2024)]

În Europa Nordică, sistemul fiscal este caracterizat de impozite progresive, unde persoanele cu venituri mai mari contribuie cu o proporție mai mare din venituri decât cele cu venituri mai mici. Aceste țări impun niveluri ridicate de impozite pentru a finanța serviciile publice extinse, inclusiv educația, sănătatea și asistența socială.



Grafic 2.b – Principalele agregate fiscale - Europa Estică - Total receipts from taxes and social contributions (including imputed social contributions) after deduction of amounts assessed but unlikely to be collected.

Sursă: Eurostat (online data code: gov_10a_taxag). Data accesării: 16.03.2024



Grafic 2.a – Principalele agregate fiscale - Total receipts from taxes and social contributions (including imputed social contributions) after deduction of amounts assessed but unlikely to be collected.- Europa Nordică

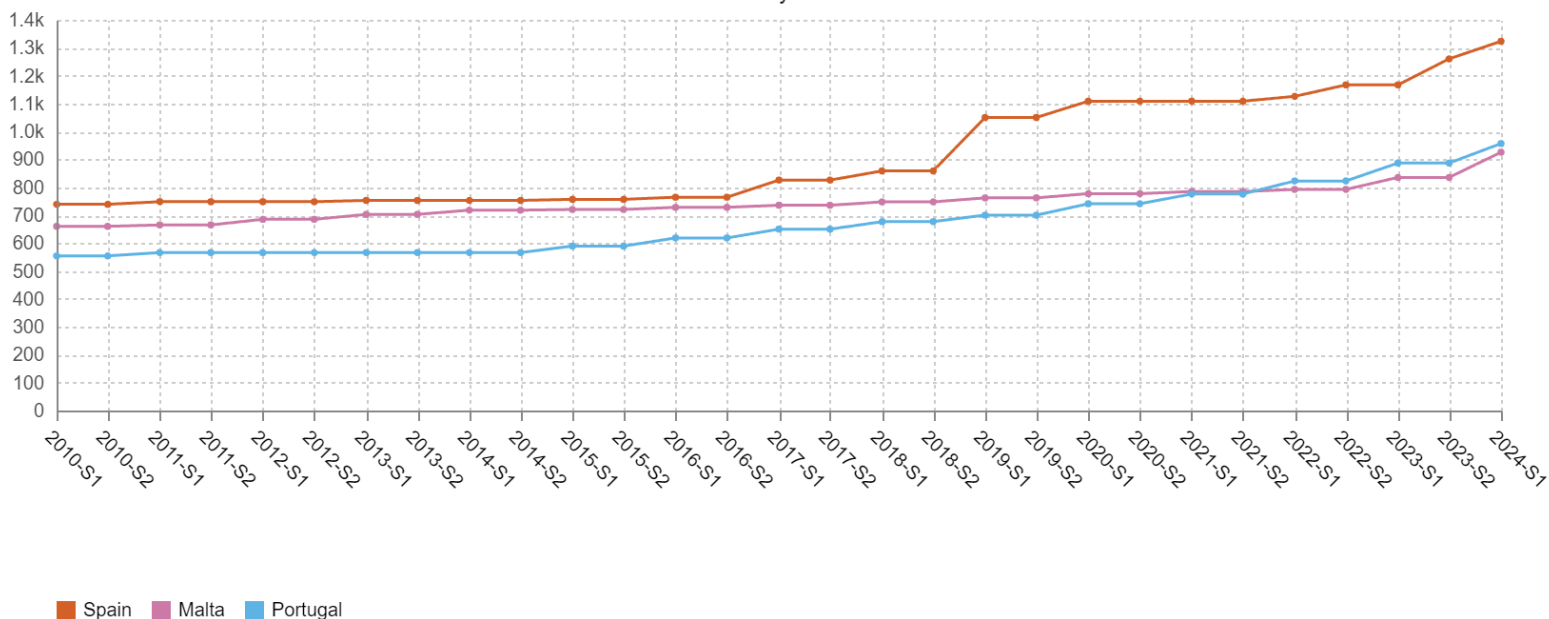
Sursă: Eurostat (online data code: gov_10a_taxag.) Data accesării: 16.03.2024

În general, în Europa de Est, impozitele pot fi mai puțin progresive și nivelurile de impozitare pot fi mai reduse decât în Europa Nordică, reflectând nivelul de dezvoltare economică și politicile fiscale ale guvernelor respective.

Monthly minimum wages - bi-annual data

Time frequency: Half-yearly, semesterly

Currency: Euro



Grafic 3.a . Salariul minim lunar – Europa Sudică – Nu au putut fi găsite înregistrări pentru Italia.

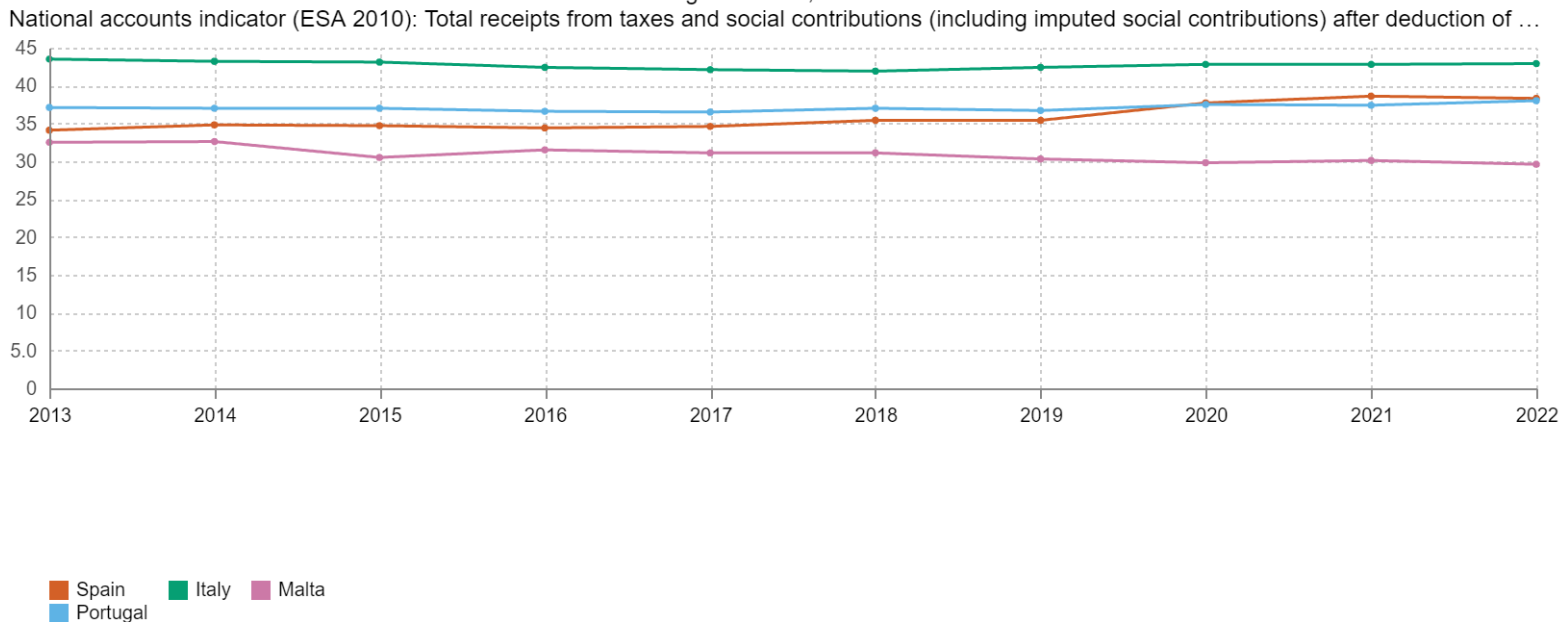
Sursă: Eurostat (online data code: *earn_mw_cur.*) Data accesării: 16.03.2024

Main national accounts tax aggregates

Time frequency: Annual

Unit of measure: Percentage of gross domestic product (GDP)

Sector: General government; institutions of the EU



Grafic 3.b. – Principalele agregate fiscale - Europa Sudică - Total receipts from taxes and social contributions (including imputed social contributions) after deduction of amounts assessed but unlikely to be collected.

Sursă: Eurostat (online data code: *gov_10a_taxag.*) Data accesării: 16.03.2024

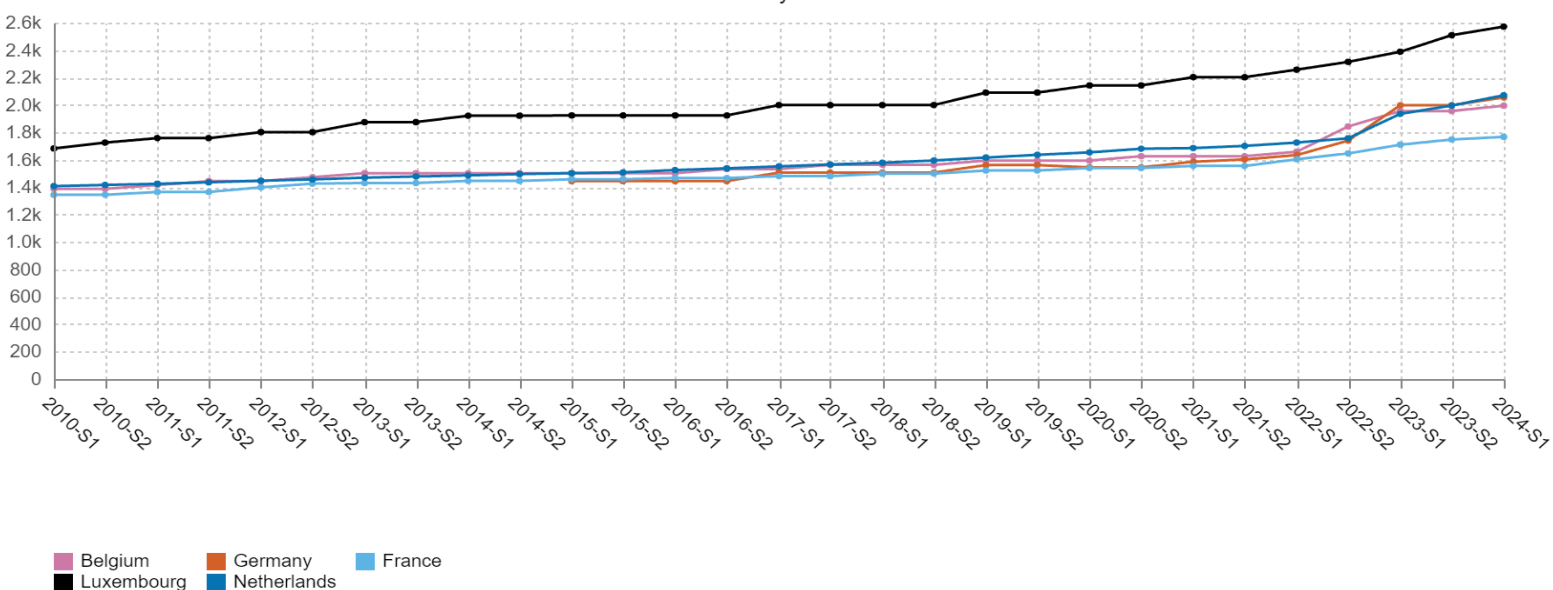
Asemenea Europei Nordice, în partea sudică a continentului, impozitele au o tendință de progresivitate, utilizate pentru a finanța servicii publice extinse, precum sănătatea, educația și

asistența socială.

Monthly minimum wages - bi-annual data

Time frequency: Half-yearly, semesterly

Currency: Euro



Grafic 4.a . Salariul minim lunar – Europa Vestică – Nu au putut fi găsite înregistrări pentru Austria.

Sursă: Eurostat (online data code: earn_mw_cur.) Data accesării: 16.03.2024

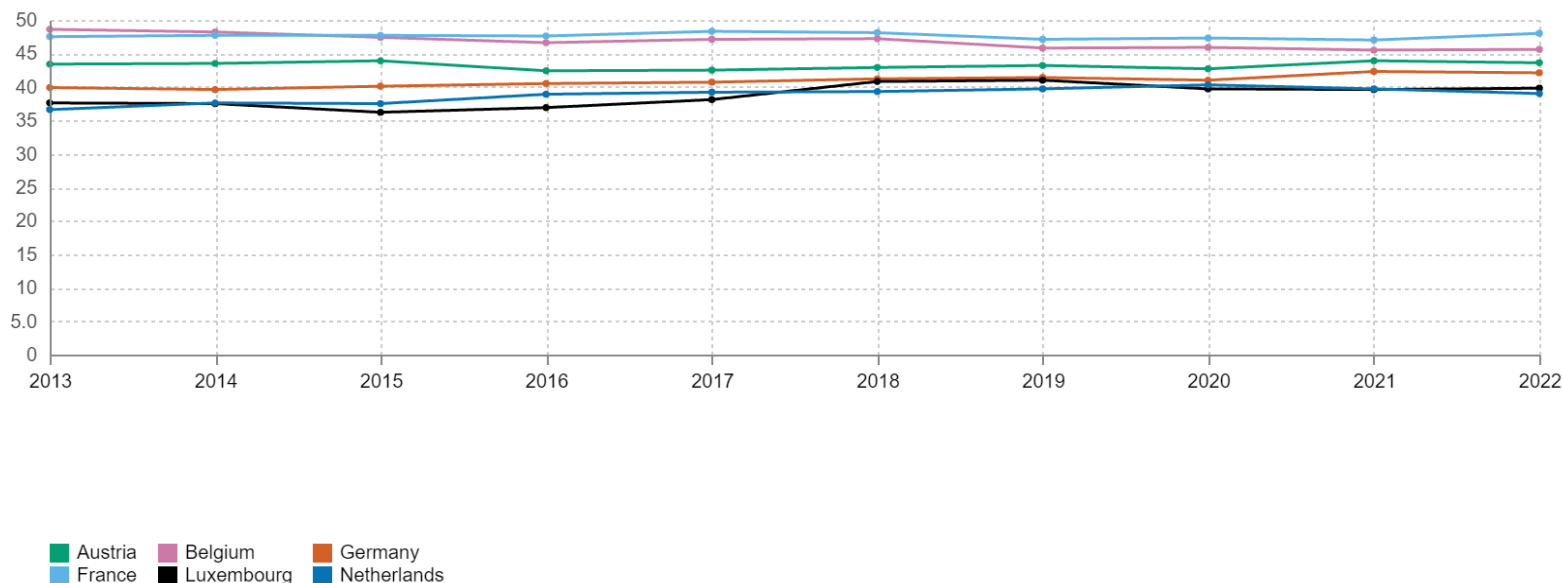
main national accounts tax aggregates

Time frequency: Annual

Unit of measure: Percentage of gross domestic product (GDP)

Sector: General government; institutions of the EU

National accounts indicator (ESA 2010): Total receipts from taxes and social contributions (including imputed social contributions) after deduction of ...



Grafic 4.b. – Principalele agregate fiscale - Europa Vestică - Total receipts from taxes and social contributions (including imputed social contributions) after deduction of amounts assessed but unlikely to be collected.

Sursă: Eurostat (online data code: gov_10a_taxag) Data accesării: 16.03.2024

În Europa Occidentală, majoritatea statelor adoptă sisteme de impozite progresive și au aceleași scopuri de dezvoltare economică, finanțarea serviciilor publice, acordându-se o atenție deosebită aspectelor sociale și de protecție a lucrătorilor, iar politica fiscală poate reflecta aceste preocupări.

În concluzie, în întreaga Europa, sistemele fiscale sunt variate, dar multe țări adoptă principii similare de impozitare progresivă, cu accent pe distribuția echitabilă a sarcinii fiscale. Impozitele sunt utilizate pentru a finanța servicii publice esențiale și pentru a susține aspectele sociale și economice ale societăților.

Impozite în contextul economic actual **Impozitele progresive, regresive și cota unică**

Considerăm că în actualul context economic, statul ar trebui să sprijine activitatea economică și să reducă sarcina administrativă și fiscală. Instituția pentru Cultura Democratică Europeană exprimă în publicațiile de referință consecințele creșterii impozitelor reflectate prin reducerea investițiilor, creșterea prețurilor bunurilor și serviciilor, reducerea puterii de cumpărare a consumatorilor finali, creșterea ratelor dobânzilor la creditele bancare, reducerea salariilor pentru salariații, creșterea importurilor de produse agricole ieftine și riscul falimentului agriculturii din România, încetinirea ritmului de creștere economică. [Echipa ICDE, 27.09.2023, „Creșterile de taxe și impozite vor afecta creșterea economică, investițiile, consumul și nivelul de trai”, *Instituția pentru Cultura Democratică Europeană*, Disponibil la: <https://roeu.org/2023/09/27/cresterile-de-taxe-si-impozite-vor-afecta-cresterea-economica-investitiile-consumul-si-nivelul-de-trai/> Data accesării: 23.03.2024)]

În România sistemul fiscal se concentrează pe stabilirea și colectarea impozitelor și taxelor în vederea finanțării cheltuielilor publice și asigurării funcționării eficiente a statului și a serviciilor publice. Principalele impozite și taxe aplicate în România, care contribuie la finanțarea cheltuielilor publice și la susținerea serviciilor și infrastructurii statului. Se regăsesc ca impozitul pe venitul persoanelor fizice (salarii, pensii, activități independente), impozitul pe venitul microîntreprinderilor sau impozitul pe profit pentru întreprinderile mici, Taxa Pe Valoarea Adăugată, impozitul pe proprietate, contribuțiile sociale (Contribuția de Asigurări Sociale, Contribuția de Asigurări Sociale de Sănătate), accize (aplicate produselor ce conțin alcool, tutun, carburanți) și taxele locale (taxe pentru autorizații și avize, taxe pentru folosirea anumitor servicii publice locale). (Băjan D. 2001. *Facilități fiscale*. București. Editura Tribuna Economică)

Este important de menționat că ratele de impozitare pot fi modificate de către autoritățile fiscale sau guvernamentale în funcție de necesitățile economice și fiscale ale țării. De asemenea, există și excepții și scutiri de la impozitare pentru anumite categorii de contribuabili sau pentru anumite activități economice. Pentru aceste șapte contribuții la finanțarea cheltuielilor publice și la susținerea serviciilor și infrastructurii statului, sunt colectate astfel:

- Impozitul pe venitul persoanelor fizice: un nivel maxim de 10% pentru veniturile mai mici de 2.200 lei lunar și 23% pentru veniturile mai mari de 2.200 lei lunar.
- Impozitul pe venitul microîntreprinderilor sau impozitul pe profit pentru întreprinderile mici: rata standard este de 3% din cifra de afaceri pentru microîntreprinderi și 16% din profit pentru alte întreprinderi.
- TVA-ul: rata standard este de 19%, cu o rată redusă de 9% pentru anumite bunuri și servicii și o rată de 5% pentru bunuri și servicii de bază.

- Impozitul pe proprietate: Rata este stabilită de autoritățile locale și variază în funcție de valoarea proprietății și de alte criterii locale.
- Contribuțiile sociale: CAS - 25% din venitul brut al angajatului pentru asigurările sociale de pensii și alte prestații sociale, CASS-10% din venitul brut al angajatului pentru asigurările sociale de sănătate.
- Accizele (lei/cantitate): alcool și băuturi alcoolice (bere= 4,62/hl.1 grad Pluto, vinuri=0, vinuri spumoase=66,34/hl.1 grad Pluto), carburanți(benzină fără plumb= 2.382,84/1t, motorină= 2.183,85/1t, kerosene=3.039,37/1t), tutun prelucrat (țigarete=672,92/1000 țigarete, tutun de fumat=591,25/ kg, țigări și foi=591,25/1000 bucăți)
- Taxele locale: taxa de parcare (5-20 lei), taxele de anunțuri și taxele de publicitate, taxe pentru sălile de sport. (Ministerul Finanțelor, Fiscalitate. *Regim accize*. 2024, București: Monitorul Oficial)

În concluzie, analizând ratele procentuale ale impozitării din România se poate observa aplicarea unei serii de taxe și impozite locale și naționale, iar unele dintre acestea sunt progresive în natură, ceea ce înseamnă că procentul de impozitare crește odată cu creșterea veniturilor.

Implementarea ratelor progresive poate fi văzută ca o modalitate de a promova echitatea fiscală și de a redistribui veniturile în societate. În același timp, este important ca aceste taxe și impozite să fie aplicate în mod corect și să fie însoțite de politici adecvate de asistență socială pentru a asigura protecția celor mai vulnerabile segmente ale populației. O abordare echilibrată și transparentă în ceea ce privește sistemul fiscal poate contribui la stimularea creșterii economice și la reducerea inegalităților sociale în România.

În afara impozitului progresiv, în politica fiscală a țării noastre se regăsesc atât impozitul regresiv, cât și cota unică de impozitare. Impozitele regresive sunt acele taxe sau impozite care au un impact mai mare asupra persoanelor cu venituri mai mici în comparație cu cele cu venituri mai mari. Un exemplu de impozit regresiv în România, introdus pentru prima dată în anul 1993, este TVA-ul (Taxa pe Valoarea Adăugată), care este percepută la achiziționarea de bunuri și servicii și are același procent pentru toți consumatorii, indiferent de venitul lor. Astfel, persoanele cu venituri mai mici cheltuiesc o proporție mai mare din venitul lor total pentru a plăti TVA-ul decât cele cu venituri mai mari, ceea ce face ca acest impozit să fie considerat regresiv. Cota unică de impozitare a fost introdusă în România în anul 2005. Acest sistem a impus o singură rată de impozitare pentru toate tipurile de venituri, indiferent dacă acestea provin din salarii, dividende, chirii sau alte surse de venit. Inițial, cota unică a fost de 16%, însă de-a lungul anilor au fost aplicate diverse modificări și ajustări asupra acesteia.

Este important să recunoaștem că sistemul fiscal nu este doar un instrument de colectare a veniturilor, ci și un mecanism de modelare a comportamentului economic și social. Politicile fiscale trebuie să fie echilibrate și să reflecte nevoile și valorile societății în ansamblul său. Este esențial ca deciziile privind impozitele să fie informate și transparente, ținând cont de impactul lor asupra indivizilor, întreprinderilor și economiei în ansamblu.

În concluzie, o abordare integrată și adaptabilă a sistemului fiscal poate contribui la stimularea creșterii economice, la promovarea incluziunii sociale și la consolidarea unei societăți mai echitabile în România. Prin dialog continuu și angajament în procesul decizional, putem modela politici fiscale care să răspundă nevoilor și aspirațiilor noastre colective, asigurând astfel un viitor mai prosper și mai echitabil pentru toți cetățenii.

Argumente în favoarea și împotriva impozitelor

De-a lungul istoriei, impozitele au fost utilizate pentru a redistribui bogăția, a stimula creșterea economică, a reglementa comportamentul și a asigura echitatea socială. În ciuda beneficiilor lor evidente, există critici care contestă justiția, eficiența și echilibrul impozitelor actuale. Aceste controverse provin din complexitatea sistemelor fiscale și din variatele interese și valori ale cetățenilor și ale actorilor economici.

Prin examinarea argumentelor pro și contra impozitelor progresive, regresive și cotei unice, ne propunem să înțelegem mai bine implicațiile lor și să evaluăm modalitățile prin care acestea pot fi optimizate pentru a servi interesele publice și pentru a promova dezvoltarea economică și socială durabilă.

Impozitul progresiv: reprezintă un sistem fiscal în care cota de impozitare crește pe măsură ce valoarea sau venitul contribuabilului înregistrează o creștere. Cu alte cuvinte, proporția pe care o plătește cineva din veniturile sale sub formă de impozit crește pe măsură ce veniturile respective cresc. Acest model are scopul de a redistribui mai echitabil sarcina fiscală în societate, punând o povară mai mare pe umerii celor cu venituri mai mari și oferind un sprijin mai mare celor cu venituri mai mici. Țările în care se aplică astfel de taxe sunt: Franța, Suedia și Germania.

- Avantaje ale impozitului progresiv:
 - *Eficientizarea fiscală:* poate îmbunătăți colectarea taxelor și reduce tensiunile sociale legate de distribuția inegală a resurselor financiare.
 - *Putere de plată:* persoanele cu venituri mai mari pot suporta taxe mai mari, asigurând o distribuție mai echitabilă a sarcinii fiscale.
 - *Reducerea inegalităților:* se poate reduce discrepanțele economice și sociale, promovând o societate mai echitabilă și sănătoasă.
 - *TVA diferențiat:* se poate implementa un TVA diferențiat, oferind sprijin pentru veniturile mai mici și promovând un consum mai responsabil.
- Dezavantaje ale impozitului progresiv
 - *Eludarea fiscală:* poate fi evitat mai ușor de către cei cu venituri mari, ceea ce poate duce la o sarcină fiscală mai mare pentru cei cu venituri mai mici.
 - *Descurajarea investițiilor:* impozitele mai mari pentru veniturile mari pot descuraja investițiile de capital, afectând dezvoltarea economică.
 - *Emigrarea fiscală:* persoanele cu venituri mari ar putea emigra sau externaliza resursele pentru a evita impozitele mari, ceea ce poate avea consecințe negative asupra economiei locale.
 - *Încălcarea egalității în fața legii:* unele opinii susțin că impozitarea progresivă contravine principiului egalității în fața legii, deoarece nu toți cetățenii sunt tratați în mod egal în ceea ce privește impozitele. [Echipa Sfin, 2016. Ce este un impozit progresiv? *Săptămâna Financiară-Economically Yours*, (online) Disponibil la: <https://www.sfin.ro/ce-este-un-impozit-progresiv/> (Data accesării: 24.03.2024)]

Impozit regresiv: se referă la un sistem fiscal în care impozitul este aplicat uniform, indiferent de nivelul veniturilor. Acest tip de impozitare are ca rezultat o povară fiscală mai mare pentru persoanele cu venituri mici în comparație cu cele cu venituri mai mari, deoarece procentajul impozitului este fix și nu crește odată cu venitul. Exemple comune de impozite regresive includ TVA-ul, accizele și impozitul pe salariu. Statele în care se resimt aceste taxe sunt: Elveția și Estonia.

- Avantaje ale impozitului regresiv:

- *Simplificare și eficiență*: sunt deseori mai simple de administrat și de colectat decât impozitele progresive, care necesită o monitorizare și o evaluare mai complexe a veniturilor individuale.
- *Motivarea consumului și investițiilor*: pot stimula consumul și investițiile, deoarece oamenii pot avea mai multă disponibilitate financiară să cheltuie sau să investească atunci când impozitele sunt mai mici pentru toată lumea.
- *Promovarea creșterii economice*: prin stimularea consumului și a investițiilor, impozitele regresive ar putea contribui la creșterea economică și la generarea de locuri de muncă.
- Dezavantaje ale impozitului regresiv:
 - *Inechitate*: acestea pun o povară disproporționată asupra celor cu venituri mici, ceea ce poate duce la o creștere a inegalității și la o mai mare sărăcie.
 - *Sistem fiscal nedrept*: sunt considerate adesea nedrepte deoarece îi afectează mai grav pe cei cu venituri mici, care deja se confruntă cu dificultăți financiare mai mari.
 - *Redistribuirea inadecvată a resurselor*: astfel de impozite nu contribuie la redistribuirea resurselor în mod corespunzător în societate, spre deosebire de impozitele progresive, care sunt concepute pentru a reduce inegalitățile economice. [Kagan J. 2024. Regressive Tax: Definition and Types of Taxes That Are Regressive. *Investopedia*. (online) Disponibil la: <https://www.investopedia.com/terms/r/regressivetax.asp> (Data accesării: 24.03.2024)]

Cota unică de impozitare: reprezintă o abordare fiscală în care o singură rată de impozitare este aplicată tuturor contribuabililor, indiferent de nivelul lor de venit. Implementarea unui impozit unic implică lipsa de diferențiere între contribuabilii cu venituri diferite și lipsa posibilității de a beneficia de deducții fiscale sau excepții. Într-un sistem de impozitare unică, toți contribuabilii sunt supuși aceleiași rate de impozitare, fără a se lua în considerare alte variabile, cum ar fi tipul de venituri sau alte circumstanțe personale. Opusul unui impozit unic este un impozit progresiv, în care nivelul de impozitare crește pe măsură ce venitul contribuabilului crește. Țările care utilizează această formă de taxare sunt: Bulgaria, România, Letonia.

- Avantajele cotei unice de impozitare:
 - *Simplicitate și respectarea ușoară*: este simplu și ușor de calculat, reducând erorile și costurile administrative.
 - *Încurajarea creșterii economice*: poate stimula investițiile și antreprenorialul, oferind mai mult venit disponibil pentru indivizi și întreprinderi
 - *Reducerea evaziunii și eludării fiscale*: prin simplificarea codului fiscal și eliminarea scurgerilor, un impozit unic poate reduce motivele pentru evaziunea și eludarea fiscală.
 - *Transparență și echitate*: sistemele de impozitare unică sunt percepute ca fiind mai transparente și mai echitabile, deoarece toți contribuabilii sunt supuși aceleiași rate de impozitare.
- Dezavantajele cotei unice de impozitare:
 - *Potențialul de represivitate și inegalitate*: poate fi considerat regresiv, punând o povară fiscală mai mare pe cei cu venituri mai mici.
 - *Pierderi de venituri pentru guverne*: implementarea unui impozit unic ar putea reduce veniturile guvernului.
 - *Eliminarea stimulentei fiscale*: un impozit unic elimină stimulentele fiscale care încurajează anumite activități, cum ar fi donațiile caritabile sau investițiile în energie regenerabilă.
 - *Provocări în tranziția către un sistem de impozitare unică*: trecerea la un impozit unic poate fi dificilă și necesită sprijin din partea contribuabililor, întreprinderilor și grupurilor de interes. [Tamplin T., 2023. Flat Tax. *Finance Strategis*. [online] Disponibil la: <https://www.financestrategists.com/tax/tax-planning/flat-tax/#advantages-of-flat-tax> (Data accesării: 24.03.2024)]

În concluzie, analiza diverselor tipuri de impozite, inclusiv impozitul progresiv, regresiv

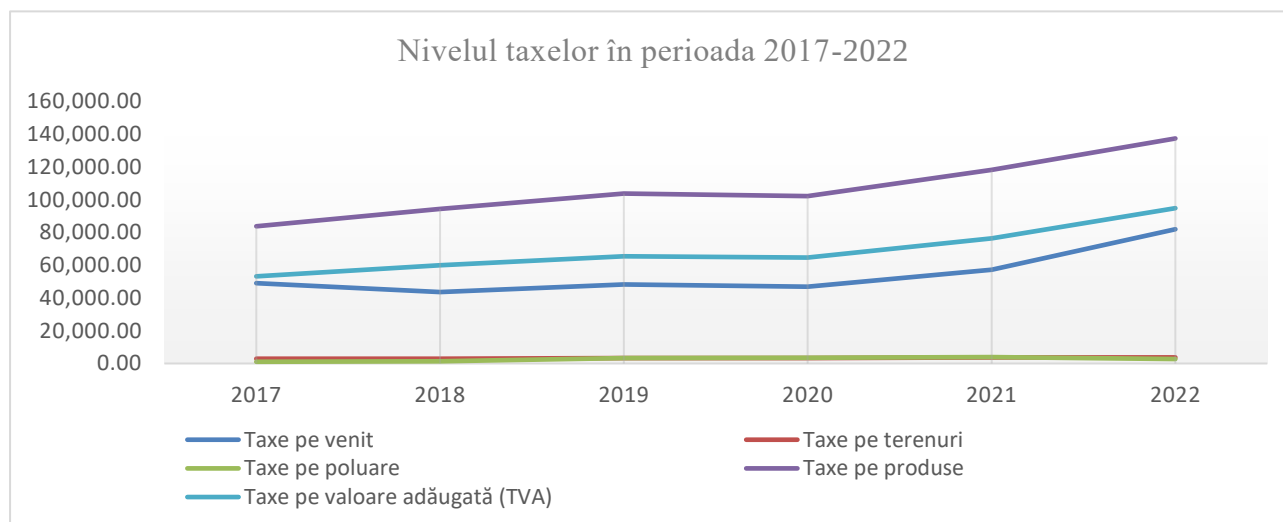
și cota unică, ne permite să înțelegem mai bine modul în care acestea influențează economia și societatea. Impozitele progresive vizează redistribuirea echitabilă a sarcinii fiscale, impunând o povară mai mare celor cu venituri mai mari, în timp ce impozitele regressive, cum ar fi TVA-ul, pot afecta mai mult pe cei cu venituri mai mici. În contrast, cota unică de impozitare aplică aceeași rată pentru toți contribuabilii, având avantaje în simplificare și stimularea creșterii economice, dar sunt criticate pentru posibilele lor efecte inegale și pierderi de venituri pentru guvern. Prin evaluarea acestor aspecte, putem căuta să optimizăm sistemul fiscal în beneficiul publicului și al dezvoltării sociale și economice durabile.

Studiu de caz

Impactul taxelor asupra comportamentului consumatorilor

Impactul taxelor asupra comportamentului consumatorilor este un domeniu de cercetare complex și relevant în economie și în științele sociale în general. De la taxele aplicate pe bunuri și servicii la cele impuse pe venituri și investiții, structura și nivelul taxelor pot avea efecte semnificative asupra deciziilor de consum ale indivizilor și asupra modului în care aceștia își gestionează finanțele personale.

În tabelul următor avem afișate, conform rapoartele EuroStat, pentru perioada 2017-2022 a totalului taxelor pe venituri, taxelor pe terenuri, clădiri și alte structuri, a taxelor pe valoare adăugată (TVA), taxelor pe produse și taxelor pe poluare. Am ales analiza acestor taxe deoarece le considerăm ca fiind principale în cazul influențării comportamentului consumatorilor.



Grafic 5. Trendul taxelor 2017-2022

Sursa: Grafic realizat de autori, conform datelor extrase din EuroStat-„Main national accounts tax aggregates”- „Principalii indicatori fiscali agregați din conturile naționale” (Data accesării: 30.03.2024)

Tabel 1. Nivelul unor taxe cu influență asupra comportamentului consumatorului.

Sursa: EuroStat- „Main national accounts tax aggregates” (Data accesării: 30.03.2024)

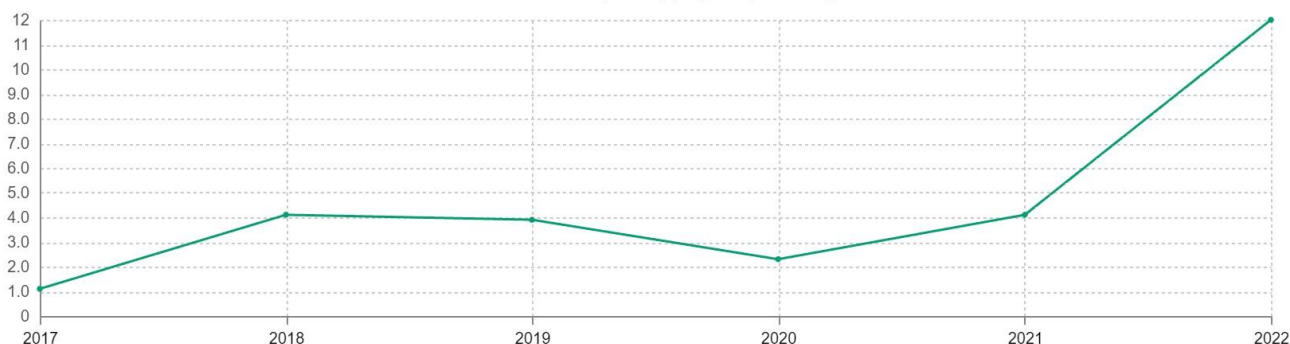
Argumente economice în favoarea și împotriva impozitului

AN/TAXĂ (mil. lei)	Taxe pe venit	Taxe pe terenuri, clădiri și alte structuri	Taxe pe poluare	Taxe pe produse	Taxe pe valoare adăugată (TVA)
2017	49.061,8	2,907,6	1,055,5	83.803,5	53.228,6
2018	43.620,0	2.974,0	1.374,2	94.503,8	59.989,8
2019	48.219,0	3.219,3	3.372,8	103.837,0	65.461,2
2020	46.896,0	3.253,9	3.461,9	102.159,6	64.676,7
2021	57.169,0	3.601,4	3.900,5	118.306,8	76.336,1
2022	81.997,9	3.713,6	2.617,6	137.450,4	94.867,1

Se observă că în perioada analizată taxele pe venit au cunoscut o creștere semnificativă, de la 49.061,8 mil. euro-81.997,9 mil. lei, taxele pe terenuri și clădiri au avut o creștere moderată, în timp ce taxele pe poluare și pe produse au înregistrat fluctuații, probabil ca urmare a modificărilor în politica fiscală și a schimbărilor de comportament în rândul consumatorilor și producătorilor. TVA-ul, o sursă importantă de venituri fiscale, a înregistrat o creștere constantă în această perioadă.

Pe lângă aceste analize, alt indice important în evaluarea comportamentului consumatorului în raport cu impozitele și taxele aplicate este Indicele prețurilor de consum (IPC). Acesta este un indicator statistic utilizat pentru a măsura inflația și schimbările în costul bunurilor și serviciilor de consum într-o anumită economie sau regiune, în cazul nostru, România. ICP acoperă o gamă largă de bunuri și servicii de consum, inclusiv alimente, locuințe, transport, sănătate, educație și divertisment. Acesta încearcă să reflecte cât mai fidel cheltuielile medii ale consumatorilor.

HICP - annual data (average index and rate of change)
Time frequency: Annual
Unit of measure: Annual average rate of change
Classification of individual consumption by purpose (COICOP): All-items HICP



Grafic 6. Totalul IPC (2017-2018)

Sursa: EuroStat-HICP „Annual data (average index and rate of change)”- Date anuale (index mediu și rată medie de schimbare). (Data accesării: 30.03.2024)

Potrivit datelor furnizate de Eurostat, Indicele Prețurilor de Consum (IPC) a înregistrat o tendință generală de creștere în perioada analizată. Începând cu anul 2017, IPC-ul a înregistrat o creștere constantă, trecând de la 1.1 la 4.1 în 2018. Cu toate acestea, în timpul perioadei pandemice, s-a observat o scădere, iar IPC-ul a ajuns la 2.3. După această perioadă dificilă, IPC-ul a cunoscut o creștere rapidă, atingând nivelul de 12 în anul 2022. Este important de menționat că IPC-ul poate avea un impact semnificativ asupra puterii de cumpărare a veniturilor

și poate influența nivelul impozitelor. Așa cum se poate observa și din graficele 1b., 5, 6 și tabelul 1, nivelul IPC-ului a avut o tendință ascendentă, similară cu cea a taxelor și impozitelor. Cu toate acestea, din cauza veniturilor scăzute, puterea de cumpărare a oamenilor a rămas relativ slabă.

Astfel, este evident că evoluția IPC-ului este un factor important de luat în considerare în analiza puterii de cumpărare a populației și în formularea politicii fiscale și economice. Se impune o atentă monitorizare și evaluare a acestor tendințe pentru a asigura o echilibrare adecvată între nevoile financiare ale indivizilor și ale societății în ansamblu.

Concluzii

Pe parcursul acestei cercetări, am investigat cu atenție atât avantajele, cât și dezavantajele impozitelor în cadrul contextului economic și social al României. Am examinat diverse aspecte ale sistemului fiscal, inclusiv impactul și rolul impozitelor asupra consumatorilor. Această analiză a relevat că impozitele joacă un rol esențial în generarea veniturilor pentru stat și în finanțarea serviciilor publice esențiale. Totodată, ele pot fi utilizate ca instrumente pentru a promova obiectivele economice și sociale, cum ar fi redistribuirea veniturilor, stimularea investițiilor și protecția mediului.

În fiecare perioadă istorică, taxele și impozitele au avut un impact semnificativ asupra vieții oamenilor și a comunităților lor, contribuind la dezvoltarea statelor și la stabilirea ordinii sociale. De la impozitele în natură și plata zeciuialei în Evul Mediu până la impozitele pe venit și TVA-ul modern, modul în care impozitele sunt colectate și folosite a evoluat împreună cu societatea. Astăzi, sistemul de impozitare al fiecărui stat reflectă valorile și prioritățile sale, iar modul în care sunt percepute taxele și impozitele poate varia în funcție de perspectiva fiecărui individ sau companie. Cu toate acestea, istoria ne arată că taxele și impozitele au fost și vor rămâne o parte indispensabilă a vieții economice și sociale, jucând un rol esențial în finanțarea guvernelor și în modelarea societăților în care trăim.

Economiștii de prestigiu, cum ar fi Adam Smith, John Stuart Mill, David Ricardo și alții, au adus contribuții semnificative la înțelegerea rolului și impactului impozitelor în economie și societate. De la promovarea unei impozitări moderate și echilibrate pentru stimularea creșterii economice, până la critica inegalităților sociale și economice și promovarea principiilor de justiție fiscală, ideile acestor gânditori au influențat în mod semnificativ politica fiscală și dezbaterile publice.

Analizând ratele procentuale ale impozitării din România, observăm aplicarea unei serii de taxe și impozite locale și naționale, unele dintre acestea fiind progresive în natură, ceea ce promovează echitatea fiscală și redistribuirea veniturilor în societate. Totuși, este important ca aceste taxe și impozite să fie aplicate în mod corect și să fie însoțite de politici adecvate de asistență socială pentru a proteja segmentele vulnerabile ale populației.

În afara impozitului progresiv, în politica fiscală a României se regăsesc și impozite regresive, cum ar fi TVA-ul, și cota unică de impozitare. Este esențial să recunoaștem că sistemul fiscal nu este doar un instrument de colectare a veniturilor, ci și un mecanism de modelare a comportamentului economic și social. Politicile fiscale ar trebui să fie echilibrate, transparente și să reflecte nevoile și valorile societății în ansamblul său. Prin dialog continuu și angajament în procesul decizional, putem modela politici fiscale care să răspundă nevoilor și aspirațiilor noastre colective, asigurând astfel un viitor mai prosper și mai echitabil pentru toți cetățenii României.

Am ales să ne finalizăm proiectul printr-o analiză a comportamentului

consumatorului în concordanță cu politica fiscală a țării noastre. Analiza datelor arată că evoluția taxelor și impozitelor, însoțită de indicele prețurilor de consum (IPC), are un impact semnificativ asupra puterii de cumpărare a populației și asupra economiei în ansamblu. Este crucial ca guvernele să monitorizeze și să evalueze constant aceste tendințe pentru a asigura o echilibrare adecvată între nevoile financiare ale indivizilor și ale societății în ansamblu și pentru a formula politici fiscale și economice eficiente.

Bibliografie:

- Băjan D. 2001. *Facilități fiscale*. București. Editura Tribuna Economică
- Echipa KPBL, 2023, *The History of Taxation*, [online] KANCELARIA PRAWNA BERNARD ŁUKOMSKI, Disponibil la: <https://kpbl.pl/en/the-history-of-taxation/> (Data accesării: 16.03.2024)
- Patashnik E. M., 2000. *Putting Trust in the US Budget: Federal Trust Funds and the Politics of Commitment (Theories of Institutional Design)* Cambridge University Press. (e-journal). pp. 40 – 62. <https://doi.org/10.1017/CBO9780511490842.004>) Data accesării: 17.03.2024
- Peixoto S. 2010. *The EU framework for fiscal policies*. (online) Fact Sheets on the European Union. Disponibil la: <https://www.europarl.europa.eu/factsheets/en/sheet/89/the-eu-framework-for-fiscal-policies> (Data accesării: 16.03.2024)
- Echipa ICDE, 27.09.2023, „Creșterile de taxe și impozite vor afecta creșterea economică, investițiile, consumul și nivelul de trai”, *Instituția pentru Cultura Democratică Europeană*, Disponibil la: <https://roeu.org/2023/09/27/cresterile-de-taxe-si-impozite-vor-afecta-cresterea-economica-investitiile-consumul-si-nivelul-de-trai/> Data accesării: 23.03.2024)
- Ministerul Finanțelor, Fiscalitate. *Regim accize*. 2024, București: Monitorul Oficial
- Echipa Sfin, 2016. Ce este un impozit progresiv? *Săptămâna Financiară-Economically Yours*, (online) Disponibil la: <https://www.sfin.ro/ce-este-un-impozit-progresiv/> (Data accesării: 24.03.2024)
- Kagan J. 2024. Regressive Tax: Definition and Types of Taxes That Are Regressive. *Investopedia*. (online) Disponibil la: <https://www.investopedia.com/terms/r/regressivetax.asp> (Data accesării: 24.03.2024)
- Tamplin T., 2023. Flat Tax. *Finance Strategis*. [online] Disponibil la: <https://www.financestrategists.com/tax/tax-planning/flat-tax/#advantages-of-flat-tax> (Data accesării: 24.03.2024)
- EuroStat- „Main national accounts tax aggregates” (Data accesării: 30.03.2024)
- EuroStat-„Main national accounts tax aggregates”- „Principalii indicatori fiscali agregați din conturile naționale” (Data accesării: 30.03.2024)
- EuroStat-HICP „Annual data (average index and rate of change)”- Date anuale (index mediu și rată medie de schimbare). (Data accesării: 30.03.2024)

Socialismul în epoca modernă

Pătrașcu Andrei-Bogdan¹

Băețelu Ștefan-Costin²

Facultatea de Economie Teoretică și Aplicată

De la socialism la democrație

Socialismul, probabil, a fost și este cea mai controversată doctrină care a fost pusă în practică. De-a lungul timpului a luat nenumărate forme, de la marxism până la leninism, până la formele contemporane, democratice.

Socialismul își are originile încă din cele mai vechi timpuri; spartanii care trăiau într-un mod socialist, în care toată lumea contribuia la bunăstarea generală și nimeni nu dobândește averi excesive. Socialismul a prins amploare în secolele XIX, XX, ca reacție împotriva tendințelor capitaliste și a așa ziselor „industriași”. Se încerca o redistribuire echitabilă a veniturilor, printr-un mod inspirat parcă din legendele cu Robin Hood, de a lua de la bogați și a da la săraci.

În studiul prezent nu vom analiza ideologiile totalitare caracterizate prin naționalizare, industrializare sau teroare impusă prin organele de represiune a statului, ci vom urmări politicile sociale ținute spre susținerea categoriilor favorizate și caracterizate prin dirijism, orchestrate de stat implicat, care să aibă inițiativa.

Un lucru este cert, nici până în ziua de azi nu se poate decide asupra unei singure doctrine, măsurile liberale fiind contrazise de cele socialiste și viceversa.

2024 este un an crucial pentru viitorul economic și politic al României, an electoral pe toate planurile. După mai bine de 30 de ani de democrație, așteptările românilor sunt oarecum reduse, capitalismul găsim România în cea mai vulnerabilă poziție.

După o revoluție violentă, schimbarea urma să fie una foarte dificilă, pe alocuri fiind considerată un eșec. Silviu Brucan, mare susținător al comunismului devenit critic al politicilor duse de Ceaușescu în ultimul deceniu aflat în fruntea țării, se face cunoscut prin afirmația sa: „...românii vor avea nevoie de 20 de ani pentru a învăța democrația, după ce timp de jumătate de secol trăiseră sub dictatură”.³ Afirmația sa o putem considera oarecum optimistă, ne aflăm la 35 de ani de democrație, dar pare că nu am învățat nimic și se poate observa, nu doar în România ci și în restul Europei, o oarecare revenire la măsurile socialiste.

Socialism sau comunism?

Este o greșeală să confundăm comunismul cu socialismul, cele două fiind destul de diferite din mai multe puncte de vedere. Comuniștii apără cu tărie idealurile lor și nu percep proprietatea privată, socialiștii cred și în coexistența cu alte ideologii, precum cele liberale. Socialismul devine astfel doar un intermediar în scopul final, cel al comunismului, o societate orientată împotriva capitalismului și bogăției excesive. Comunismul devine astfel doar un ideal al socialiștilor, ideal care putem spune că a fost aproape atins de state precum China sau Coreea de Nord.

România secolului XX a cunoscut 40 de ani de socialism și „a produs numai doi conducători care, continuând tradiția Moscovei, au fost atât de diferiți între ei, ca ziua față de

¹e-mail: patrascuandrei22@stud.ase.ro

²e-mail: baetelustefan22@stud.ase.ro

³ Brucan, Silviu, *Generația irosită*, Editurile Univers și Calistrat Hogaș, București, 1992, p. 239

noapte”.⁴ Ne referim, în mod clar, la Dej și în special la Ceaușescu, două personaje care au marcat România pe orice plan, de la economie până la diplomație.

„În România, Ceaușescu a fost singurul succesor comunist. El și-a început domnia rebotezând Partidul Muncitoresc Român în Partidul Comunist Român și Republica Populară Română în Republica Socialistă România. Apoi a aplicat vechiul principiu *divide et impera* (dezbină și stăpânește): sub pretextul reinstaurării unor forme administrative istorice[...]. După aceea și-a creat propria sa ideologie „ceaușismul”, un amestec ridicol de marxism, leninism, stalinism, naționalism, aroganță romană și lingușire bizantină, care a fost atât de nedefinit, alunecos și schimbător, încât nici cele 34 de volume de *Opere* ale lui Ceaușescu nu l-au putut defini.”⁵

Totuși auzim foarte des afirmații care încearcă să venereze realizările socialiste din infrastructură, industrie, armată sau orice alt domeniu. Considerăm greșită intenția de a clasa o perioadă ca fiind de „aur” atât timp cât nu avem cu ce o compara, cum e cazul Germaniei, mai exact al Berlinului de est și cel de vest, unde se observă o diferență clară între cele două moduri de organizare. România, prin unicitatea ei, nu poate fi comparată cu altă țară sau regiune, putem doar să ne imaginăm unde am fi ajuns dacă aveam acces la planul Marshall sau la ajutoarele occidentale.

Revenim la socialism?

Cum am surprins în primul subtitlu, lumea se reorientează spre măsuri socialiste, îndreptate spre populație, cu direcție și mod de acțiune clare. Totuși, din fericire, nu putem vorbi de o reîntoarcere a socialismului în forma de altădată, ci vorbim de o social-democrație modernă ce pune accent pe schimbarea sistemului capitalist spre o formă umană, egală. Social-democrației, în teorie, promovează o economie mixtă, combinând elemente ale capitalismului și socialismului, cu accent pe justiție socială, egalitarism și statul de bunăstare. A apărut la sfârșitul secolului al XIX-lea și începutul secolului al XX-lea ca răspuns la provocările sociale și economice aduse de industrializare. Aceștia pledează pentru intervenția statului în economie, pentru o democrație participativă, egalitate de șanse sau protecția lucrătorilor.

Probabil cel mai bun exemplu de organizație orientată spre social-democrație este chiar Uniunea Europeană care intervine prin politici economice sau sociale în țările membre.

România nu este străina de politici socialiste nici la finalul secolului XX sau începutului de secol XXI, la frâiele țării noastre aflându-se de importante ori partide ce au drept ideologie, în teorie, social-democrația.

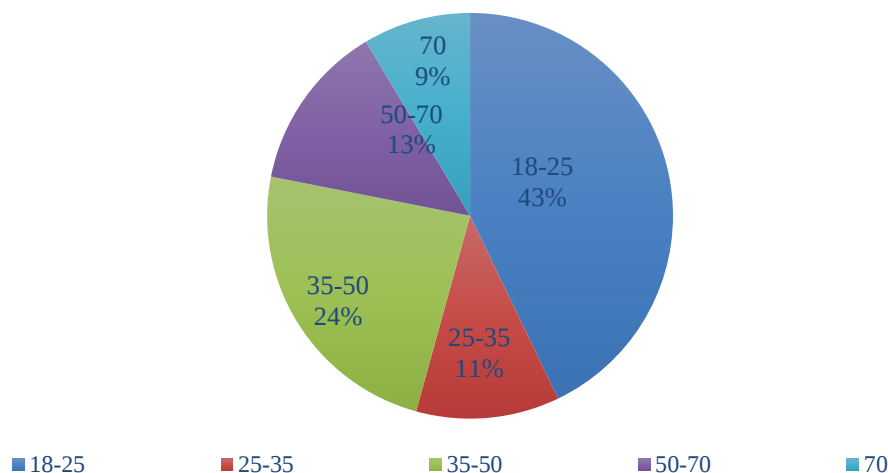
Studiu de caz

Pentru a afla mai multe despre orientările cetățenilor, am realizat un chestionar format din 15 întrebări, fiecare întrebare având două răspunsuri, niciunul greșit, unul reprezentând o măsura liberală, celălalt una socialistă. Chestionarul are scopul de a identifica preferințele oamenilor în materie de ideologii politice. Punctajul este cuprins între 0 și 150 având următoarele praguri: 0-50 conservatorism, 50-100 capitalism/liberalism și 100-150 socialism.

Datele ne aparțin, și suntem responsabili asupra drepturilor de autor. Linkul pentru chestionar va fi atașat în bibliografie. Răspunsurile au fost înregistrate în mod anonim și nu vor fi folosite în mod politic.

⁴ Pacepa, Ion, *Moștenirea Kremlinului*, Editura Venus, București 1993, p. 259

⁵ Ibidem, p. 265

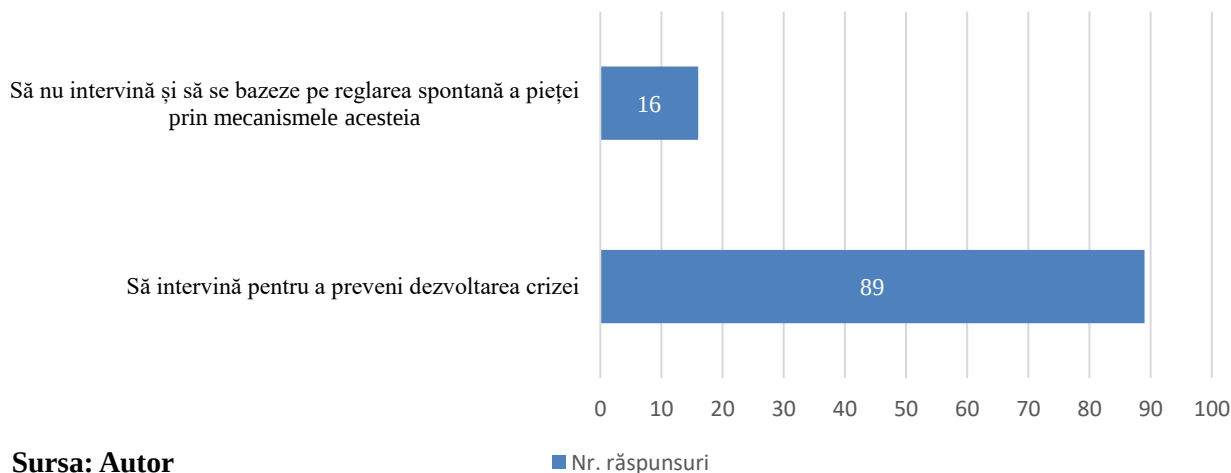
Figura nr. 1 Distribuția pe vârste

La chestionar au participat 105 de persoane, în următoarele intervale de vârstă:
 18-25, au participat la un tur de alegeri sau niciunul;
 25-35, au participat la mai mult de două tururi;
 35-50, au participat la mai mult de trei tururi;
 50-70, au participat la peste patru tururi;
 +70, au participat la majoritatea alegerilor.

Marea majoritate a respondenților noștri se încadrează în intervalul 18-25, mai exact 45, urmând 25-35 cu 12 respondenți, 35-50 cu 25 de persoane ce au răspuns, 50-70, 14 persoane și 9 respondenți cu vârste de peste 70 de ani.

Figura nr. 2 Intervenția statului

Ne aflăm într-o criză economică, care doriți să fie atitudinea statului?

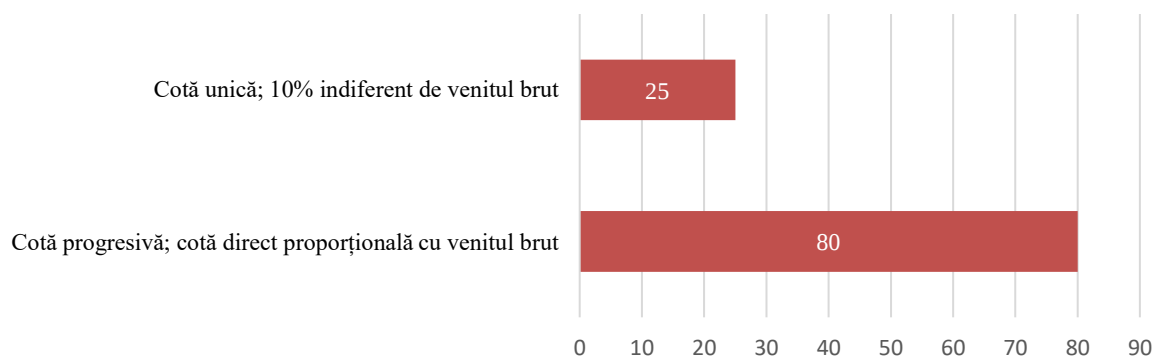


Sursa: Autor

Prima întrebare din chestionarul nostru se leagă de intervenția și atitudinea statului în timpul unei crize. Cei ce au răspuns au optat pentru un stat implicat, un stat care să aibă inițiativa, un stat activ. Așadar, măsura socialistă câștigă în fața celei liberale, oamenii dorind să vadă statul drept un organ capabil să protejeze populația în fața crizelor și dezechilibrelor.

Figura nr. 3 Cotă progresivă sau cotă unică

Guvernul urmează să aleagă forma de impozitare a salariilor, ce cotă de impozitare vă atrage mai mult?

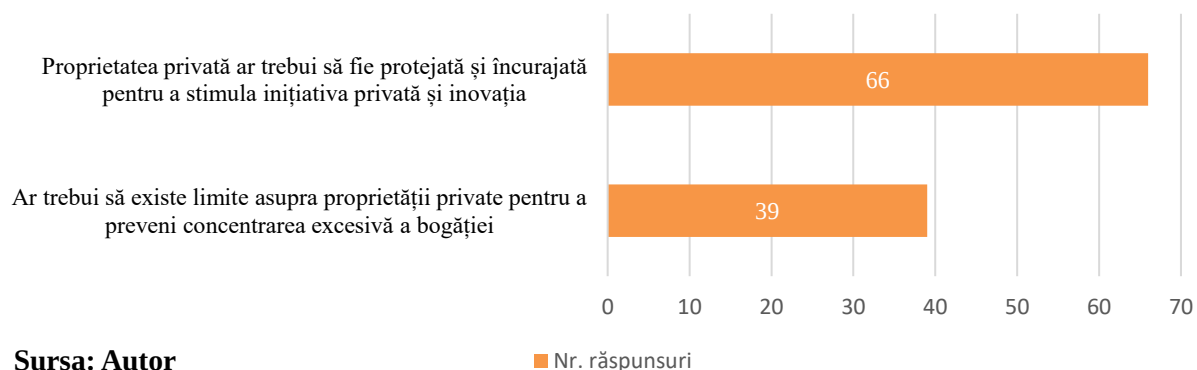


Sursa: Autor

Cea de-a doua întrebare pune în problemă tipul de cotă, unică sau progresivă, una din cele mai discutate inițiative din ziua de azi. Nu putem uita și de celelalte tipuri de cote, precum degresivă sau regresivă, noi am pus în problemă doar două tipuri. Deși până în anul 2005 România a urmat o cotă progresivă, cetățenii par să dorească iar o asemenea măsură, fapt datorat discrepanțelor mari în materie de venituri, pătura de mijloc aproape fiind eradicată.

Figura nr. 4 Proprietatea privată

Cum vedeți proprietatea privată?

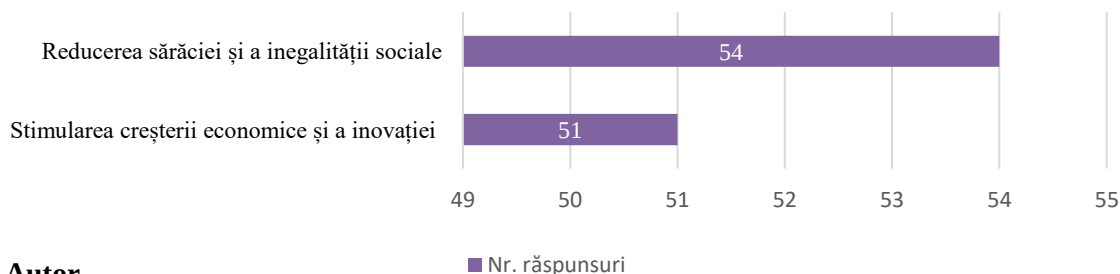


Sursa: Autor

Când vine vorba de proprietatea privată, oamenii sunt mai atașați de ea, privind și trecutul României, trecut în care libera exprimare și libera inițiativă erau îngrădite și condamnate. Aici liberalismul învinge în fața măsurii socialiste cu o diferență de 27 de voturi, număr relativ mic în opinia noastră.

Figura nr. 5 Prioritățile guvernamentale

Care dintre următoarele credeți că ar trebui să fie prioritățile guvernamentale în ceea ce privește economia?

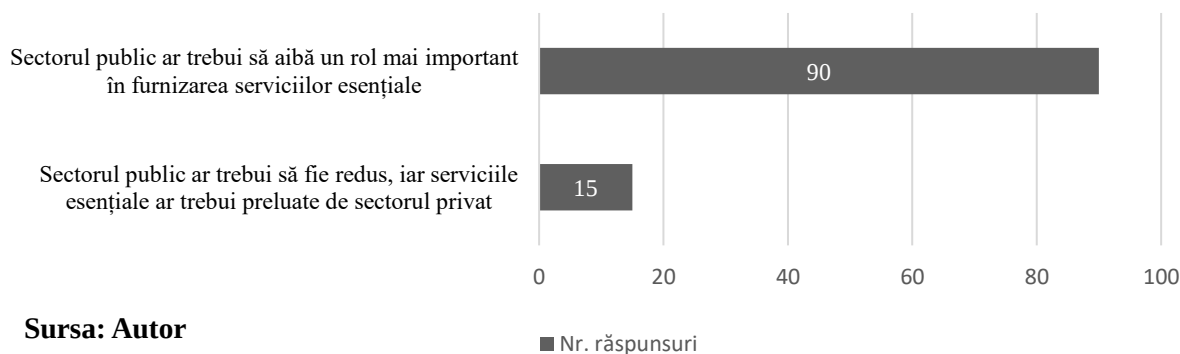


Sursa: Autor

În materie de priorități ale guvernului, putem lua în considerare ambele variante, reducerea sărăciei, măsura socialistă, depășind stimularea creșterii cu doar 3 voturi. Dorința de reducere a sărăciei și a inegalității provine tot din diferența foarte mare dintre venituri, legându-ne tot de absența păturii de mijloc. Aceste diferențe ar putea fi rezolvate prin politici fiscale și cote de impozitare menite să vină în ajutorul populației.

Figura nr. 6 Sectorul public

Cum priviți rolul sectorului public în economie?

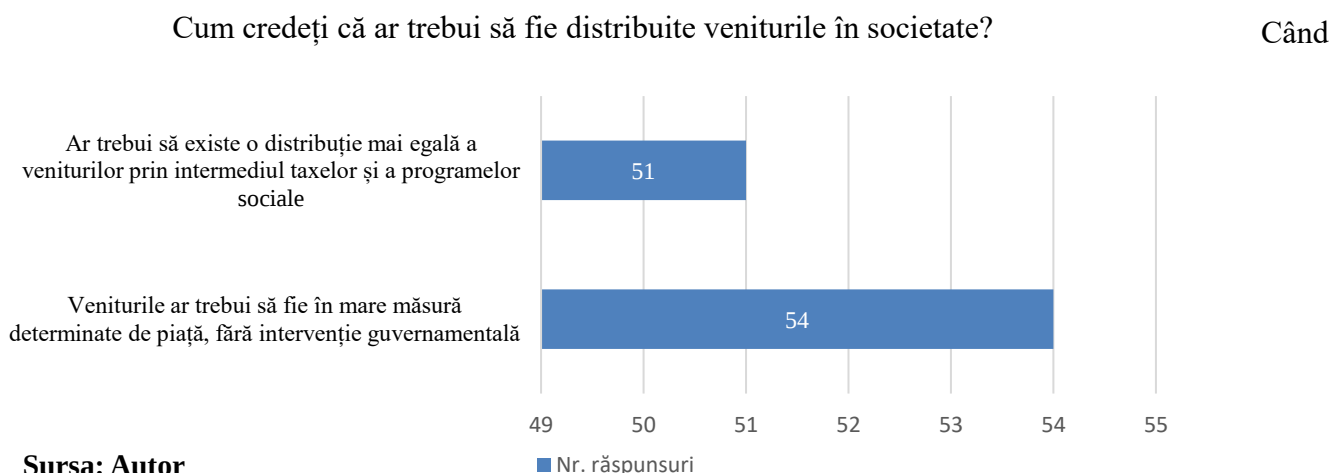


Sursa: Autor

Întrebarea cu numărul 7 pune în problemă rolul sectorului public în economie, răspunsurile fiind pe cât se poate de clare. 90 de respondenți din totalul de 105 au ales un sector public cu un rol mai important. Când vorbim de sector public, facem referire la servicii de bază, precum sănătate sau educație, servicii esențiale oricărei economii.

Măsura îndreptată spre populație, măsură socială, câștigă în fața celei liberale, capitaliste.

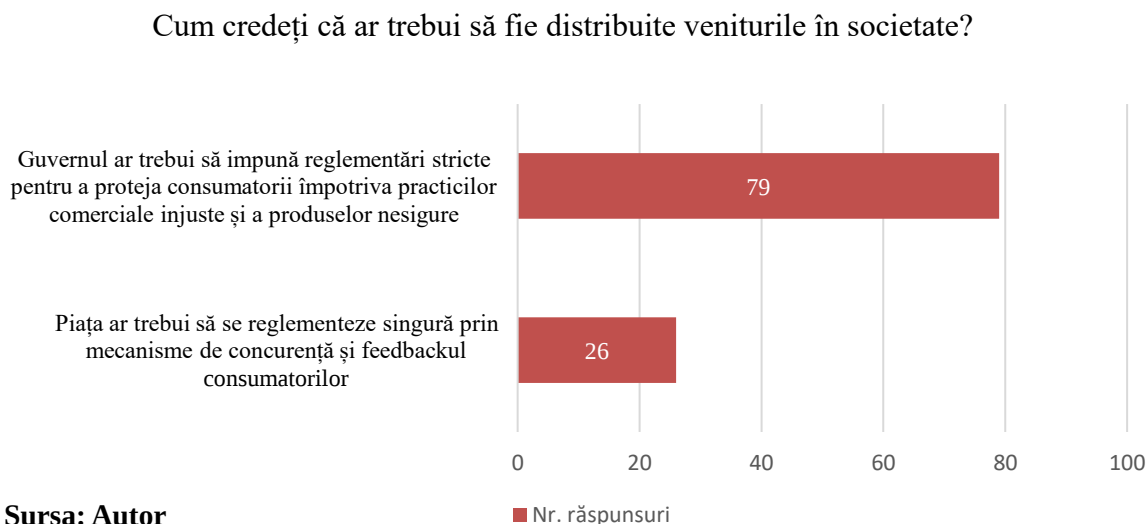
Figura nr. 7 Distribuția veniturilor



Sursa: Autor

punem în discuție distribuția salariilor, atitudinea respondenților este oarecum egală, diferența fiind doar de 4 voturi în favoarea măsurii liberale, bazată pe mecanismele pieței. Totuși, ca în exemplele trecute, nu putem exclude nici o variantă din calcul, fiind din nou observabile discrepanțele salariale și dorința unei echități.

Figura nr. 8 Protecția consumatorilor

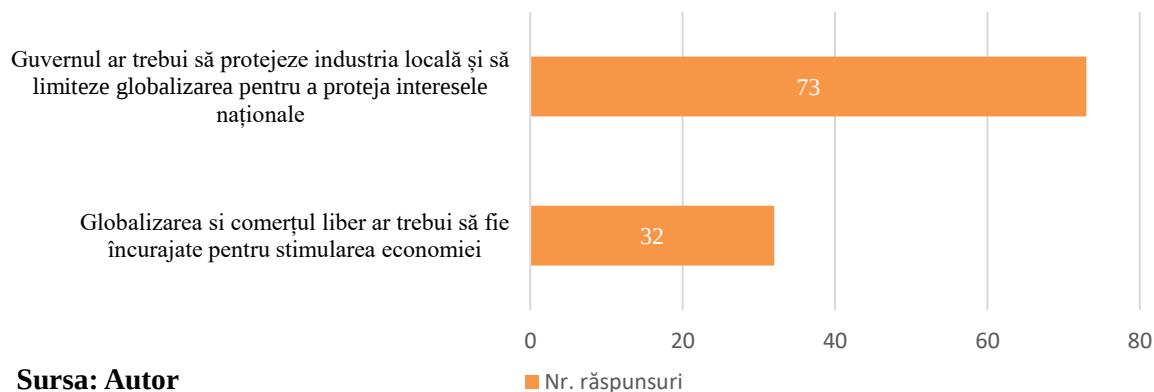


Sursa: Autor

Unul din cele mai interesante rezultate au fost legate de protecția consumatorilor. Într-o societate bazată pe consumerism, marcă a politicilor și statelor capitaliste, oamenii caută totuși măsuri care să-i protejeze de acțiuni injuste din partea comercianților și de produse nesigure.

79 de respondenți sunt în favoarea unor măsuri stricte pentru agenții comerciale, de unde denotă și necesitatea unor astfel de politici.

Care este opinia dumneavoastră despre globalizare și comerțul internațional?



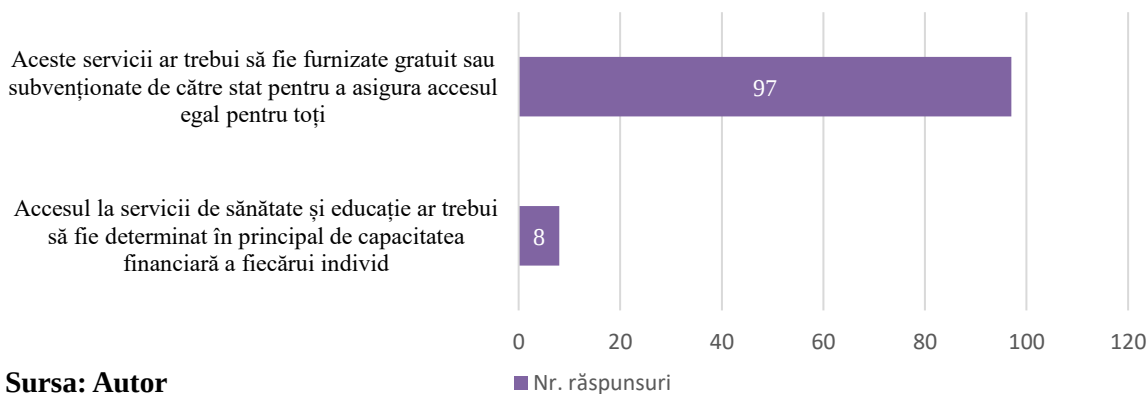
Sursa: Autor

Globalizarea și comerțul internațional au fost unele din marile probleme de care va da România după revoluția din 1989. Se pune problema „vânzării țării”, termen folosit eronat de majoritatea populației, nefiind încă familiarizați cu noțiunea de economie de piață sau privatizare. Din aceste cauze, industria din țara noastră a avut de suferit, mare parte din ea fiind închisă și lăsând loc marilor jucători de pe piața mondială să-și facă simțită prezența.

Considerăm acești factori ca fiind decisivi și în opinia publică, de aici dorința pentru a proteja ceea ce a mai rămas autohton, desigur vorbind de o măsură oarecum socialistă.

Figura nr. 10 Educația și sănătatea

Cum priviți accesul la servicii de sănătate și educație?

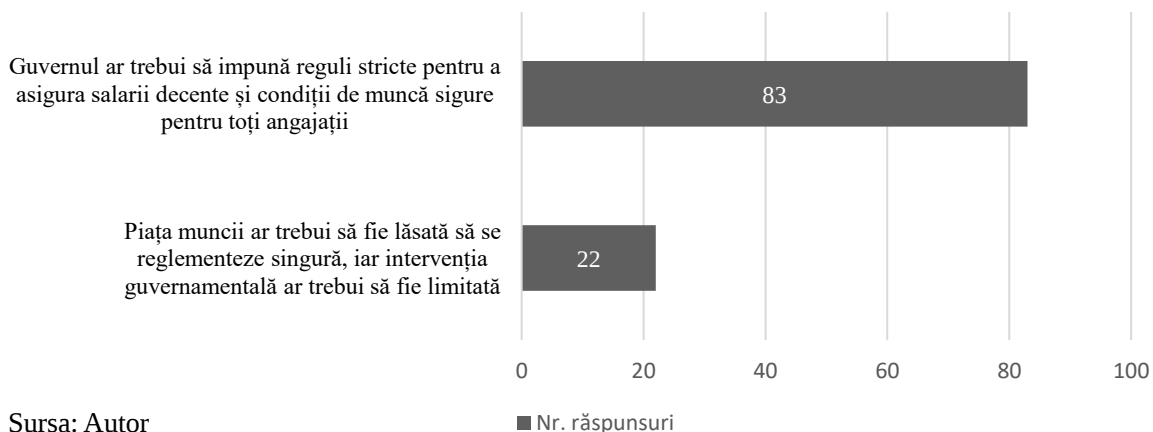


Sursa: Autor

Educația și sănătatea, în opinia a 97 din cei 105 respondenți, ar trebui să fie furnizate și asigurate în mod gratuit de către stat, o măsură absolut necesară pentru o economie cu o populație educată și mai ales sănătoasă. O măsură îndreptată spre sprijinirea populației dar și o provocare pentru stat, care trebuie să asigure condiții și acces egal tuturor cetățenilor indiferent de venit.

Figura nr. 11 Protecția muncii

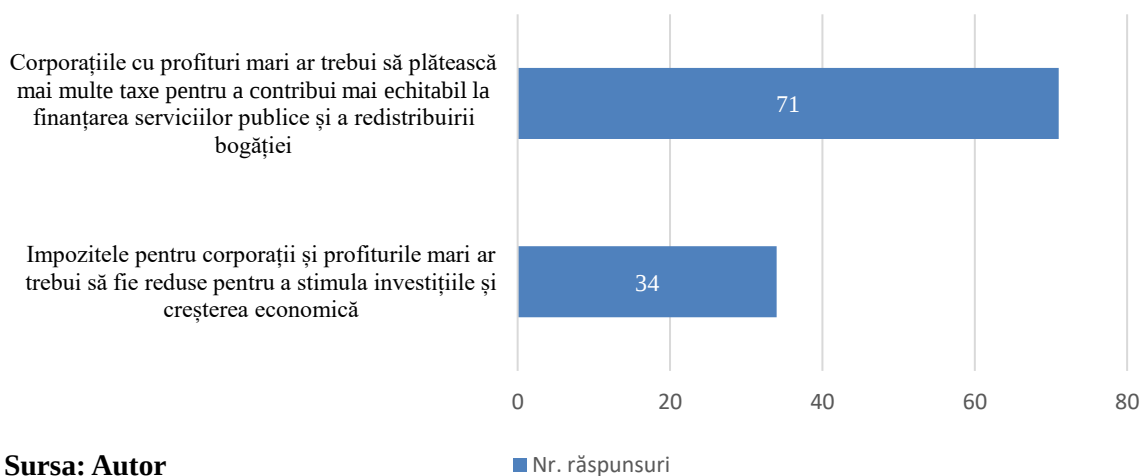
Ce părere aveți despre intervenția guvernului în piața muncii, cum ar fi salariul minim și protecția angajaților?



Când vine vorba de protecția angajaților, marea majoritate a respondenților au optat pentru măsuri menite să vină în ajutorul celor ce muncesc și cărora le sunt necesare condiții decente de muncă, salarii corecte și condiția respectării drepturilor lor. Din nou vorbim de o măsură socială bazată pe egalitate.

Figura nr. 12 Impozitarea corporațiilor

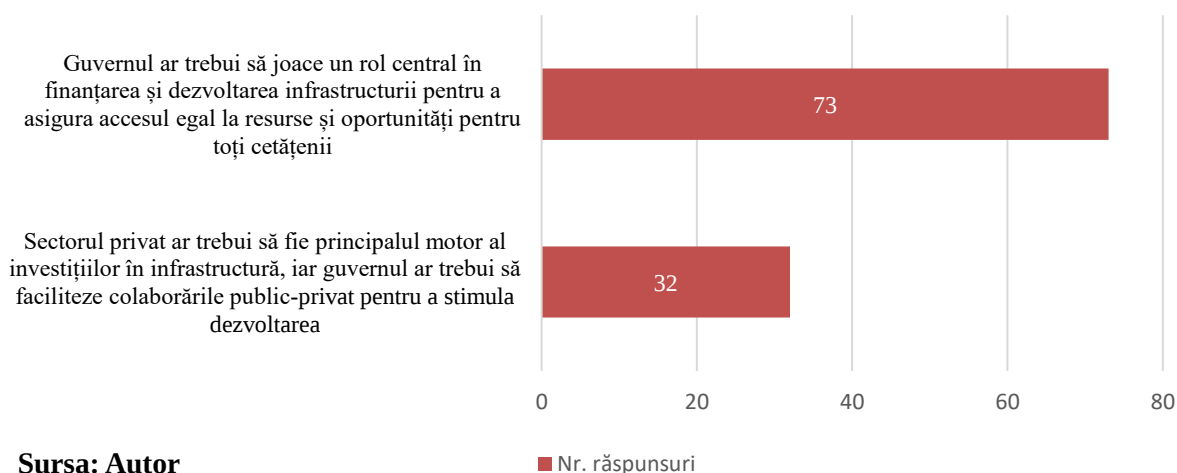
Ce părere aveți despre sistemul de impozitare a corporațiilor și a profiturilor mari?



O altă problemă ce se pune în discuție în ziua de azi este taxarea marilor întreprinderi, companii ce obțin un profit excesiv. Sunt nenumărate cazuri în România în ziua de azi, mai ales când vorbim de marile lanțuri de supermarketuri. 83 dintre respondenții noștri consideră necesară o taxare suplimentară a firmelor ce încasează profituri mari. O politică socială des catalogată drept injustă sau anti-dezvoltare. Părerile sunt și vor fi împărțite în ceea ce privește taxarea marilor firme însă, majoritatea pledează pentru această suprataxare.

Figura nr. 13 Relația stat-sector privat

Cum priviți relația dintre stat și sectorul privat în ceea ce privește investițiile în infrastructură?

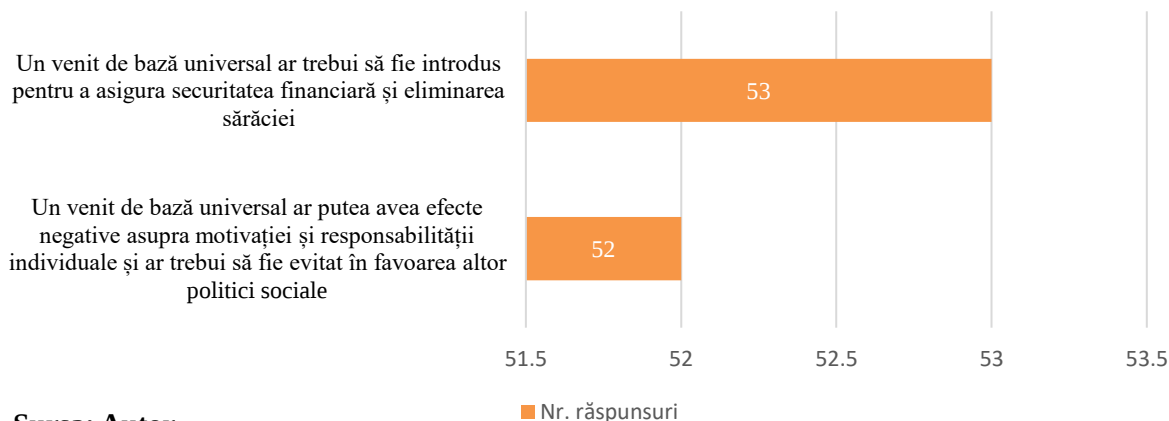


Sursa: Autor

Aici putem vorbi de mai multe tipuri de parteneriate dintre stat și sectorul privat, un exemplu ar fi investițiile publice cu implicare privată ce pot urmări obiecte de dezvoltare durabilă. Totuși, respondenții noștri urmăresc ca statul să fie principalul investitor în materie de infrastructură. Măsura aleasă este una de tip socialistă, menită să vină în sprijinul populației.

Figura nr. 14 Venit de bază universal

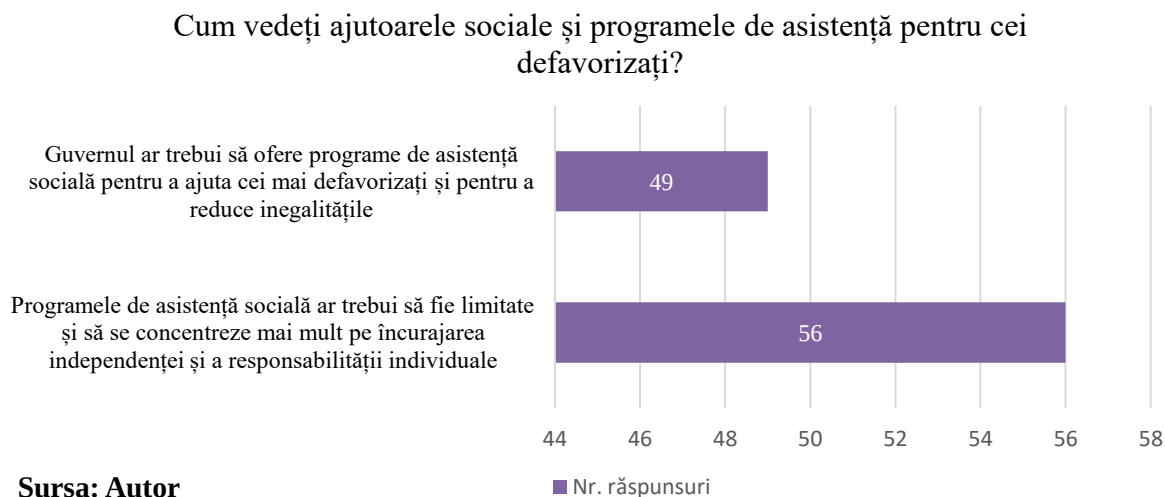
Ce părere aveți despre asigurarea unui nivel minim de trai pentru toți cetățenii prin intermediul unui venit de bază universal?



Sursa: Autor

O altă discuție amplă vizează venitul de bază, unde putem vorbi și de salariul minim pe economie. Subiect dezbătut foarte des și fiind promisiunea unei mari părți din partidele politice. Cei chestionați au dat dovadă de o oarecare indiferență când vine vorba de asigurarea unui venit minim, diferența fiind cea mai mică din întregul chestionar, de doar un răspuns. Considerăm foarte importante ambele variante, putem lua în calcul și motivația populației dar și nevoile acesteia.

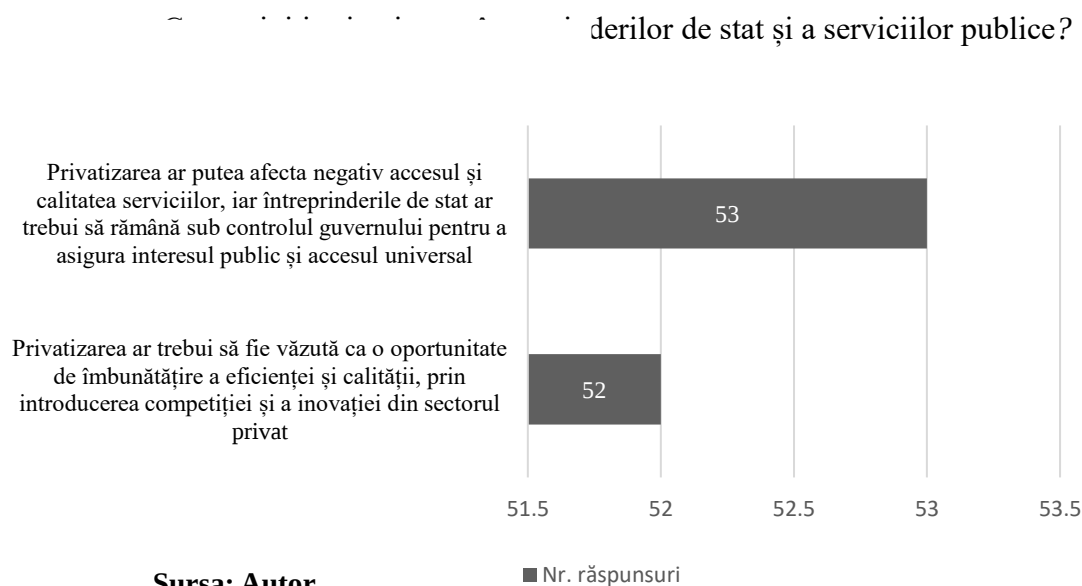
Figura nr. 15 Programele de asistență socială



Sursa: Autor

O altă discuție foarte importantă ține de faimoasele ajutoare sociale, ce au creat valuri de nemulțumiri din partea cetățenilor. Respondenții chestionarului au optat pentru o limitare a acestor ajutoare oferite celor defavorizați, susținând încurajarea independenței și responsabilității, o măsură liberală menită să motiveze acțiunea individuală.

Figura nr. 16 Privatizarea



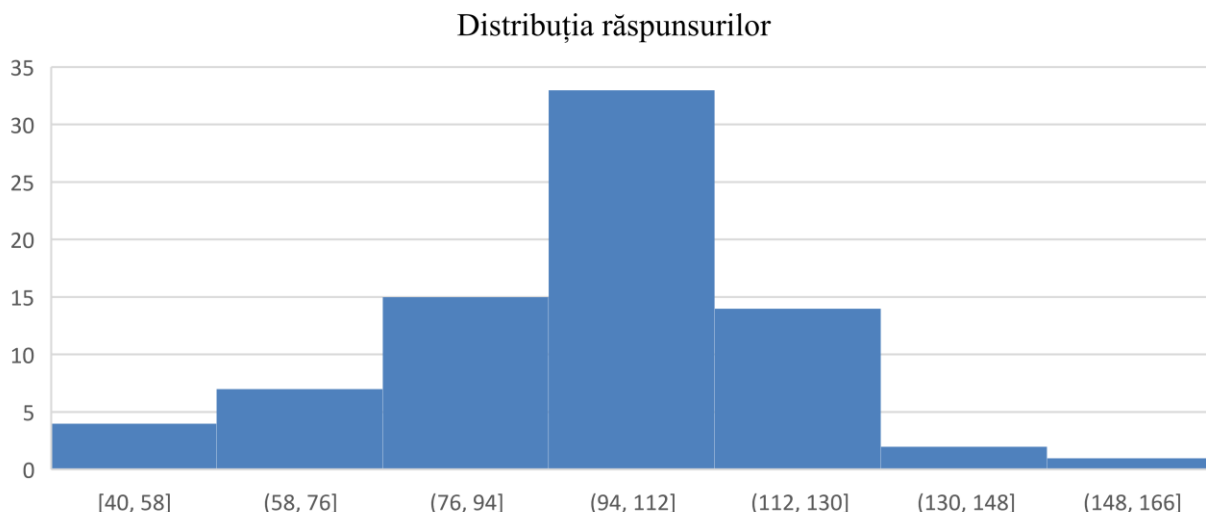
Sursa: Autor

Încheiem chestionarul nostru cu o întrebare ce ține de privatizarea întreprinderilor publice, alt subiect des discutat în România. Cum am spus și în observațiile anterioare, fenomenul privatizărilor a fost înțeles greșit și considerăm că este în continuare înțeles într-un mod eronat. Diferența dintre răspunsuri fiind de doar un punct în favoarea măsurii socialiste. Răspunsul relativ indiferent denotă o problemă încă deschisă în viziunea oamenilor.

Concluzii

Studiul realizat ne-a arătat dorința a tot mai multor oameni spre măsuri sociale, media finală a rezultatelor fiind de aproximativ 98; ținând cont de încadrarea rezultatelor prezentată la început, putem clasa doctrina preferată ca fiind cea social-democrată. Cea mai socialistă categorie de vârstă este 35-50, iar cea mai liberală 50-70.

Figura nr. 17 Distribuția răspunsurilor



Sursa: Autor

România a avut un drum greu în susținerea și înțelegerea democrației și statului de drept, suntem o țară democrată cu tradiții comuniste și obiceiuri orientale. Unicitatea României în lume s-a dovedit a-i fi și cel mai mare dezavantaj. Tranziția a fost dificilă, „muncitorii sunt marii perdanți ai revoluției: li se cere să muncească mai repede și mai bine, ceea ce nu le place, pentru că nu sunt obișnuiți cu așa ceva”.⁶

După 35 de ani de o simulare a democrației, românii sunt nemulțumiți de politicile duse de aleșii noștri, aleși ce încă provin din elita comunistă din anii 90. Afirmatia lui Silviu Brucan, legată de cei 20 de ani necesari învățării democrației, pomenită în primele rânduri, este pe cât de realistă, tot atât de optimistă. Evenimentele ce pun la grea încercare veridicitatea democrației încep să se amplifice, partidele extremiste câștigând alarmant de multe poziții în topurile mondiale. Pentru a doua oară în 100 de ani, democrația se confruntă, din nou, de o opoziție tot mai puternică și violentă.

Când vorbim de social-democrație, putem să-i atribuim originile în perioada revoluțiilor industriale, moment în care apar noi clase burgheze, dar și o nouă formă a muncitorilor, proletariatul. Această doctrină, relativ tânără, a stat în mare parte sub deviza marxistă și leninistă, luând forme extremiste, convocând revolta proletariatului, faimoasa mișcare ce va urma să schimbe viitorul Imperiului Rus și ulterior a statelor est-europene. În ziua de azi putem da exemple pentru socialism state precum Coreea de Nord, Cuba sau China, cea din urmă fiind în același timp și cea mai capitalistă țară.

Orizonturile sunt neclare, jonglăm de la o doctrină la alta, grav ar fi dacă această instabilitate ajunge în extreme, unde orice fărâmbă de democrație, social-democrație sau liberalism este năucită. Trebuie să ne mulăm pe cerințele globale, să fim mereu pregătiți de

⁶ Brucan, Silviu, *Generația irosită*, Editurile Univers și Calistrat Hogaș, București, 1992, p.255

schimbare.

Bibliografie

Brucan, Silviu, *Generația irosită*, Editurile Univers și Calistrat Hogaș, București, 1992.

Pacepa, Ion, *Moștenirea Kremlinului*, Editura Venus, București 1993.

Chestionar: „Ce te reprezintă? Socialism sau capitalism?”. Disponibil la <
<https://forms.gle/ypVXc84b2AKt4PSF6>

Seed Bank - Dezvoltarea tinerei generații

Ursea Daria-Ana¹

Trușe Lorenzo²

Facultatea de Management

Abstract: *Instituția financiar-bancară Seed Bank își propune dezvoltarea și susținerea tinerei generații prin intermediul serviciilor oferite și prin programele educaționale gratuite organizate pentru tineri. Instrumentele online cu scop educațional au fost necesare pentru continuarea activității de învățare în perioada de pandemie. În acest context, rețelele de socializare reprezintă instrumente ce pot fi folosite în scop educativ, completând prin informații ce privesc educația non-formală, procesul educațional formal al tinerilor. Programele educaționale Seed Bank vizează educația financiară, necesară tinerilor, iar serviciile acestora au ca scop susținerea acestora în antreprenariat și studii superioare. Prezenta lucrare își propune să demonstreze faptul că activitățile instituțiilor financiar-bancare pot avea un impact pozitiv asupra dezvoltării în antreprenariat și educării financiare a tinerilor din România, prin analiza unui caz particular, al instituției financiar-bancare fictive, Seed Bank.*

Cuvinte cheie: rețele de socializare, educație financiară, antreprenariat, studii superioare, instituții financiar-bancare, impact pozitiv, tinerii din România.

1. Prezentare succintă a domeniului de activitate

Recent apărută pe piața financiar-bancară din România, Seed Bank este o instituție financiar-bancară inovatoare, dedicată dezvoltării și susținerii tinerilor români. Fondată în anul 2020, în plină pandemie, ofertele și procesele acestora au fost ajustate nevoilor consumatorilor, oferind servicii online. A oferi servicii bancare moderne și programe educaționale gratuite a fost motivul înființării Seed Bank, o sursă de sprijin pentru tinerii care aspiră la o educație superioară și la succes în carieră.

Seed Bank are un capital social de 300 milioane RON, fiind o societate pe acțiuni. Aceasta a cunoscut o creștere rapidă pe piață datorită pachetelor special dedicate studenților, astfel ajungând în topul celor mai accesate bănci de către tânăra generație din România. Datorită potențialului său de creștere, Seed Bank s-a listat la Bursa de Valori București în anul 2023, devenind o bancă de încredere, inovatoare și modernă.

Sediul Seed Bank se află în București, România. Serviciile se accesează prin intermediul platformelor online, motiv pentru care Seed Bank se mândrește cu performanța de a avea 90% dintre angajați full remote.

2. Elemente de identificare ale organizației

2.1 Valori

Integritatea - Fiind o instituție financiar-bancară, este firesc ca integritatea să primeze în cadrul valorilor Seed Bank. Înțeleasă de asemenea ca onestitate și transparență, integritatea este esențială pentru a câștiga și a menține încrederea clienților. Demonstrând integritate în toate

¹e-mail: urseadaria22@stud.ase.ro

² e-mail: truselorenzo22@stud.ase.ro

interacțiunile sale, Seed Bank își consolidează reputația ca instituție financiar-bancară de încredere, cu autoritate într-un domeniu atât de sensibil și personal precum cel al serviciilor bancare.

Inovarea - Într-o lume în continuă schimbare, inovația este cheia pentru a rămâne relevant și competitiv pe piață. Implicând creativitate și flexibilitate, inovarea este o valoare fundamentală a Seed Bank. Aceasta urmărește constant îmbunătățirea produselor și serviciilor bancare pe care le oferă, prin monitorizarea nevoilor și așteptărilor în continuă schimbare ale clienților săi. Astfel, se adaptează rapid schimbărilor din domeniul tehnologic și dezvoltă produse și servicii noi, fiind cu un pas înaintea concurenței.

Responsabilitatea socială - Seed Bank își dorește ca activitatea pe care o întreprinde să nu aibă numai un impact economic, ci și unul social. Își asumă responsabilitatea socială de a acționa întotdeauna în mod etic și sustenabil, având grijă ca impactul pe care îl are asupra mediului înconjurător și asupra comunității să fie unul pozitiv. Acest angajament al Seed Bank se materializează prin practicile sale de business, dar și prin intermediul campaniilor de CSR realizate de aceasta.

2.2 Misiune și obiective

Seed Bank are o misiune clară: „*Construim împreună viitorul tinerilor români.*”.

Pe plan microeconomic, Seed Bank își propune să contribuie la construirea viitorului tinerilor români prin sprijinul acordat acestora în dezvoltare, atât pe plan personal, cât și pe plan profesional.

În acest sens, obiectivele principale sunt:

Suport în educație și carieră - Seed Bank își propune să ofere tinerilor români produse și servicii bancare personalizate și programe educaționale de calitate care să poată sta la baza realizării aspirațiilor lor educaționale și profesionale. Oferind produse și servicii bancare moderne și inovatoare, Seed Bank îi îndrumă pe tineri în gestionarea responsabilă a finanțelor proprii și le oferă posibilitatea de a accesa resursele financiare necesare pentru a urma studii superioare sau pentru a-și începe cariera.

Susținerea antreprenoriatului - Seed Bank încurajează spiritul antreprenorial al tinerilor români și le pune acestora la dispoziție resurse informaționale și financiare utile pentru a-și transforma ideile și viziunea în proiecte palpabile și afaceri de succes. Astfel, instituția susține tânăra generație să-și materializeze visurile și să-și transforme ideile unice în realitate.

Consolidarea independenței financiare a tinerilor - Prin programe de educație financiară și instrumente bancare personalizate nevoilor tinerei generații, Seed Bank își propune să contribuie la consolidarea independenței financiare a tinerilor români.

Pe plan macroeconomic, Seed Bank își propune să contribuie la construirea viitorului tinerilor români printr-un impact pozitiv semnificativ asupra societății românești și asupra economiei țării în ansamblu și asupra mediului înconjurător.

În acest sens, obiectivele sale sunt:

Creșterea economică - Prin sprijinul acordat sectorului educațional, prin încurajarea independenței financiare și prin dezvoltarea spiritului antreprenorial în cadrul tinerei generații, Seed Bank își propune să contribuie la creșterea economică a României. Tinerii educați corespunzător, multi-dimensional, reprezintă o forță de muncă pregătită, capabilă și competentă, iar viitorii antreprenori vor stimula activitatea economică în diverse sectoare și vor crea locuri noi de muncă.

Reducerea sărăciei - Seed Bank își propune creșterea nivelului de educație financiară a

tinerilor români prin accesul gratuit la programe de formare. Mai mult, produsele și serviciile special dedicate studenților au ca scop susținerea tinerilor din mediile defavorizate în continuarea parcursului lor educațional, prin studii superioare. Mai mulți tineri vor ajunge să aibă independență financiară, reducând astfel nivelul sărăciei din țară.

Dezvoltarea durabilă - Prin practicile sale sustenabile, Seed Bank își propune să contribuie la dezvoltarea durabilă a comunității în ansamblu. Va implementa politici și practici financiar-bancare cu scopul reducerii impactului negativ asupra mediului înconjurător. Acest lucru presupune promovarea reducerii consumului excesiv de energie și a reciclării. Instituția va aborda resurse regenerabile în cadrul operațiunilor întreprinse.

2.3 Produse și servicii bancare:

Seed Bank oferă o gamă variată de servicii bancare adaptate nevoilor și aspirațiilor specifice ale tinerilor din România, cu un accent special pe inovație, sustenabilitate și dezvoltare.

În plus față de serviciile standard bancare, Seed Bank se angajează să ofere și soluții specializate și avantajoase pentru a investi în educație superioară, carieră sau afaceri.

Produse și servicii standard universale oferite de Seed Bank:

-Credite ipotecare: soluții flexibile de finanțare pentru achiziționarea unei locuințe, cu rate competitive și condiții personalizate pentru fiecare client.

-Depozite: opțiuni variate de depozite pe termen scurt, mediu și lung, cu dobânzi atractive și servicii flexibile de gestionare a economiilor personale.

-Carduri de debit sau credit: carduri personalizate, adaptate nevoilor individuale ale studenților, cu opțiuni de recompense și facilități de plată internațională.

-Transferuri online: servicii eficiente și sigure de transferuri bancare și plăți online, atât în țară, cât și în străinătate, pentru a permite clienților să efectueze tranzacții rapid și ușor, fără probleme și întârzieri.

-Asigurări: prin colaborarea cu furnizori de asigurări, Seed Bank oferă clienților săi o gamă completă de produse de asigurare, inclusiv asigurări de viață, sănătate, locuință, auto și de călătorie.

-Consultanță financiară: servicii de consultanță financiară personalizată, cu specialiști în domeniu, pentru a-i ajuta pe tineri să-și gestioneze eficient finanțele personale, să-și planifice bugetul și să-și atingă obiectivele financiare.

2.4 Public țintă

Publicul țintă al Seed Bank este constituit în principal din tineri români cu vârste cuprinse între 18 și 35 de ani, cu un accent special pe cei care se află în perioade critice de tranziție în viață, cum ar fi studenții, absolvenții, tinerii profesioniști și tinerii antreprenori.

Acești tineri reprezintă segmentul de populație care se confruntă cu provocări specifice legate de gestionarea finanțelor personale, planificarea carierei și pregătirea pentru viitorul lor profesional.

Avatarul de client este omul care rezonază cu valorile și viziunea brandului Seed Bank, cel căruia instituția financiar-bancară îi poate satisface nevoile și dorințele. Avatarul de client este Mihai, student în anul al III-lea la Academia de Studii Economice din București, având 22 de ani. Locuiește în București și este angajat ca ospătar. În prezent, nu și-ar permite să facă un master, dar este conștient că i-ar fi necesare niște cunoștințe în plus pentru a-și putea îndeplini cel mai mare vis: acela de a avea propria afacere de succes.

2.5 Sigla

Sigla Seed Bank, regăsită în Figura 1, simbolizează exact obiectivul pe care îl are instituția financiar-bancară, și anume, dezvoltarea și creșterea tinerilor.



Figura 1. Sigla Seed Bank

SB - este abrevierea numelui instituției financiar-bancare, Seed Bank

Planta - reprezintă un nou început, perioada de creștere

Gradient-ul dintre cele doua culori, alb, care reprezintă inovare, inocență, transparență, și verde, care exprimă creștere, echilibru și sustenabilitate, este prezent pentru a indica un nou început care prinde "culoare". Astfel, se explică transcendența dintre alb și verde simbolizând progresul tinerilor români dinspre inocență, spre un viitor echilibrat financiar și sustenabil.

3. Comunicare internă și externă

3.1 Comunicarea internă, cu angajații

Seed Bank prioritizează comunicarea transparentă și deschisă cu angajații săi. Acest lucru este realizat prin ședințe periodice de informare, buletine informative interne și comunicarea directă între conducere și angajați.

Seed Bank colectează regulat feedback-ul de la angajați și poate identifica punctele forte și zonele de îmbunătățire în cadrul organizației. Aceste informații sunt utilizate pentru a implementa schimbări pozitive și pentru a asigura un mediu de lucru sănătos și productiv.

3.2 Comunicarea externă, cu potențialii și actualii clienți, tinerii

Seed Bank este angajată să ofere clienților săi un nivel înalt de comunicare și servicii personalizate. Acest lucru este realizat prin intermediul canalelor tradiționale, precum telefonul și e-mailul, dar și prin intermediul platformelor online și a rețelelor sociale, pentru a răspunde rapid la întrebările și preocupările clienților.

Pentru a-și promova serviciile și produsele, Seed Bank utilizează diverse canale de marketing, precum publicitatea online, social media, evenimente locale și colaborări cu influenceri din domeniul financiar.

Mixul de comunicare:

Vânzare directă

Lansarea unor programe speciale de conturi bancare pentru studenți, care să ofere avantaje precum comisioane reduse sau servicii bancare gratuite.

Utilizarea serviciilor de call-center sau de vânzare online pentru a oferi suport și informații personalizate clienților.

Implementarea unor programe de loialitate sau oferte speciale pentru a stimula achizițiile și fidelizarea clienților.

Publicitate

Crearea de campanii publicitare online și offline cu mesaje relevante pentru studenți, cum ar fi accesibilitatea, serviciile online ușor de utilizat și beneficiile unui cont bancar adaptat nevoilor lor.

Promovarea ofertelor speciale pentru studenți prin intermediul rețelelor sociale și a platformelor online preferate de aceștia.

Targetarea specifică a audienței prin intermediul platformelor de publicitate online pentru a maximiza impactul.

PR

Participarea la târguri de carieră sau evenimente universitare pentru a oferi informații despre oportunitățile de carieră în sectorul bancar și pentru a interacționa direct cu studenții.

Crearea și promovarea de conținut relevant și valoros, cum ar fi articole, bloguri sau comunicate de presă, pentru a consolida încrederea și reputația instituției financiare.

Realizarea unor parteneriate cu influenceri și micro-influenceri care promovează educația financiară în România pentru tineri, precum Selly, Mădălina Luca.

Sponsorizare (+ campanii CSR)

Organizarea de evenimente caritabile sau campanii de voluntariat în colaborare cu organizații studențești sau universități pentru a implica studenții în acțiuni de responsabilitate socială. De exemplu, Seed Bank sponsorizează Asociația Strigăt Pentru Educație și îi furnizează acestuia informații pentru postările din rubrica “Educă-ți banii”.

Sponsorizarea competițiilor sau evenimentelor sportive universitare pentru a sprijini implicarea și activitatea studenților în afara sălilor de curs.

Implementarea unor programe CSR care să vizeze educația financiară a studenților prin finanțarea proiectelor sau a inițiativelor care promovează această temă în campusuri sau comunități.

Seed Bank colectează feedback de la clienții săi prin diverse metode. Organizează think-tanks, invitând studenții să participe la sesiuni de feedback pentru a împărtăși experiențele lor și pentru a sugera îmbunătățiri sau servicii noi pe care și le doresc. Interacționează cu comunitatea prin intermediul rețelelor sociale, pentru a colecta feedback în timp real și pentru a răspunde prompt la întrebările sau preocupările lor. În acest sens se folosesc postările de tip story, prin care urmăritorii răspund la sondaje, quiz-uri și pot adresa întrebări, la care echipa Seed Bank răspunde.

4. Folosirea instrumentelor financiar-bancare

1. *Creditele SeedStud*: Un produs financiar special conceput pentru a veni în sprijinul studenților, oferindu-le posibilitatea de a accesa fonduri pentru plata taxei de școlarizare și a altor cheltuieli legate de educație sau întemeierea unui statut de antreprenor ajutându-l pe acesta să-și întemeieze o afacere. Cu rate avantajoase și termene flexibile de rambursare, creditul SeedStud facilitează accesul la educație pentru toți cei dornici să învețe și îi ajută pe mai departe să-și atingă visurile. Dacă îți faci credit SeedStud, îți sunt oferite 2 sesiuni de consultanță financiară, 1 la 1 cu unul dintre experții noștri.

2. *Cardurile SeedCard*: Seed Bank pune la dispoziție conturi bancare adaptate nevoilor

tinerilor, cu comisioane zero și servicii online și mobile pentru o gestionare ușoară a banilor. Cardurile bancare emise de Seed Bank oferă acces la rețeaua globală de ATM-uri și facilități de plată în întreaga lume. Le oferă serviciul de cashback, așa că, la un anumit număr de achiziții din anumite locuri, aceștia își vor primi banii înapoi. Cashback funcționează în locuri precum: Act, Politon, Cărturești și librării de toate tipurile.

3. *Consultanța financiară SeedStart:* Dorim să promovăm educația financiară și antreprenoriatul printre tineri. Prin intermediul programelor noastre de consultanță financiară, oferim sesiuni de formare pentru a-i ajuta pe tineri să-și dezvolte abilitățile financiare și să-și exploreze potențialul antreprenorial.

4. *Depozitele SeedGrow:* Seed Bank oferă posibilitatea de a ține banii într-un depozit cu o dobândă care fluctuează în funcție de media anului universitar precedent, prin ponderarea ratei dobânzii cu nota studentului. Această oportunitate oferă studenților posibilitatea de a-și crește veniturile și îi motivează să fie studenți silitori.

5. Elemente de cultură organizațională

Promovarea unei culturi organizaționale bazate pe comunicare deschisă, colaborare și încredere este esențială pentru a menține angajații motivați și implicați. Seed Bank organizează evenimente de teambuilding, sesiuni de brainstorming și programe de dezvoltare a competențelor, pentru a consolida relațiile între colegi și pentru a încuraja colaborarea.

Pentru Seed Bank, elementele de cultură organizațională sunt fundamentale.

Pentru crearea unei atmosfere de lucru plăcute și pentru a încuraja crearea unor relații bune cu clienții, Seed Bank aplică elemente de cultură organizațională în cadrul intern al băncii, precum:

Nume și identitate vizuală:

Seed Bank adoptă o identitate vizuală distinctă și un nume care sugerează fertilitatea și creșterea, reflectând angajamentul său față de dezvoltare și prosperitate. Logo-ul și culorile specifice sunt utilizate în mod extensiv în toate materialele de marketing și comunicații ale băncii.

Ambianța sucursalelor:

Sucursalele Seed Bank sunt concepute pentru a oferi o atmosferă prietenoasă și relaxantă, cu spații luminoase, deschise și pline de verdețuri. Plantele de interior sunt prezente în mod constant pentru a contribui la crearea unei atmosfere deosebite și pentru a promova un mediu de lucru sănătos și echilibrat.

Mai mult, Seed Bank oferă angajaților săi o plântuță în fiecare birou pentru a se avea grijă de ea, iar pentru planta cea mai sănătoasă și îngrijită, deținătorii acesteia primesc cadou un sejur de 2 zile la munte, unde se pot conecta cu natura, uitând de stres. Acest proiect ține 3 luni și se organizează odată la 6 luni, de 2 ori pe an.

Ținută și etichetă:

Angajații Seed Bank adoptă o ținută business casual, cu cravate în culorile oficiale ale băncii și de preferat, culori neutre și naturale. Această abordare relaxată este menită să creeze o atmosferă mai prietenoasă și deschisă pentru clienți, facilitând astfel interacțiunile și negocierile.

Recompensare și recunoaștere:

Seed Bank încurajează excelența și performanța prin acordarea de premii pentru angajații cu cel mai bun raport de activitate. Acest lucru stimulează o cultură a performanței și a competitivității sănătoase în cadrul organizației.

Grijă pentru angajați:

Seed Bank se preocupă de sănătatea și bunăstarea angajaților săi, oferind beneficii precum concedii extinse, servicii medicale și de consiliere psihologică, și promovând un echilibru între viața profesională și cea personală. Fiecare angajat beneficiază de o ședință de consultanță în carieră anual, pentru că Seed Bank nu își dorește să rețină angajați al căror parcurs profesional nu se aliniază cu domeniul de activitate financiar-bancar.

Seed Bank ține la sănătatea angajaților săi, așa că le pune la dispoziție preparate naturiste în timpul programului de lucru și o reducere la produse din plante realizată prin colaborare cu Drmax.

6. Responsabilitatea socială a organizației

Seed Bank își asumă responsabilitatea socială ca parte integrantă a valorilor și misiunii sale, angajându-se să contribuie la dezvoltarea durabilă a comunității și la îmbunătățirea calității vieții tinerilor din România. Prin diverse programe și inițiative, Seed Bank își propune să aibă un impact pozitiv asupra societății și mediului înconjurător. Iată câteva dintre acțiunile întreprinse Seed Bank:

- Seed Bank consideră că educația financiară este esențială pentru dezvoltarea personală și profesională a tinerilor. Prin programe educaționale interactive și accesibile, Seed Bank oferă tinerilor instrumentele și cunoștințele necesare pentru a-și gestiona finanțele în mod responsabil și pentru a-și planifica viitorul financiar. Astfel, sponsorizează Asociația Strigăt Pentru Educație și realizează workshop-uri în colaborare cu aceasta.
- Seed Bank susține spiritul antreprenorial al tinerilor, oferind finanțare și consultanță pentru proiecte și inițiative inovatoare. Prin intermediul programelor de creditare și mentorat, Seed Bank îi încurajează pe tineri să-și urmeze visele antreprenoriale și să-și dezvolte afacerile proprii. A fost inițiat proiectul SeedInvest, prin care se realizează un concurs de planuri de afacere, câștigătorul primind finanțare de 5000 de euro pentru a-și înființa afacerea și consultanță din partea specialiștilor Seed Bank timp de un an.
- Seed Bank este angajată în promovarea unui mediu înconjurător sănătos și durabil. Prin practici bancare responsabile și parteneriate cu organizații de mediu, Seed Bank își propune să reducă impactul asupra mediului și să contribuie la combaterea schimbărilor climatice prin promovarea soluțiilor bancare sustenabile și a proiectelor de energie regenerabilă. Prin programul ForestSeed, Seed Bank organizează o campanie de reîmpădurire, fiecare angajat având posibilitatea de a planta un copac anual.

7. Identificarea canalelor de comunicare și a specialiștilor în comunicare

Întreaga echipă de comunicare a Seed Bank, de la manager la angajații din marketing și din relații publice, au vârsta cuprinsă între 18 și 35 de ani, asemenea publicului țintă. Pentru Seed Bank este foarte important să comunice cu publicul țintă de la egal la egal. Prin urmare, tocmai pentru că încurajează angajații tineri, le oferă acestora training-uri de formare profesională în domeniul comunicării și le facilitează participarea la conferințe naționale și internaționale.

Canalele de comunicare ale Seed Bank sunt:

Aplicația mobilă Seed Bank App

Seed Bank App reprezintă o oportunitate excelentă de a ajunge direct la publicul tânăr și conectat digital. Aceasta dispune de funcționalități interactive, precum instrumente de gestionare a bugetului, simulatoare de credit și chatbot-uri pentru suportul clienților, pentru a oferi o experiență personalizată. Sunt integrate elemente de tip joc, motiva pe utilizatori să își îmbunătățească abilitățile financiare și să își atingă obiectivele financiare, prin intermediul provocărilor.

Website-ul și blogul

Acestea promovează educația financiară pentru antreprenori și oferă sfaturi de gestionare a finanțelor personale, pentru a răspunde nevoilor și întrebărilor tinerilor, prin intermediul articolelor de blog postate. De asemenea, sunt încărcate lunar materiale de tip video, interviuri cu tineri antreprenori de succes, studenți și absolvenți care au beneficiat de serviciile și programele Seed Bank, pentru a inspira și motiva și alți tineri să își urmeze visurile și să își dezvolte abilitățile financiare.

Rețelele de socializare (Facebook, Instagram, Tik Tok, Linked-In)

Social Media al Seed Bank vizează trei piloni de conținut: educare/informare, branding și vânzare. Se realizează constant colaborări cu influenceri din domeniul financiar, antreprenorial și al dezvoltării personale pentru a-și promova mesajele și programele în rândul publicului țintă, beneficiind de credibilitatea și influența acestora în mediul online. Sunt organizate lunar sesiuni Q&A pe diverse teme legate de finanțe personale, antreprenoriat și dezvoltare profesională, pentru a permite interacțiunea directă cu publicul și pentru a răspunde întrebărilor acestora în timp real.

Presa

Specialiștii Seed Bank oferă frecvent interviuri pentru a demonstra expertiza în domeniul financiar și bancar. De asemenea, se emit comunicate de presă regulate pentru a anunța lansări de produse, campanii, evenimente și alte noutăți importante despre Seed Bank.

Evenimentele

Seed Bank organizează și participă la diverse evenimente pentru a interacționa direct cu publicul său și pentru a promova valorile și programele sale. De asemenea, organizează evenimente de networking pentru a facilita întâlniri și conexiuni între membrii comunității Seed Bank. Specialiștii Seed Bank participă la târguri și expoziții relevante pentru industria bancară și financiară pentru a-și promova serviciile și pentru a interacționa cu potențiali clienți și parteneri de afaceri.

8. Comunicare în situații de criză

Seed Bank se pregătește pentru situații de criză prin dezvoltarea unui plan de comunicare detaliat, care stabilește rolurile și responsabilitățile echipei de comunicare, canalele de comunicare și mesajele cheie. Perioadele de criză sunt confruntate cu ușurință de către Seed Bank deoarece aceasta adoptă o abordare transparentă și autentică în comunicare, oferind informații corecte și actualizate despre situație clienților săi. Comunicarea în timp real este esențială, iar Seed Bank utilizează diverse canale de comunicare, cum ar fi e-mailurile, SMS-urile, site-ul web al băncii și rețelele sociale, pentru a furniza informații coerente și actualizate.

Seed Bank colaborează strâns cu autoritățile de reglementare și cu mass-media în timpul unei crize, furnizând informații relevante și actualizate și evitând speculațiile și zvonurile.

Seed Bank este pregătită pentru situațiile de criză prin rezervele pe care le deține și se ferește de acestea printr-un audit intern și extern realizat calitativ, funcția de control-evaluare fiind o prioritate a instituției financiar-bancare.

Poate o replică să atingă performanțele la care se ridică parfumul original?

Popa Florin-Cristian¹
Manolescu Mihai-Cristian²

Facultatea de Economie Teoretică și Aplicată

Introducere

Parfumul reprezintă cartea noastră de vizită; este acel ceva care ne oferă o notă de eleganță și rafinament, fiind o experiență în sine. Purtăm parfumul cu scopul de a atrage cât mai multe priviri, dar și pentru a ne simți speciali.

Industria parfumurilor se află în continuă dezvoltare și astfel, ni se oferă o plajă largă din care putem alege. Totuși, trebuie să ținem cont de câteva aspecte atunci când dorim să achiziționăm parfumul potrivit. Se poate observa faptul că replicile unor parfumuri de brand acaparează piața din ce în ce mai rapid, iar acest fapt poate crea așteptări în rândul iubitorilor de parfumuri cu privire la calitatea acestor produse.

Prezenta lucrare își propune să analizeze o replică a unui parfum, comparativ cu unul de brand – *Glacier pour homme* și *Le Male*, sub semnătura lui Jean Paul Gaultier (vezi fig.1). Produsul original este foarte cunoscut, având o imagine și o identitate foarte bine dezvoltate și inoculate în mintea consumatorului. Scopul lucrării este de a identifica avantajele parfumului de tip replică și reliefa atuurile pe care le are acesta. Obiectivul principal constă în creșterea gradului de notorietate al parfumului, iar astfel, dorim ca acesta să ajungă în topul preferințelor consumatorilor. Pe de altă parte, ca obiective secundare vizăm următoarele: evidențierea faptului că persistența aromei unui anumit parfum nu se află exclusiv sub umbrela unui brand, susținerea convingerii conform căreia nu este necesar să alocăm o sumă exorbitantă, în vederea achiziționării unui parfum de calitate și identificarea diferitelor metode cu caracter persuasiv, în așa fel încât consumatorul să fie dispus să achiziționeze produsul.



Figura 1.

¹e-mail: popaflorin20@stud.ase.ro

² e-mail: Manolescumihai20@stud.ase.ro

CAPITOLUL I: PREZENTAREA PRODUSULUI ȘI A CARACTERISTICILOR ACESTUIA

Parfumul de tip replică se regăsește sub denumirea de *Glacier pour homme* și prezintă următoarele caracteristici:

Tip produs: Apă de toaletă;
Forma / Textură: Fluid;
Tip aplicare: Vaporizator;
Dimensiune / Cantitate: 100 ml.

Trăsături distinctive:

În ciuda faptului că produsul nu reprezintă altceva decât o copie, acesta are niște avantaje competitive care îi conferă o notă proprie:

1. Preț mai avantajos, în comparație cu originalul, cu scopul de a penetra piața și de a atrage cât mai mult din publicul țintă. Produsul se adresează consumatorilor cu venituri medii;
2. Persistența îndelungată reprezintă un alt avantaj care face din acest parfum o alegere potrivită. (aproximativ 7-8 ore);
3. Paletă mult mai largă din punct de vedere olfactiv. În timp ce parfumul original este compus din 3 ingrediente, această replică întrunește cel puțin zece note: note de vârf (mentă, lavandă, bergamotă, cardamon), note de mijloc (scorțișoară, floare de portocal), note de bază (boabe de tonka, lemn de santal, vanilie, cedru).
4. Design-ul sticlei este unul elegant și atractiv.

În ceea ce privește identitatea vizuală, evidențiem aspecte precum: culoarea sticlei, și anume verde. Această culoare sugerează prospețime, vitalitate și este în strânsă legătură cu natura, conferind parfumului siguranță și speranță. Un alt element ce trebuie analizat îl reprezintă logo-ul (vezi fig.3). Motivul cerbului este prezent pe toate produsele acestui brand și semnifică puterea, integrarea și relația cu natura, având, totodată, implicații religioase, fiind asociat cu înțelepciunea și cunoașterea. Acestui animal i se atribuie renașterea, deoarece coarnele acestuia se regenerează și subliniază ideea unei evoluții constante, dar și eleganța și maniera în care se poartă un parfum.



Figura 2. Logo-ul produsului

CAPITOLUL II: STABILIREA PUBLICULUI ȚINTĂ ȘI SEGMENTAREA PIEȚEI

Pentru a putea ajunge la un nivel crescut al notorietății și în vederea construirii unei imagini adecvate a produsului, este imperioasă stabilirea, într-un mod cât mai clar și delimitat, a publicului țintă. Acest produs de adresează exclusiv persoanelor de gen masculin, din mediul urban și cu venituri medii, datorită prețului accesibil. În ceea ce privește intervalul de vârstă, considerăm destul de dificil de precizat; depinde foarte mult de obiceiul de consum ce vizează acest tip de produs, dar s-a stabilit totuși un interval de 18-65 de ani. Dacă ne raportăm la nivelul studiilor, vorbim, din nou, de un aspect irelevant, întrucât acest tip de produs poate fi utilizat de către oricine și nu necesită anumite studii sau experiențe pentru a fi folosit.

CAPITOLUL III: STRATEGIA DE COMUNICARE

Prin strategia de comunicare înțelegem utilizarea diferitelor mijloace, în vederea transmiterii unui mesaj cât mai clar și concis, ce vizează un anumit bun sau serviciu. Reprezintă, totodată, instrumentul fără de care nu am putea aduce publicului țintă informații relevante despre acel produs. Luând în considerare faptul că produsul propus se încadrează pe o piață matură, în care concurența este foarte mare, vom avea în vedere o strategie de comunicare ofensivă, ce va genera o creștere a cotei de piață și, implicit, o creștere graduală a notorietății în rândul consumatorilor. În acest sens, instrumentul de care ne vom folosi constă în reclama agresivă.

În cazul produsului analizat, ne axăm pe trei mari modalități de promovare, și anume:

Promovare de tip Above the line (ATL)

Acest tip de promovare are la bază canalele convenționale, clasice de media și reprezintă niște instrumente accesibile, ce prezintă o rată mare de succes. Printre acestea se remarcă televiziunea, presa scrisă, radioul și internetul. Fiecare dintre acestea are un scop bine stabilit, ținând anumite grupuri de persoane, în funcție de vârstă, de mediul de rezidență sau de frecvența cu care utilizează canalul respectiv.

În ceea ce privește parfumul ales, avem la îndemână un marketing de tip 360 – utilizăm toate aceste canale media menționate mai sus. Ne bazăm, în primul rând, pe social media și pe toate platformele pe care le implică acesta (Instagram, Facebook, TikTok și chiar YouTube). Pe de altă parte, vom utiliza și televiziunea, în special, spotul publicitar sau reclamele de tip panou publicitar, concepute cu scopul de a atrage atenția trecătorilor. Ele vor fi amplasate în zonele intens circulate. Aceste promovări de tip ATL nu sunt centrate pe un anumit grup țintă, deci sunt nedirecționate ; scopul lor este acela de a crește gradul de cunoaștere a mărcii, respectiv produsului, accesând o masă largă de potențiali clienți.

Promovare de tip Below the line (BTL)

Atunci când vorbim despre promovarea BTL, avem în vedere un mecanism mult mai complex, comparativ cu promovarea de tip ATL. Below the line este utilizat abia după ce s-au identificat categoriile de clienți care au o predispoziție mult mai mare spre a achiziționa produsul respectiv. Odată ce am stabilit grupurile țintă, se vor demara campaniile. Acestea din urmă vor consta în:

- mail-uri personalizate pentru clienți;
- organizarea de tombole ce au ca și premii mostre ale parfumului;
- standuri și expoziții ce au ca scop interacțiunea directă dintre consumator și produs;

Promovare de tip Through the line (TTL)

Acest tip de promovare reprezintă un mix între publicitatea de tip ATL și BTL și are ca

scop consolidarea și îmbunătățirea campaniei create. Ea include atât mijloacele clasice cât și cele neconvenționale, reprezentate de modalitățile de interacțiune directă cu publicul deja vizat. Această abordare integrată va conduce la sporirea notorității paefumului, la creșterea treptată a vânzărilor și a majorării cotei de piață.

CAPITOLUL IV: EVALUAREA PRODUSULUI

Evaluarea produsului implică diverse analize cantitative și calitative ce au ca scop generarea și furnizarea de date, cu privire la impactul pe care l-a avut produsul respectiv asupra publicului care l-a testat. În baza acestor analize vom identifica punctele forte ale produsului, dar și punctele slabe ale acestuia și vom aduce niște soluții, în vederea corijării lor. Pentru a realiza o evaluare cât mai potrivită, vom utiliza două instrumente ale cercetării de marketing, și anume: scala Likert și scala cu sumă constantă. Criteriile analizate vor fi aceleași pentru ambele metode, dar concluziile vor fi diferite, în funcție de preferințele consumatorului.

A. SCALA LIKERT

Cu ajutorul ei vom observa impresia consumatorilor despre produs la modul general. Se vor formula afirmații cu privire la stimulul cercetat, afirmații pe baza cărora respondentul își va prezenta acordul sau dezacordul său. Fiecărei componente a tabelului (acordul) i se va atribui un scor, după cum urmează:³

Dezacord total	Dezacord	Indiferent	Acord	Acord total
- 2	- 1	0	1	2

S-a ales un eșantion ce înglobează 300 de respondenți. Aceștia au fost rugați să își exprime acordul sau dezacordul cu privire la următoarele afirmații, ce vizează produsul pe care l-au testat. Enunțurile sunt dispuse într-un tabel, astfel:

Tabelul nr. 2. Chstionarul pentru scala Likert

	AFIRMAȚIA	Dezacord total -2	Dezacord -1	Indiferent 0	Acord 1	Acord total 2
1.	Ambalajul produsului și design-ul sticlei sunt atrăgătoare și adecvate.	15	35	48	106	96
2.	Notele olfactive ale parfumului vă încântă simțurile și creează o experiență unică.	6	25	35	121	113
3.	Prețul produsului este accesibil.	2	6	0	198	94
4.	Parfumul are o persistență îndelungată.	12	57	46	96	89
5.	Parfumul vizează orice ocazie de consum.	0	23	167	65	45

În baza datelor din tabelul de mai sus, se va calcula scorul pentru fiecare dintre cele cinci

³ Notarea respectivă este valabilă exclusiv pentru enunțurile cu caracter favorabil

afirmații propuse. Calculul va consta în înmulțirea fiecărui indice aferent coloanelor acord cu numărul de respondenți, urmând ca rezultatul să fie împărțit la numărul total de respondenți.

$$15(-2)-35(-1) + 106 \times 1 + 96 \times 2$$

$$A1 : \frac{\quad}{300} = 1,01$$

$$6(-2)-25(-1) + 121 \times 1 + 113 \times 2$$

$$A2 : \frac{\quad}{300} = 1,20$$

$$2(-2)-6(-1) + 198 \times 1 + 94 \times 2$$

$$A3 : \frac{\quad}{300} = 1,29$$

$$12(-2)-57(-1) + 96 \times 1 + 89 \times 2$$

$$A4 : \frac{\quad}{300} = 1,02$$

$$23(-1)+65 \times 1 + 45 \times 2$$

$$A5: \frac{\quad}{300} = 0,4$$

Rezultatele obținute ne indică faptul că prețul produsului reprezintă criteriul primordial pentru majoritatea consumatorilor ce au răspuns la acest chestionar.

B. SCALA CU SUMĂ CONSTANTĂ

Presupune împărțirea, de către subiectul cercetat, a unui anumit număr de puncte (10) între stimulii investigați, în funcție de criteriul evaluat. Vom obține informații mult mai relevante, măsurate pe o scală interval, astfel încât în final putem trage concluzii cu privire la ordinea preferințelor.

- Eșantion = 60 respondenți (din totalul de 300) – **cei ce au cumpărat cel mai des acest produs**
- Criterii: Pret (P), Design produs (D), Persistență (T) și Experiență olfactivă (E)

Tabelul nr. 3. Chestionarul pentru scala cu sumă constantă

Nr. crt.	P	D	T	E	Nr. crt.	P	D	T	E	Nr. crt.	P	D	T	E	Nr. crt.	P	D	T	E
1.	2	3	3	2	16.	3	5	1	1	31.	1	5	3	1	46.	2	5	1	2
2.	3	5	1	1	17.	2	2	2	4	32.	2	4	2	2	47.	2	2	5	1

Poate o replică să atingă performanțele unui parfum original?

3.	1	1	2	6	18.	4	3	2	1	33.	5	3	1	1	48.	1	6	2	1
4.	2	1	4	3	19.	3	2	1	4	34.	1	1	6	2	49.	2	6	1	1
5.	1	5	3	1	20.	3	3	2	2	35.	1	3	5	1	50.	1	6	1	2
6.	2	4	3	1	21.	1	1	1	7	36.	2	1	6	1	51.	4	4	1	1
7.	2	3	2	3	22.	2	6	1	1	37.	1	2	5	2	52.	5	1	3	1
8.	2	5	2	1	23.	3	2	2	3	38.	2	5	2	1	53.	1	1	1	7
9.	2	5	1	2	24.	2	6	1	1	39.	1	5	2	2	54.	1	1	1	7
10.	2	3	1	4	25.	1	1	5	3	40.	6	2	1	1	55.	1	2	1	6
11.	3	2	3	2	26.	1	4	3	1	41.	3	2	2	3	56.	2	6	1	1
12.	5	3	1	1	27.	3	4	2	1	42.	5	2	1	2	57.	3	3	3	1
13.	1	4	3	2	28.	3	5	1	1	43.	1	2	4	3	58.	2	3	3	2
14.	4	2	2	2	29.	3	4	2	1	44.	4	4	1	1	59.	3	3	1	3
15.	1	2	2	5	30.	2	1	1	6	45.	2	1	3	4	60.	1	1	2	6

Cu ajutorul datelor colectate, determinăm punctajele medii pentru fiecare stimul investigat și le ierarhizăm, în funcție de valorile obținute.

$$PREȚ = \sum \frac{P}{60} = \frac{137}{60} = 2,28$$

$$DESIGN PRODUS = \sum \frac{D}{60} = \frac{189}{60} = 3,15$$

$$PERSISTENȚĂ = \sum \frac{T}{60} = \frac{131}{60} = 2,18$$

$$EXPERIENȚĂ OLFACTIVĂ = \sum \frac{E}{60} = \frac{142}{60} = 2,36$$

În urma rezultatelor de mai sus, ierarhia criteriilor va arăta astfel:

Crt.	Punctaj mediu	Loc atribuit
Preț	2,28	III
Design	3,15	I
Persistență	2,18	IV
Experiență olfactivă	2,36	II

Concluzii

Alegerea unui parfum poate părea, în aparență, foarte simplă și multă lume crede că este îndeajuns dacă miroase bine sau dacă prezintă o persistență acceptabilă. Însă, un parfum reprezintă mult mai mult de atât; este o experiență în sine, ne induce anumite stări sau trăiri și reușește să păstreze intacte anumite amintiri.

Lucrarea de față a adus în discuție multiple avantaje ale unei replici, iar ele fac din aceasta o alegere de luat în seamă, datorită atributelor avantajoase de care dispune. Glacier pour homme învâluie purtătorul într-o aromă pătrunzătoare care reușește să creeze o stare de bine.

Referitor la strategiile de promovare a produsului, putem afirma că acestea prezintă toate condițiile în așa fel încât să atargă cât mai mulți consumatori, într-un timp relativ scurt. S-a utilizat un mix de tehnici de publicitate și astfel, produsul va reuși să penetreze piața repede, de o așa manieră încât să persuadeze publicul țintă.

Bibliografie

- Balaure, V. (coord.), 2003, *Marketing*. București: Editura Uranus.
- Checicheș, A.A., *Metode de scalare în activitatea de marketing a agenților economici*, disponibil online la adresa <https://revistaeducatie.ro/wpcontent/prof/CHECICHES%20ADINA%20ANA%20Metode%20de%20scalare%20.pdf>.
- Demetrescu, M.C., 2001, *Metode de analiză în marketing*. București: Editura Teora.
- Hristache, A., Iacob, S., Mihai, R., 2009, *Manual de comunicare economică și relații publice*. București: Editura ASE.
- Stojanov, M., *ATL, BTL AND TTL MARKETING SUPPORT OF THE SALES*, disponibil online la adresa https://www.researchgate.net/profile/Michal-Stojanov2/publication/349063376_ATL_BTL_and_TTL_marketing_support_of_the_sales/links/601d9b084585158939845f77/ATL-BTL-and-TTL-marketing-support-of-the-sales.pdf.
- Țimiraș, L.C., 2016, *Cercetări de marketing. Aplicații și studii de caz*, disponibil online la adresa <https://cadredidactice.ub.ro/timirascatalina/files/2011/03/Cercetari-de-mk.Aplicatii-si-studii-de-caz.Timiras.pdf>.

Business-ul în educație și importanța sa

Petre Alexandru-Sorel¹

Facultatea de Economie Teoretică și Aplicată

INTRODUCERE

Educația în România este unul dintre cele mai discutate subiecte în zilele noastre. În acest moment finalizarea unui liceu nu mai este o opțiune pentru ca o persoană să își gasească un loc de muncă stabil și bine plătit.

În România părinții investesc foarte mult timp dar și bani în educația copiilor acestora. Astfel că există foarte multe oportunități pentru un antreprenor să găsească o nișă în domeniul educației. Nu numai că acest business ar beneficia economiei, dar ar putea modela viitorul țării, educând copiii la un standard ridicat.

În funcție de tipul de business ales, antreprenorul ar putea să găsească căi de a își extinde afacerea într-un timp scurt.

În primul capitol, se prezintă cât de importantă este dezvoltarea unui business pentru economia țării în care acesta își desfășoară activitatea. Precizând două mari categorii în care putem împărți antreprenoriatul, fondatorul afacerii poate să decidă ce tip de business să deschidă și cât de rapid se poate dezvolta afacerea.

Învestiția în domeniul educației ar putea crește șansele antreprenorului de a dezvolta o afacere de succes, mai ales dacă acesta folosește tehnologii noi și face învățatul mai distractiv și ușor de înțeles.

În al doilea capitol, este prezentat un concept de business numit „EVRIKA”. Acestă afacere este în domeniul educației și este de tip afterschool destinat elevilor de școală primară și gimnaziu.

Afacerea este analizată din punct de vedere financiar, dar și din punct de vedere al competitorilor deja aflați pe piața afterschool-urilor din București.

CAPITOLUL 1. IMPORTANȚA DEZVOLTĂRII UNUI BUSINESS ÎN EDUCAȚIE

Antreprenoriatul educațional – o opțiune modernă de business

Antreprenoriatul este un termen general asociat cu începerea unei afaceri. Termenul „antreprenor” este derivat din cuvântul francez „entreprendre” care înseamnă „a întreprinde”.

Howard Stevenson, care este cunoscut ca „părintele studiilor despre antreprenoriat” de la Harvard Business School, a definit antreprenoriatul ca „urmărirea oportunităților dincolo de resursele controlate”. Acest lucru înseamnă că în antreprenoriat mereu o să îți asumi un risc deoarece nu vei putea niciodată să controlezi toate resursele necesare dezvoltării afacerii.

Chiar dacă este clar că antreprenoriatul și inovația contribuie la creșterea economică a unui stat, unele studii indică faptul că această creștere generată de activitatea antreprenorială poate să fie exagerată, aceasta nefiind uniformă în economie. De asemenea, legătura dintre antreprenoriat și îmbunătățirea bunăstării sociale este foarte complexă și este majoritar influențată de factori precum industria în care are loc activitatea antreprenorială și tipul de nișă țintită de către antreprenor.²

¹e-mail: petrealexandru20@stud.ase.ro

² Seth S. (2023), Why Entrepreneurship Is Important to the Economy, Investopedia, disponibil online la adresa:

Putem să privim antreprenoriatul și prin prisma a două categorii mari. Prima dintre ele este antreprenoriatul de necesitate, iar a doua este antreprenoriatul în oportunitate.³

În țările unde activitatea antreprenorială este majoritar sub formă de antreprenoriat din necesitate, se poate observa că economia respectivului stat nu creează suficiente locuri de muncă și oportunități salariale pentru locuitori. De asemenea, nivelul de dezvoltare economică al unui stat poate să influențeze dacă antreprenoriatul va duce la o creștere economică mai mare.

În cazul țărilor unde activitatea antreprenorială este bazată pe oportunitate, în general, aceste state au o economie bogată și o creștere economică puternică. Astfel că, antreprenorul poate să își dezvolte rapid afacerea datorită faptului că locuitorii acelui stat sunt mai dornici să plătească pentru bunul sau serviciul respectiv, datorită statului lor financiar.

Importanța unui business în domeniul educațional

Un business în domeniul educației este esențial în dezvoltarea viitorului unui stat. Cu cât gradul de educare al copiilor este mai mare, cu atât acestea au șanse mai mari la un trai mai bun în viitor.

Pentru antreprenor, dezvoltarea unui business în domeniul educației reprezintă o oportunitate bună de a modela noua generație și de a le oferi o educație cât mai completă, astfel să îi pregătească cât mai bine pentru a intra în câmpul muncii. Educația este fundamentală pentru dezvoltarea individului și a societății în ansamblu.⁴

În general, în domeniul educației există o cerere continuă pentru servicii educaționale de top. Oamenii sunt întodeauna în căutare de oportunități de învățare și dezvoltare personală a lor sau a copiilor acestora. Astfel, dezvoltarea unui business în acest domeniu poate oferi un potențial stabil de creștere pentru afacere.

În România, sistemul educațional este în continua dezvoltare. Însă piața muncii și dezvoltarea tehnologică rapidă din ultimii ani, au făcut ca materialele educaționale să nu mai fie chiar așa de eficiente în dezvoltarea noilor aptitudini necesare pieții muncii. Prin dezvoltarea unui business în domeniul educațional, antreprenorul, se poate axa pe noile informații atent selectate pentru ca utilizatorul acestui serviciu să dețină un avantaj competitiv pe piața muncii.

În funcție de gradul de dezvoltare al afacerii, acestea pot să realizeze parteneriate cu diferite companii naționale sau globale, prestând servicii în domeniul educației către acestea.

Dacă acest business este destinat școlarilor, acestea ar putea beneficia de experiențe culturale dar și de activități în grup alături de copii de vârsta lor. Acestea ar putea vedea beneficiile unor activități fizice și ar putea interacționa și socializa, într-un mediu relaxant, supravegheat de un adult.

Folosind un mixt dintre tehnologie și relații inter-umane, antreprenorul ar putea realiza activități sociale de tip joc care să îi ajute pe participanți să înțeleagă mai clar informația prezentată într-un mod distractiv.⁵

Scopul unui business în educație este să transmită, într-un mod cât mai placut și ușor, informații către utilizatorii serviciului. Pe lângă faptul că acestea vor primi informații esențiale dezvoltării lor, ei trebuie să se simtă cât mai relaxați și să participe cu plăcere.

Dacă actul educațional oferit se desfășoară online, atunci participanții trebuie încurajați să participe în diferite conversații și jocuri alături de ceilalți. Prin legăturile formate clienții se

<https://www.investopedia.com/articles/personal-finance/101414/why-entrepreneurs-are-important-economy.asp>

³ Seth S. (2023), op.cit

⁴ Jim C. (2023), Why Start an Education Business?, disponibil online la adresa: <https://www.linkedin.com/pulse/why-start-education-business-jim-choo/>

⁵ Surmanidze, Megi & Beridze, Rostom. (2023). The Role and Importance of Education in Business. 10. 2456-1304.

vor fideliza iar transmiterea de materiale educaționale va fi receptată mai facil.⁶

CAPITOLUL 2. TEORIE ȘI PRACTICĂ EDUCAȚIONALĂ: „AFTERSCHOOL EVRIKA”

2.1. Prezentarea ideii de business

Afterschool-ul EVRIKA este un concept nou de business în România, unde prioritatea companiei este îngrijirea copiilor după orele de curs și dezvoltarea funcțiilor cognitive ale școlarilor.

EVRIKA acceptă școlari cu vârste cuprinse între 6 și 15 ani. Acest interval de vârstă cuprinde copiii de școală primară dar și gimnazială. Locația afterschool-ului va fi în un imobil de 200mp închiriat în sectorul 3. Acest imobil are o curte interioară care are un loc de joacă pentru copii și două terenuri mici de baschet și de fotbal. Imobilul are 7 camere și 2 etaje. Primele 2 camere sunt dotate cu o tablă de curs, 5 calculatoare cu acces la internet și bănci de curs. Restul camerelor au facilitățile necesare pentru ajuta până la 30 de copii, simultan, să se dezvolte armonios în cadrul EVRIKA.

Afterschool-ul EVRIKA va garanta siguranța copiilor dar și aducerea acestora de la școală, la sediu. Acestea vor fi aduși la sediu în intervalul 11:30-15:30 în funcție de orarul acestora.

Odată aduși la sediu, copiii vor primi mâncare gătită, caldă și sănătoasă, de prânz și de seară. După masă de prânz o să primească asistență la rezolvarea temelor și învățat. Copiii vor primi meditații gratuite pentru a reuși în promovarea cu notă maximă a evaluării naționale și a testelor de la clasă.

Dacă copiii primesc acordul părinților, acestea o să fie transportați și vor participa la evenimente destinate educației lor culturale, după terminarea temelor.

Afterschool-ul EVRIKA va folosi cunoștințele psihologilor noștri pentru a face cât mai plăcută sederea copiilor. La înscrierea copiilor, acestea vor primi două teste. Unul pentru a vedea potențialul copiilor iar al doilea pentru a înțelege abilitatea cognitivă a acestora. Fiecare copil va avea o fișă unde li se va nota progresul cognitiv și modalitățile prin care acesta răspunde la diferite metode de învățare. Scopul acestor teste este de a înțelege copiii și a le oferi o modalitate cât mai plăcută de a învăța și a își dezvolte personalitățile. Pe baza acestei fișe, angajații noștri vor putea înțelege mai bine copiii și vor răspunde corespunzător nevoilor acestora. Odată pe lună, părinții o să fie informați de progresul copiilor folosind aceste fișe.

EVRIKA oferă diferite cursuri pentru școlari, printre care și cursuri de chitară, de dezvoltare a personalității, cursuri de pictură, de esențiale PC, de teatru, de șah, de educație financiară dar și cursuri de dans. Acestea vor fi organizate în timpul săptămânii dar și în weekend, în funcție de cerere. În plus, copiii vor putea primi ajutorul psihologilor noștri oricând este nevoie.

Prețul este de 2500 lei pe lună per copil. Acest preț include toate beneficiile prezentate dar și costurile de transport la locațiile aflate în afara sediului.

2.2. Intrarea pe piață și dezvoltarea afacerii

Intrarea pe piață a afterschool-ului EVRIKA se realizează cu ajutorul materialelor publicitare care vor fi prezentate sub formă de flyere, reclame televizate, la radio dar și panouri publicitare.

Suma necesară deschiderii acestui afterschool este de 50.000 euro. Acest preț include

⁶ Mondini G. (2023), How to Launch and Grow an Online Education Business, disponibil online la adresa: <https://www.linkedin.com/pulse/how-launch-grow-online-education-business-gino-mondini/>

închirierea sediului, cumpărarea de materiale necesare unui business de tip afterschool dar și angajarea personalului calificat pentru a îi ajuta pe școlari să se dezvolte. Afterschool-ul va avea 12 angajați dar și 5 profesori parteneri care vor ajuta copiii cu meditații dar și cu diferite cursuri pregătite de EVRIKA.

Afterschool-ul EVRIKA va obține parteneriate cu școlile publice și private din București pentru a atrage mai mulți părinți interesați în dezvoltarea copiilor acestora.

Principalii competitori ai afterschool-ului EVRIKA sunt Afterschool SOS PLANET, Afterschool Just4Kids, Afterschool SagaKid. Principalele diferențe între afterschool EVRIKA și acești trei competitori se regăsesc în metodologia de pregătire a copiilor. Conceptul EVRIKA este unic, focusându-se pe dezvoltarea cognitivă, prin joacă, a copiilor și analizarea rezultatelor pentru o dezvoltare cât mai rapidă și armonioasă a personalității copiilor. În comparație cu ceilalți competitori, EVRIKA are mai multe opțiuni de activități și cursuri disponibile pentru școlari. Datorită profesorilor și psihologilor EVRIKA, afacerea deține resurse mult mai potrivite pentru dezvoltarea cognitivă a copiilor.

Principalul obiectiv al EVRIKA este de a atrage în prima lună 30 de clienți pentru a forma o grupă. Acest lucru permite companiei să își acopere toate costurile și a obține profit. Al doilea obiectiv este folosirea cu succes a testelor de personalitate de care dispunem și dezvoltarea rapidă a copiilor în funcție de fișa acestora.

Tabel nr. 1. Plată salarii angajați în lei

Angajați	Salariu (lei)
Psihologi	15000
Responsabili copii	20000
Profesori	15000
TOTAL	50000

Sursă: Prelucrările autorului

Se poate observa în tabelul nr 1 că salariile totale ale psihologilor nu o să depășească 15000 lei lunar. EVRIKA va încerca anagajarea a trei psihologi pe salariul de 5000 de ron lunar pentru a ajuta cu dezvoltarea copiilor. Vor fi 12 responsabili care se vor ocupa de nevoile copiilor. Acestea vor lucra în regim part-time pe un salariu de 1666 lei fiecare. EVRIKA va angaja și 5 profesori pentru română, matematică, engleză, franceză și mentorat. Acestea vor lucra 2 ore pe zi, fiind plătiți cu 3000 ron pe lună fiecare. Angajarea personalului se va face cu foarte mare strictețe deoarece aceștea trebuie să înțeleagă și să creadă în ideea acestui concept.

Tabel nr 2. Alte costuri destinate funcționării

Alte costuri	Preț (lei)
Chirie	5000
Utilități	3000
Activități	3000
TOTAL	11000

Sursă: Prelucrările autorului

Se poate observa în tabelul nr 2 că aceste costuri vor fi în valoare totală de 11000 lei. În prima lună, acestea vor fi plătite în principal din banii destinați deschiderii afacerii. EVRIKA se așteaptă ca imobilul închiriat să coste 5000 lei lunar. Utilitățile costă maxim 3000 lei pe lună iar activitățile recreative și sociale destinate școlarilor să coste 3000 lei.

Tabel nr 3. Calcul profit și pierdere

Num ar copii	Pre ț per copil (lei)	Tota l (lei)	Prof it (lei)
30	25	750	140
00	00	00	00

Sursă: Prelucrările autorului

În tabelul 3, se poate observa că, ținta EVRIKA este de a avea 30 de copii pentru a forma o grupă. Prețul destinat fiecărui copil este de 2500 lei per lună. Totalul este calculat înmulțind numărul de copii cu prețul destinat fiecărui copil, obținându-se suma de 75000 lei pe lună. Profitul este obținut prin scăderea cheltuielilor din venituri, obținându-se valoarea de 14000 lei profit lunar. În anul următor, afterschool-ul EVRIKA țintește să deschidă încă 2 locații mai mici în diferite părți ale Bucureștiului pentru a atrage cât mai mulți clienți și a dezvolta afacerea.

CONCLUZII

Antreprenoriatul în domeniul educației reprezintă o oportunitate semnificativă pentru dezvoltarea viitorului unui stat. Crearea unui business în acest domeniu oferă posibilitatea antreprenorilor de a modela noua generație și de a le oferi o educație cât mai completă, pregătindu-i pentru piața muncii.

Deoarece există mereu o cerere continuă pentru servicii educaționale de calitate, dezvoltarea unui business în domeniul educației poate oferi un potențial stabil de creștere și succes al afacerii. Este esențial ca aceste business-uri să fie adaptate la nevoile și cerințele pieței, să integreze tehnologia în procesul educațional și să creeze medii de învățare stimulative și interactive pentru participanți.

Prin această idee de business, afterschool-ul EVRIKA propune un concept nou și inovator în România, focusându-se pe îngrijirea și dezvoltarea copiilor după orele de curs. Având o gamă variată de activități și cursuri disponibile, personal calificat precum și metode de învățare adaptate individual, EVRIKA urmărește să ofere un mediu sigur și stimulat pentru creșterea și dezvoltarea armonioasă a copiilor.

Folosindu-se de parteneriate cu școlile din București și o strategie de marketing eficientă, EVRIKA își propune să atragă clienți și să devină o prezență semnificativă pe piața afterschool-urilor din București.

Folosind metoda de calcul prezentată, se poate observa un profit semnificativ al afacerii în primele luni, care permite acesteia, închirierea de noi locații pentru a atrage și mai mulți clienți.

BIBLIOGRAFIE

Jim C. (2023), *Why Start an Education Business?* LinkedIn, disponibil online la adresa: <https://www.linkedin.com/pulse/why-start-education-business-jim-choo/>

Mondini G. (2023), *How to Launch and Grow an Online Education Business*, LinkedIn,

disponibil online la adresa: <https://www.linkedin.com/pulse/how-launch-grow-online-education-business-gino-mondini/>

Seth S. (2023), *Why Entrepreneurship Is Important to the Economy*, Investopedia, disponibil online la adresa:

<https://www.investopedia.com/articles/personal-finance/101414/why-entrepreneurs-are-important-economy.asp>

Surmanidze et al. (2023). The Role and Importance of Education in Business. 10. 2456-1304.

Evoluția concurenței din piața bancară românească în ultimul deceniu: între abordări teoretice și rezultate practice

Neagu Miruna Cristina¹

Facultatea de Finanțe, Asigurări, Bănci și Burse de Valori

Rezumat: Această lucrare își propune ca prin intermediul spread-ului dintre rata creditului și a depozitelor să determine direcția în care a evoluat în ultimul deceniu concurența din piața bancară românească. Partea teoretică analizează spread-ul în cadrul a trei piețe, cea cu concurență perfectă, imperfectă și de monopol. A doua parte aplică teoria pe datele din România. Informațiile se referă la creditele și depozitele aferente populației, respectiv companiilor. Rezultatele au fost calculate în funcție de moneda națională, aplicând rezultatele teoretice prezentate anterior. Lucrarea observă dacă există vreo tendință a sectorului bancar românesc de a se îndrepta spre un anumit tip de concurență. De asemenea, încearcă să surprindă efectele diferitelor schimbări și măsuri care au apărut pe parcursul unui deceniu și cum au influențat acestea tipul de piață din care face parte sectorul bancar.

Cuvinte cheie: spread, sector bancar, concurență, piață perfectă, piață imperfectă

Abstract: This paper aims to determine, through the spread between the loan and deposit rates, the direction in which competition in the Romanian banking market has evolved over the past decade. The theoretical part analyzes the spread within three markets: perfect competition, imperfect competition, and monopoly. The second part applies the theory to data from Romania, focusing on loans and deposits for both individuals and companies. The results were calculated in the national currency, applying in the theoretical results presented earlier. The paper observes whether there is any tendency in the Romanian banking sector to lean towards a particular type of competition. Additionally, it seeks to capture the effects of various changes and measures that have occurred over the course of a decade and how they have influenced the type of market in which the banking sector operates.

Key words: spread, banking sector, perfect competition, imperfect competition

Clasificare REL: D41, D42, D43

1. Introducere

Piața bancară românească a suferit multe schimbări în ultimul deceniu: procesul de consolidare s-a accelerat, ceea ce a condus la scăderea numărului de bănci, lichiditatea și capitalizarea s-au ținut la niveluri adecvate, ceea ce a creat condițiile pentru expansiunea cifrei de afaceri și lupta pentru cota de piață, pandemia COVID-19 a majorat preocupările pentru digitalizarea activității bancare etc. (BNR, Rapoartele asupra stabilității financiare). Se poate remarca că puterea băncilor este din ce în ce mai concentrată, primele 5 bănci din România (Banca Transilvania, Banca Comercială Română, BRD, CEC Bank, Raiffeisen Bank) deținând peste 60% din cota de piață. În acest context, ne propunem să investigăm în ce direcție a evoluat concurența din cadrul sectorului bancar românesc. Ne așteptăm să obținem rezultate care caracterizează o piață cu concurență imperfectă, dar următoarea întrebare la care încercăm să găsim răspuns este dacă direcția de evoluție din ultimii 10 ani este mai mult înspre o piață de monopol sau către una privind concurență perfectă. În secțiunea a doua descriem metodologia folosită și aparatul teoretic utilizat, plecând de la o versiune folosită de Matthews și Thompson (2014), dar semnificativ simplificată. În condiții reale, piața bancară se apropie mai mult de

¹ e-mail: mirunaneagu2809@gmail.com

modelul propus de Baltensperger (1980) sau de metodologia descrisă de Mircea (2023). În ultima parte a lucrării aplicăm rezultatele teoretice pe cazul sectorului bancar din România, iar ultima secțiune sintetizează principalele concluzii ale lucrării.

2. Metodologie

2.1. Piața cu concurență perfectă

Introducem câteva elemente pe care le vom utiliza pe tot parcursul lucrării. Funcția costului pentru o bancă depinde de volumul de depozite (D), respectiv de credite (C), alături de ratele de dobândă aferente, respectiv r_D (rata dobânzii la depozite) și r_C (rata dobânzii la credite). Considerăm activele fără riscuri sub forma titlurilor de stat (T), care generează un venit în funcție de rata de dobândă corespunzătoare (r_T). În acest model, fiecare bancă preia prețul pieței, astfel încât r_C și r_D sunt exogene din punct de vedere al fiecărei bănci în parte. Considerăm un bilanț simplificat al unui bănci, format pe partea de pasiv din depozitele atrase (D), iar pe partea de activ din creditele acordate (C), deținerile de titluri de stat (T) și volumul de rezerve minime obligatorii (R , calculate ca produs între rata rezervelor minime obligatorii și depozitele atrase).

Obiectivul băncii este să-și maximizeze profitul (P):

$$\text{Max } P = C \times r_C + T \times r_T - D \times r_D \quad (2.1)$$

$$\text{având în vedere echilibrul bilanțier } C + T + R = D, \text{ sau prin rearanjare: } C + T = (1 - r_{RMO}) \times D \quad (2.2)$$

Înlocuind relația (2.2) în cadrul ecuației (2.1) ajungem la următoarea formă a funcției de maximizat:

$$\text{Max } P = C \times r_C + r_T \times [(1 - r_{RMO}) \times D - C] - D \times r_D$$

Pentru maximizare derivăm funcția de profit în relație cu volumul creditelor (C) și respectiv a depozitelor (D). Ajungem astfel la următoarele rezultate:

$$\frac{dP}{dC} = r_C - r_T = 0$$

$$\frac{dP}{dD} = r_T \times (1 - r_{RMO}) - r_D = 0$$

Condițiile de echilibru sunt:

$$r_C = r_T \quad (2.3)$$

$$r_D = (1 - r_{RMO}) \times r_T \quad (2.4)$$

Din (2.4) putem elimina r_T :

$$r_C = r_D + r_{RMO} \times r_T \quad (2.5)$$

Spread-ul dintre rata la credite și rata la depozite este obținută prin rearanjarea relației (2.5)

$$r_C - r_D = r_{RMO} \times r_T$$

Acest rezultat arată că spread-ul de dobândă pe piața cu concurență perfectă este produsul dintre rata titlurilor de stat și rata RMO.

2.2. Piața de monopol

În cadrul acestui model, perspectiva este în cealaltă extremă, adoptând modelul Klein (1971) și Monti (1972). În acest caz, banca este cea care controlează piața, puterea de monopol oferind posibilitatea de a controla prețul creditelor.

Asemănător ca și la concurența perfectă, o să folosim următoarea ecuație:

$$C + T + R = D$$

Cererea de credite are o pantă descendentă, iar cererea de depozite o pantă ascendentă.

Astfel:

$$C^d = C(r_C)$$

$$D^d = D(r_D)$$

Banca își maximizează profitul prin următoarea ecuație:

$$P = r_C \times C(r_C) + r_T \times (D \times (1 - r_{RMO}) - C) - r_D \times D(r_D)$$

Calculând prima derivată în funcție de rata la depozite și rata la credite, ajungem la:

$$\frac{dP}{dr_C} = C + C_r \times r_C - r_T \times C_r = 0 \quad (2.6)$$

$$\frac{dP}{dr_D} = r_T \times (1 - r_{RMO}) \times D_r - D - D_r \times r_D = 0 \quad (2.7)$$

Rearanjând (2.6) și (2.7) ajungem la următoarele expresii (2.8):

$$r_C + \frac{C}{C_r} = r_T$$

$$r_D + \frac{D}{D_r} = r_T \times (1 - r_{RMO})$$

Expresia pentru elasticitatea cererii de credite este e_C , iar pentru elasticitatea cererii de depozite este e_D (2.9):

$$e_C = - \frac{C_r}{C/r_C} > 0$$

$$e_D = \frac{D_r}{D/r_D} > 0$$

Folosind (2.8) și (2.9) ajungem la următoarele expresii ale ratei la credite și ratei la depozite:

$$r_C = \frac{r_T}{(1 - \frac{1}{e_C})}$$

$$r_D = \frac{r_T \times (1 - r_{RMO})}{(1 + \frac{1}{e_D})}$$

Derivăm în continuare funcția de profit și în relație cu volumul de credite și cel de depozite. Banca se află într-o situație de monopol, astfel că putem presupune că are control atât asupra ratei de credite și depozite, cât și asupra cererii.

Ecuația de profit poate să mai fie scrisă și astfel: rata la credit în funcție de credite și rata la depozite în funcție de depozite:

$$P = r_C(C) \times C + r_T \times (D \times (1 - r_{RMO}) - C) - r_D(D) \times D$$

Modelul pe monopol raportat în funcție de credite și depozite

$$\text{Banca maximizează profitul prin: } P = r_C(C) \times C + r_T \times (D \times (1 - r_{RMO}) - C) - r_D(D) \times D$$

Derivatele de ordin întâi în funcție de D și C sunt (2.11):

$$\frac{dP}{dC} = r'_C \times C + r_C - r_T = 0$$

$$\frac{dP}{dD} = r_T \times (1 - r_{RMO}) - r'_D \times D - r_D = 0$$

Elasticitatea unui credit este dată de $e_C = - \frac{r_C}{r'_C C} > 0$, iar elasticitatea unui depozit este dată de $e_D = \frac{r_D}{r'_D D} > 0$. Înlocuind acestea în (2.11) ajungem la (2.12):

$$\frac{r_C - r_T}{r_C} = \frac{1}{e_C}$$

$$\frac{r_T \times (1 - r_{RMO}) - r_D}{r_D} = \frac{1}{e_D}$$

Ecuatiile descriu echivalentul indexului Lerner (Lerner, 1934). O bancă pe piața de monopol o să pună creditele și depozitele astfel încât prețul marginal de la depozite și credite să fie în funcție de inversul elasticității.²

Noi am prezentat ambele variante prin care se pot obține spread-ul în funcție de elasticitate. În continuarea lucrării, o să utilizăm prima variantă.

2.3. Piața cu concurență imperfectă

În cadrul acestui model, o să ne asumăm că există n bănci pe piață. Fiecare bancă își maximizează profitul luând volumul de depozite și credite ale celorlalte bănci ca atare. Freixas și Rochet(1997) arată că există un singur punct de echilibru unde fiecare bancă își reglează depozitul $D_i^* = D/n$ și creditele $C_i^* = C/n$. Asemănător cu piața cu concurență de monopol, spread-ul se poate calcula în două moduri, în funcție de rate și în funcție de volum. Astfel, echivalentul ecuațiilor (2.12) este:

$$\frac{r_C - r_T}{r_C} = \frac{1}{n \times e_C} \quad (2.13)$$

$$\frac{r_T \times (1 - r_{RMO}) - r_D}{r_D} = \frac{1}{n \times e_D} \quad (2.14)$$

Referitor la cele două ecuații obținute mai sus este că răspunsul la rata creditului și rata depozitului se schimbă în funcție de rata titlurilor de stat și numărul de competitori de pe piață.

Cea de a doua variantă, și cea pe care o vom folosi mai departe, este cea în funcție de rate, acesta fiind spread-ul care rezultă:

$$r_C - r_D = \frac{r_T}{(1 - \frac{1}{n \times e_C})} - \frac{r_T \times (1 - r_{RMO})}{(1 + \frac{1}{n \times e_D})}$$

Predicția pe piața cu concurență imperfectă este că spread ul se micșorează cu cât competiția se intensifică.

3. Aplicarea metodologiei

În continuare implementăm în practică rezultatele teoretice din secțiunea anterioară, folosind datele care caracterizează sectorul bancar românesc pentru intervalul 2014-2023. Am ales un interval mai lung de timp pentru a putea surprinde cât mai bine dinamica în ceea ce privește evoluția competiției pe piața bancară. Am utilizat informațiile privind volumul de credite și depozite, rata dobânzii la credite și depozite, distinct pentru sectorul populație și sectorul companiilor nefinanciare, precum și numărul de bănci din sistem. Aceste informații le-am cules din statisticile oficiale ale Băncii Naționale a României, precum și din Rapoartele anuale ale respectivei instituții. Am cuantificat elasticitățile în raport de credite și depozite, folosind informațiile menționate mai sus. Nu în ultimul rând, am ales să derulăm analiza doar pentru calcularea spread-urilor în monedă națională. Motivul principal al acestei alegeri se datorează deciziilor implementate de BNR din ultimul deceniu pentru a diminua creditarea în valută și gradul de euroizare al economiei, măsuri care distorsionează într-o oarecare măsură reacțiile agenților și implicit rezultatele pe care le-am dedus în secțiunea teoretică.

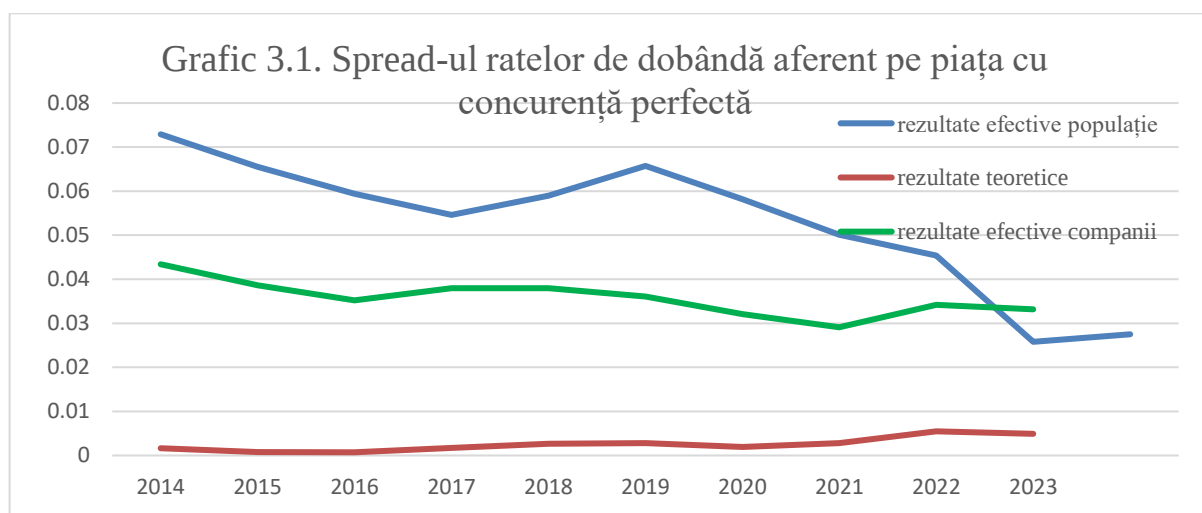
3.1. Piața cu concurență perfectă

Se observă o tendință de convergență, mai ales pe parcursul ultimilor ani, a rezultatelor din modelul teoretic privind concurența perfectă cu cele din realitate în cazul sectorului populației (Grafic 3.1). O explicație privind această evoluție este că sectorul bancar din România este preponderent de retail, în care produsele și serviciile destinate populației au un rol determinant. Putem trage concluzia că s-a manifestat o majorare a competiției pe piața

² *Indexul Lerner este dat de $(P - C_{mg})/P$ unde C_{mg} este costul marginal. În cadrul lucrării folosim condiția $((P - C_{mg})/P) = 1/e$.

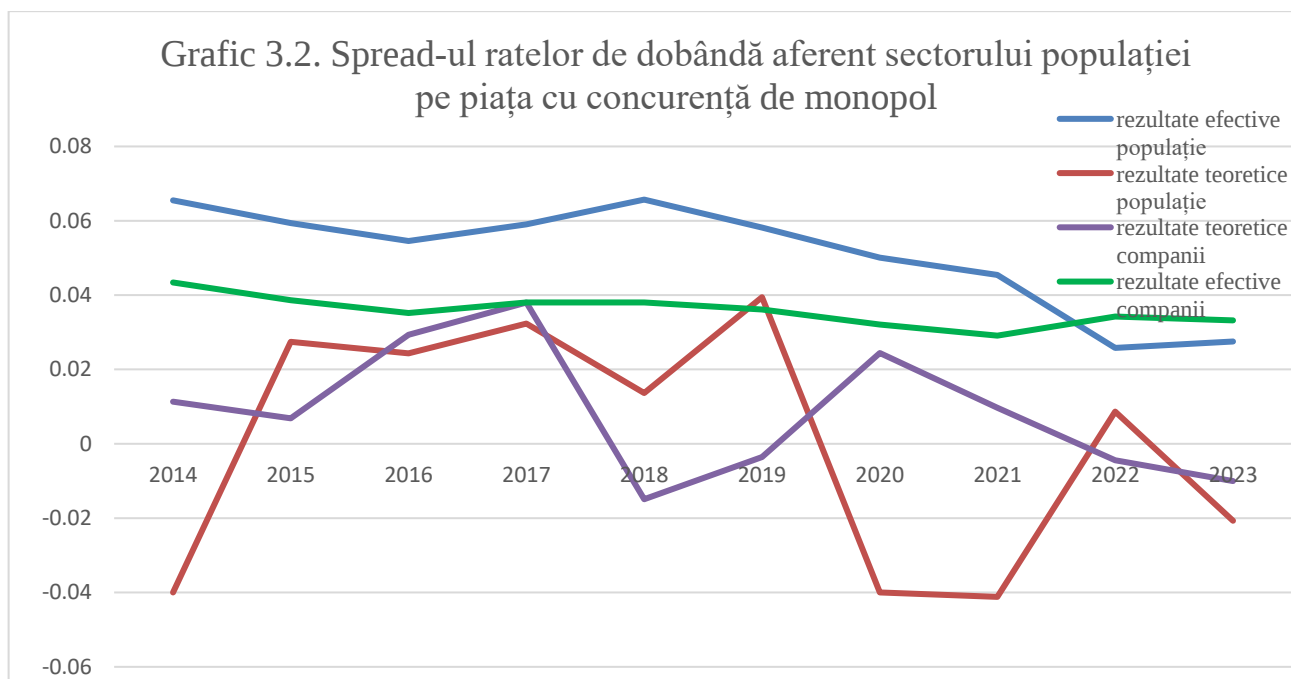
bancară privind produsele și serviciile destinate populației, evoluție care s-a accelerat după anul 2019. Motivul principal posibil să fie creșterea digitalizării în contextul pandemiei COVID-19, care a permis un grad de incluziune financiară mai larg pentru populație, precum și o ofertă mai diversificată.

Se observă (Grafic 3.1) că ecartul dintre spread-ul obținut din modelul teoretic pentru o piață cu concurență perfectă și spread-ul efectiv cuantificat pentru sectorul companiilor are o evoluție diferită față de cazul sectorului populației. Deși diferența de ecart este în ultimii ani relativ similară cu cea aferentă populației, nu se manifestă o direcție de convergență vizibilă cu condițiile aferente unei piețe monopolistice.



3.2. Piața de monopol

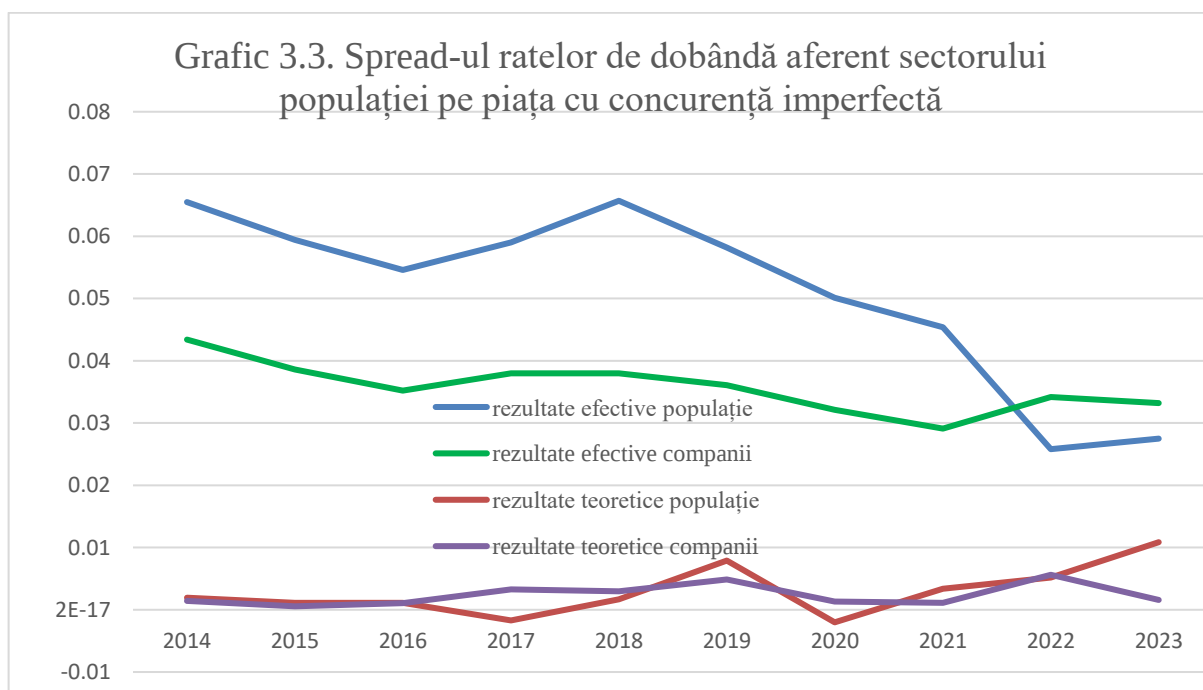
Se constată (Grafic 3.2) că ecartul dintre cele două spread-uri, în cazul sectorului populației, nu are o valoare relativ constantă pe parcursul analizei. Pentru a gestiona unele valori extreme obținute în calculele aferente pieței de monopol, am aplicat metoda de *winsorizing*. Am folosit metoda pentru anul 2014 și pentru anul 2020. Motivul pentru care am utilizat această metodă a fost ca să avem o analiză comparativă cât mai bună. În 2014, rata RMO era 10%, astfel creând rezultate nereprezentative. Până în 2019 există o tendință de convergență, apoi o volatilitate foarte ridicată. O posibilă explicație pentru care în 2020 avem un rezultat nereprezentativ este că rata dobânzii la depozite a rămas neschimbată, în timp ce volumul de depozite a continuat să crească, ceea ce a dus la o valoare a elasticității anormală. Se observă că spread-urile teoretice în anumiți ani sunt negative, fapt care este contrar cu ce ar trebui să existe pe piața de monopol. Explicație este că aplicăm date care nu aparțin pieței de monopol pe un aparat teoretic ce are condiții de piață de monopol. Astfel, concluzia este că piața aferentă sectorului populației cel mai probabil nu se comportă ca una de monopol.



O explicație asemănătoare avem și pentru sectorul companiilor pe piața cu concurență de monopol (Grafic 3.2). Mai menționăm că și aici am aplicat winsorizing pentru anul 2023. Rezultatul din 2023 avea o valoare nereprezentativă, valoare ce a apărut din cauza creșterii mari a ratei la depozite din 2022.

3.3. Piața cu concurență imperfectă

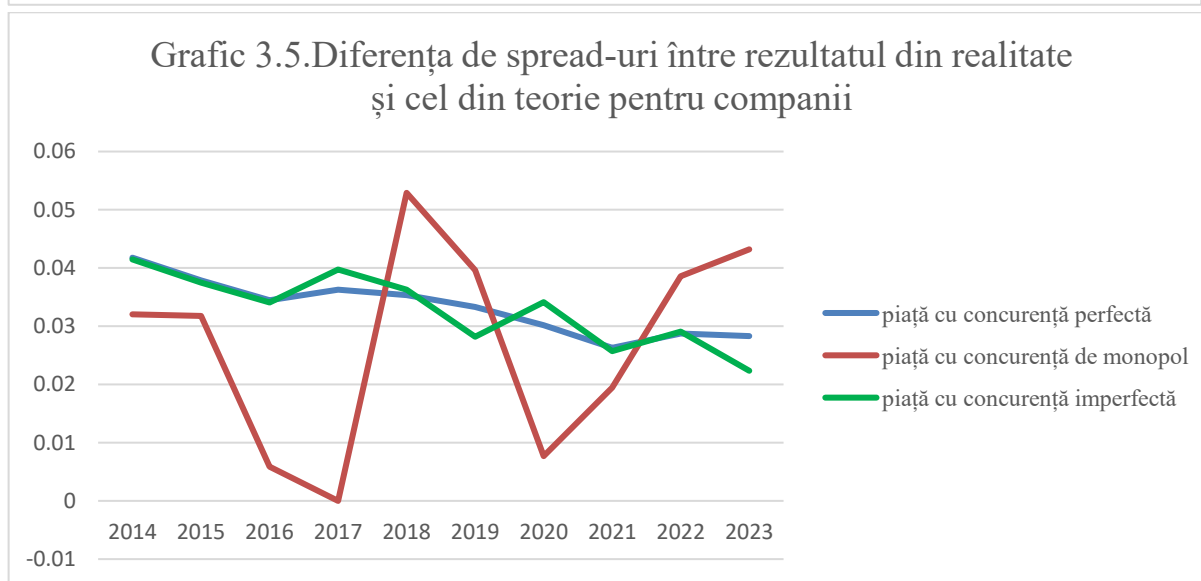
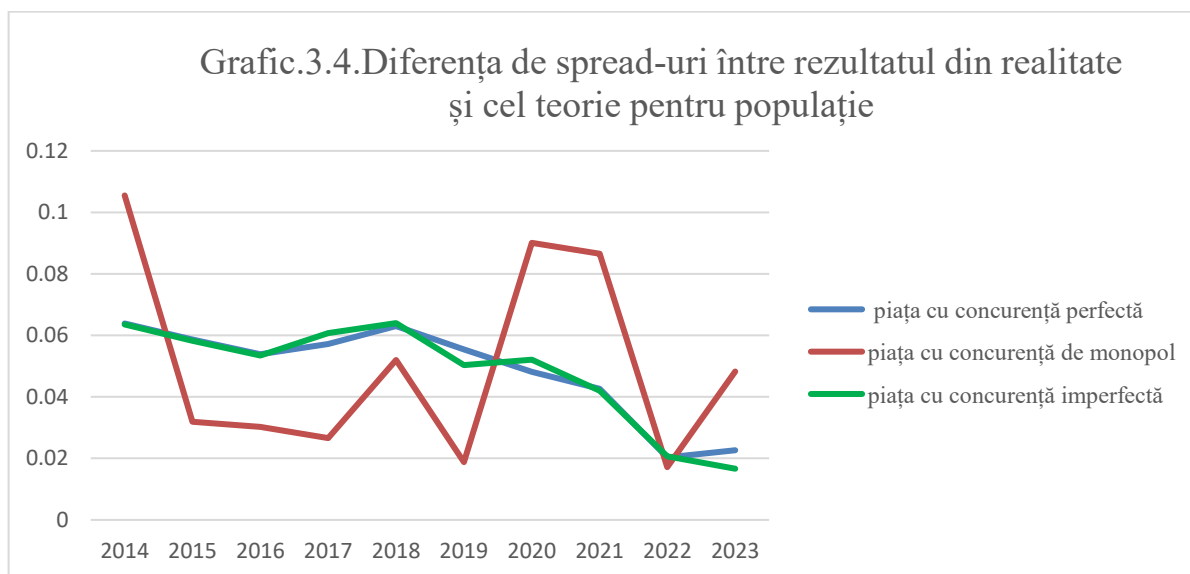
Pentru Graficul 3.3 există o analiză foarte asemănătoare cu cele din Graficul 3.1. Există totuși câteva diferențe, cea mai importantă fiind aceea că ecartul, atât cel pentru sectorul populației, cât și cel al companiilor, dintre cele două spread-uri este mai mic. Rezultatele sunt conform așteptărilor, respectiv că dintre cele 3 forme investigate, piața bancară românească se apropie cel mai mult de profilul pieței cu concurență imperfectă.



În concluzie, Graficele 3.4 și 3.5 arată că ecartul cel mai mic este pentru cel cu piața cu concurență imperfectă. Rezultatul este conform așteptărilor, sectorul bancar românesc, atât

pentru populație, cât și pentru companii, funcționează sub forma unei piețe cu concurență imperfectă.

Comparativ cu celelalte două extreme, constatăm că piața bancară se apropie mai mult în ultimul deceniu de cea cu concurență perfectă. Având în vedere că numărul de bănci s-a înscris în ultimii 10 ani pe o tendință descendentă rezultă că instituțiile de credit au inițiat măsuri tot mai ample de a atrage cât mai mulți clienți, de a majora cota de piață, de a oferi noi produse și servicii etc, ceea ce a condus la majorarea concurenței.



4.Concluzie

Lucrarea demonstrează că sectorul bancar românesc se află pe o piață cu concurență imperfectă. Prima parte explică aparatul teoretic folosit, calculând spread-ul dintre rata la credite și rata la depozite pentru 3 tipuri de piețe: perfectă, imperfectă și monopol. În a doua parte se aplică aparatul teoretic pe piața din România. Se analizează spread-ul calculat în moneda națională pentru companii și populație. Se compară rezultatele efective obținute cu cele teoretice. Concluzia este conform așteptărilor: sectorul bancar, atât pentru populație, cât și pentru companii, funcționează pe piața cu concurență imperfectă. Ceea ce este mai interesant însă este tendința sectorului bancar de a se îndrepta mai degrabă spre o piață cu concurență perfectă decât spre una de tip monopol, deși numărul de bănci este în scădere continuă în ultimul

deceniu. Acest lucru se poate explica prin încercarea băncilor rămase pe piață de a-și crește cota de piață, prin a atrage mai mulți clienți, potențialul fiind semnificativ având în vedere că România are cel mai scăzut nivel de intermediere la nivelul Uniunii Europene.

Bibliografie

Baltensperger, E., 1980, *Alternative approaches to the theory of the banking*, Journal of Monetary Economics, 6, 1-37

Banca Națională a României, Rapoarte asupra stabilității financiare, 2013-2023

Bruggeman, A., Donnay, M., *A monthly monetary model with banking intermediation for the euro area*, ECB Working Paper Series, No.264, 2003

Freixas, X., Rochet, J.-C., *Microeconomics of Banking*, MIT Press, 1997

Kent Matthews, John Thompson, *The Economics of Banking*, WILEY, 2014, 90-101

Klein, M., *A theory of the banking firm*, Journal of Money, Credit and Banking, 3, 1971, 205-218

Lerner, A., 1934, *The concept of monopoly and the measurement of monopoly power*, Review of Economic Studies, 1(3), 157-175

Mircea, R., *Repere in stabilirea pretului creditelor si depozitelor*, prelegere susținută în cadrul programului de masterat BANCAS, disciplina Microeconomie bancară, noiembrie 2023

Monti, M., *Deposit, credit, and interest rate determination under alternative bank objectives*, In Mathematical methods in investment and finance, ed. G. P. Szego and K. Shell. Amsterdam: North-Holland, 1972

Redresarea economica post-COVID

Tolstobrach Matei¹

*Facultatea de Finanțe Asigurări Bănci și Burse de
Valori*

Introducere

Această lucrare investighează procesul de redresare economică post-COVID, analizând diverse aspecte ale acestui fenomen complex, inclusiv politici guvernamentale, schimbări structurale în sectoarele economice cheie și impactul asupra piețelor. Prin analiza detaliată a datelor existente, îmi propun să ofer o perspectivă clară și obiectivă asupra evoluției economice în timpul crizei sanitare COVID-19 și nivelul de recuperare atins pe teritoriul Uniunii Europene.

Capitolul 1

1.1 Contextul crizei COVID

“Severe acute respiratory syndrome coronavirus 2” (SARS-CoV-2) sau Covid-19, este un patogen descoperit pentru prima dată în China, regiunea Wuhan. Conform Organizației Internaționale de Sănătate (WHO), virusul a devenit pe data de 30 ianuarie 2020 un pericol de interes național pentru sănătatea publică (PHEIC), urmând ca pe data de 11 martie 2020 să primească titlul de pandemie. PHEIC-ul a fost încheiat de către WHO pe data de 5 mai 2023.

Pandemia Covid-19 a lovit societatea umană pe neașteptate. În doar câteva luni, zeci de mii de oameni au murit în urma crizei sanitare. Pentru a preveni mai multe decese, statele membre Uniunii Europene (UE) au impus anumite norme de protecție împotriva răspândirii virusului. Au fost interzise adunările sociale de orice fel și mărime (inclusiv cele profesionale), mersul pe strada a fost restricționat și regulat, masca de protecție a devenit un obiect obligatoriu în posesia omului iar folosirea altor obiecte sanitare de unică folosință (dezinfectante, mănuși, halate) a fost încurajată.

Aceste prevederi vitale pentru ținerea pandemiei sub control, au adus schimbări neașteptate în climatul socio-economic. Restricționarea contactului fizic (împreună cu alte restricții) într-o lume în care majoritatea industriilor sunt dependente de întâlnirile față în față între angajați și/sau clienți, a dus perturbarea activității întregii infrastructuri socio-economice.

1.2 Efectele crizei COVID

Turismul și producția industrială, au fost grav afectate de pandemie. Cu restricțiile de călătorie și închiderile temporare ale locurilor de divertisment, multe afaceri operând în aceste domenii au fost nevoite să își reducă activitatea iar în multe cazuri să iasă temporar sau definitiv de pe piață. Hotelurile, restaurantele, agențiile de turism și alte întreprinderi similare au fost printre cele mai afectate.

Industria manufacturieră, care acoperă o gamă largă de sectoare, de la producția de automobile și electronice la industria textilă și prelucrarea metalelor, a fost afectată în mod diferit în funcție de specificul fiecărei ramuri. De exemplu, în timp ce unele sectoare au fost puternic afectate de scăderea cererii și de întreruperile din lanțurile de aprovizionare, altele, cum ar fi producția de echipamente medicale și de protecție, au trebuit să facă față unei cereri crescute și uneori suprasolicitate.

¹ e-mail: mateitolstobrach@gmail.com

Adaptarea la noile condiții impuse de pandemie a fost esențială pentru a menține producția în funcțiune și pentru a satisface cererea în continuă schimbare a pieței. Companiile au trebuit să implementeze măsuri suplimentare de siguranță și igienă pentru a proteja lucrătorii împotriva infectării, ceea ce a dus uneori la o reducere a capacității de producție sau la creșterea costurilor operaționale.

Pe de altă parte, alte industrii au văzut o creștere neașteptată în timpul pandemiei. De exemplu, industria tehnologică a înregistrat o creștere rapidă, deoarece oamenii au căutat soluții digitale pentru a face față distanțării sociale și lucrului de acasă. Companiile de comerț electronic, precum și cele de servicii de livrare la domiciliu, au avut o cerere în creștere, în timp ce platformele de videoconferință și de colaborare online au devenit indispensabile pentru comunicarea și coordonarea activităților de lucru.

De asemenea, pandemia a accelerat adoptarea tehnologiei și în alte industrii. În sistemul de educație, dispozitivele necesare predării online au devenit tot mai prevalente, iar multe școli și universități au adoptat metode de predare și evaluare online pentru a continua procesul educațional în condiții de distanțare socială.

Dispariția/restrângerea/digitalizarea firmelor au dus la o creștere a șomajului. Conform lui Anderton et. al (2020), rata șomajului în pandemie a fost de 8.7% din întreaga populație a UE; asta însemnând aproape 40 de milioane de locuitori. Deși acest număr este într-adevăr alarmant, având în vedere puterea impactului pe care pandemia l-a purtat asupra omenirii, aceasta rată este oarecum moderată. UE a făcut eforturi financiare pentru a menține numărul șomerilor la un minimum ce vor fi prezentate în detaliu în capitolul doi.

Globalizarea, deși a stimulat economia ducând la o dezvoltare mai rapidă a tuturor statelor și la creșterea bunăstării mondiale, ea face guvernele lumii dependente de import atât de resurse cât și de forța de muncă. Aceste conexiuni între state ajută bolile infecțioase precum SARS-CoV-2 să treacă rapid de la o urgență medicală locală la una globală. Conform lui Penn (2021), din cauza globalizării, șansa ca o pandemie să aibă loc este de 2% în fiecare an; deși probabilitatea pare nesemnificativă, aceasta arată că statistic o altă pandemie va avea loc în 59 de ani. Studiarea impactului socio-economic Covid-19 și cum economia s-a adaptat este necesară pentru a pregăti o defensivă mai bună împotriva unei probabile crize similare.

Capitolul 2. Regresul economic și recuperarea

2.1 Influența socului pandemic asupra PIB-ului

Pentru a oferi date ce surprind corect fluctuația reală a anumitor indicatori economici, anii de baza folosiți pentru calculul acestora sunt de obicei selectați din perioade cu o stabilitate economică relativă. După criza economică din 2008-2009, anul 2015 este perioada de timp în care majoritatea țărilor începeau să se stabilizeze. De aceea a fost ales de către mai multe surse de date, printre care și Eurostat ca an de bază pentru calcularea – în acest caz – a Produsului Intern Brut (PIB) real.

Figura 1 prezintă dinamica procentuală a PIB-ului real (an de bază 2015) în 2020. PIB-ul real combinat al tuturor celor 27 de state membre ale Uniunii Europene (UE) între anii 2015 și 2019 a avut o tendință crescătoare (aproximativ 2%-3% de la un an la altul). Acest lucru s-a datorat mai multor factori precum scăderea prețului petrolului cu aproape jumătate, așa cum susțin Vrontisi et. al (2015); existența unui mediu favorabil politicilor monetare, Banca Centrală Europeană (ECB) ținând rata dobânzii la nivele mici; acorduri comerciale precum Comprehensive Economic and Trade Agreement (CETA) semnat cu Canada.

În 2020, anul în care statele UE-27 au început să ia măsuri anti-covid, Produsul Intern

Brut real al întregii Uniuni a întâlnit o scădere bruscă de aproximativ 6%. Anumite țări precum Irlanda, Luxemburg sau statele Baltice, au avut în timpul crizei sanitare o scădere mai ușoară (Irlanda chiar a avut o creștere semnificativă de aproximativ 6%) decât Franța, Germania, Italia sau Spania unde pandemia a perturbat industrii cheie în economiile lor. Spania, un stat cu o puternică producție industrială și un sector turistic important, a suferit cea mai ridicată pierdere a PIB-ului (peste 11%) în primul an al pandemiei. Grecia, Croația dar și Italia, țări unde turismul prezintă în jur de o pătrime din Produsul Intern Brut au avut de asemenea scăderi mai ridicate decât media europeană. În Europa Centrală și de Est, unde producția industrială și sectorul turistic nu au o pondere foarte ridicată în PIB, s-au suferit scăderi relativ mai ușoare, arătând vulnerabilitatea ridicată a țărilor puternice atât industrial cât și turistic în timpul crizelor sanitare mondiale. România a avut un regres al PIB-ului real de 3.7%. Este important de notat că deși Germania a avut o scădere procentuală similară cu România, 3.8%, nu înseamnă că două state au suferit daune similare. PIB-ul Germaniei în 2019 a fost cu aproximativ de 12 ori mai mare decât cel al României, având doar de patru ori mai mulți locuitori, deci o scădere de 3.8% în PIB-ul ei reprezintă un colaps mult mai pronunțat decât micșorarea cu 3.7% pe care România a resimțit-o. În alte cuvinte, este nevoie de un șoc mai puternic pentru a muta PIB-ul unui stat puternic economic cu același număr de procente cu un stat mai nedevelopat. Acest regres economic resimțit în întreaga UE-27 a fost influențat de măsurile de carantină, perturbarea lanțurilor de aprovizionare, declinul masiv în cheltuielile de consum și scăderea numărului de noi investiții (date Eurostat).

2.2 Politici defensive

Deși 6% este o mare scădere, deciziile rapide și corecte făcute de Guvernele membrilor au reușit să prevină o situație mai nefavorabilă. Carantina impusă pentru a combate natura contagioasă a virusului ar fi putut cauza falimentul majorității firmelor și companiilor și să oprească pentru perioade lungi investițiile în firmele noi. Politicile monetare și financiare puse în practică de Guverne au reușit să prevină o mare parte din potențialul dezastru pentru întreaga durată a pandemiei. Băncile au ținut ofertele de credit la preturi suficient de mici încât să crească numărul de firme care au cumpărat valută de la 2% în februarie 2022 la 6.5% în mai, așa cum susțin Kammer și Arnold (2021). De asemenea, subvenții au fost acordate atât pentru a se putea ține pasul cu creșterile în preț ale factorilor de producție dar și pentru a acoperi costurile salariilor anumitor lucrători ce, în lipsa acestui ajutor, ar fi fost concediați în urma restrângerii activității întreprinderilor/ intrarea în faliment a acestora.

Valoarea scăzută din impozitele pe care firmele ar fi trebuit să le plătească în situații normale, (reprezentând politici „above-the-line”) și subvențiile, împrumuturile cu rate avantajoase (politici „below-the-line”), au reprezentat 5% din PIB-ul UE-27 din anul 2020.

Aceiași autori, susțin că în medie, țările membre UE-27 au cheltuit 2% din valoarea reală a PIB-ului lor doar pe aceste subvenții. Deși rata de ore lucrate a scăzut cu 15% între anii 2019-2020, rata de angajare a scăzut cu doar 2% iar numărul de șomeri a avansat cu doar un procent. Precum se poate observa și în figura 2, în toate țările creșterea ratei șomajului este neglijabilă aceasta crescând peste media Uniunii numai în statele unde industriile predominante au fost grav afectate. Deși aceasta rată nu s-a recuperat complet la nivelele din 2019, toate statele au mai puțini șomeri decât în pandemie.

Pe lângă acestea, mult mai multe alte proiecte și politici fiscale sau monetare, unele aplicate la întreaga Uniune, altele doar la nivelul anumitor state, au fost puse în mișcare pentru a preveni un colaps economic similar cu cel din 2008. Parte din banii necesari acestor investiții au fost împrumutați, astfel crescând datoria statelor membre UE-27.

2.3. Datoria publică și corelația ei cu impactul COVID

Figura 3 arată creșterea datoriei publice ca procent din PIB-ul nominal a tuturor statelor membre UE-27. În timpul crizei sanitare, datoriile fiecărui stat au crescut. Creșterea poate fi direct corelată cu impactul pe care SARS-CoV-2 l-a avut asupra țării. Cu cât creșterea reprezintă un procent mai mare din PIB, cu atât statul respectiv a avut mai mult de suferit din punct de vedere bugetar pentru a aborda efectele negative ale pandemiei.

2.3.1 Irlanda și alte state slab afectate

Irlanda, țara ce a avut cea mai mică creștere a datoriei, a reacționat dur și rapid împotriva virusului. „The National Public Health Emergency”(NPHE), o ramură a Departamentului de Sănătate (administrat de Guvernul Irlandei), a monitorizat atent numărul de cazuri de COVID-19 chiar de dinainte ca virusul să ajungă pe teritoriul conform lui McCormack (2020). Pe 12 martie 2020, Prim-ministrul Leo Varadkar, și-a încheiat prematur delegația sa în Statele Unite ale Americii pentru a se întoarce în țară, unde printr-un comunicat de presă ce a fost afișat la TV pe mai multe posturi de știri locale, acesta a înștiințat populația irlandeză de pericolele virusului și a prezentat pentru prima dată conceptul de „cocooning”(practic, autoizolarea), așa cum spune Christina Finn (2020). Pe 27 martie, primul „Lockdown” național a fost impus în Irlanda. Acesta a fost programat să dureze până pe 12 aprilie. În această carantină, ieșirea din locuință era interzisă cu excepția mersului la muncă (numai dacă locul de muncă nu se poate adapta la munca de acasă), făcutul de cumpărături, întreținerea unei rude cu handicap/boala și îngrijirea animalelor de companie. De asemenea, restricțiile nu se aplică oamenilor în situații excepționale: condiții de sănătate aparte, încercarea de a evita abuz domestic, lipsa unei locuințe, etc. Orice fel de întâlnire colocvială a fost interzisă. Deși inițial carantina trebuia să dureze până pe 12 aprilie, aceasta a fost extinsă până pe 5 mai. Conform lui Leahy (2020), țara a mai avut încă alte două carantine ce s-au desfășurat relativ similar. După apariția vaccinului, Irlanda a lansat o serie de campanii de vaccinare ce au fost surprinzător de eficiente. Această eficiență, cât și cele trei carantine ce au prevenit numeroase cazuri, nu ar fi fost posibile dacă cetățenii irlandezi nu ar fi fost atât de cooperanți. Locuitorii acestei țări au fost unii dintre cei mai obedienți indivizi regulilor impuse pentru combaterea pandemiei.

În alta ordine de idei, o bună comunicare, campanii de sănătate eficiente și un popor ascultător au ajutat Irlanda să treacă prin criza COVID fără să simtă un soc economic prea mare. Conform Eurostat, Irlanda a avut un PIB real crescător în 2020 desigur, cu o rată mai mică decât în anii precedenți. Deși defensivă anti-covid a fost una foarte reușită, tot nu a reușit să prevină o creștere masivă a importurilor, soldul bugetar micșorându-se din 2019 în 2020 de la +0.5% din PIB la -5% din PIB.

Luxemburg este un alt stat ce nu a suferit o creștere considerabilă în datorie. În primul an de pandemie, soldul său bugetar a ajuns la -3,4% din PIB (de la un excedent de 2,2% din PIB în 2019), această evoluție fiind urmată în anul 2021 de o ajustare fiscală în valoare de 4pp din PIB. Restrânsă în suprafață și acționând predominant într-un sector economic ce se poate digitaliza ușor (banking, fonduri de investiție, management-ul averii) efectele carantinei nu au avut un impact prea mare asupra economiei Luxemburgului. Statele baltice Lituania, Letonia și Estonia au avut suferit la rândul lor regrese sub media UE-27. Lituania a avut un sold bugetar de -6.5% din PIB, Letonia -4.5% iar Estonia -5.4%; rata de creștere economică a fost 0% din PIB în Lituania, -3.5% în Letonia și -1% în Estonia (date Eurostat).

2.3.2 Italia și alte țări puternic afectate

Țările ce au înregistrat cea mai mare datorie în 2020 față de 2019 sunt Grecia, Italia și Portugalia. Aceste trei țări au câștiguri cu pondere mare în PIB din turism. Înainte de pandemie,

în jur de 65 de milioane de turiști vizitau Italia în fiecare an. Fiind a 5a cea mai vizitată țară din lume, această industrie generează direct mai mult de 5% din PIB-ul țării (aproximativ 13% dacă se iau în considerare și tranzacțiile pe care turiștii le fac în timpul vizitei), așa cum menționează Petrella (2018). De asemenea, sectorul comercial, ce are o pondere ridicată în PIB, a văzut o descreștere în 2020, Italia înregistrând o scădere semnificativă a vânzărilor. Conform Institutului National de Statistica din Italia (ISTAT), vânzările din sectorul comercial au scăzut din martie 2020 cu 20,5% în valoare și 21,3% în volum comparativ cu februarie 2020. Comparativ cu martie 2019, valoarea vânzărilor a scăzut cu 9.3% pentru distribuitorii mari și cu 28.2% pentru comercianții mai mici, Vismara (2020). Trenduri similare au afectat în aproximativ aceeași măsură restul statelor Mediteraneene. În 2019, în Spania, procentul din PIB adus de turism este 12.4%, în Grecia 21% iar în Portugalia 19.8% (Date Knoema).

Desigur, deteriorarea sectorului comercial nu a fost izolată doar în statele mediteraneene, ci a fost experimentată de toți membrii UE-27. În România, sectorul comercial a suferit schimbări semnificative. În aprilie 2020, conform lui Dalgleish (2020) perioada de timp când restricțiile impuse au fost cele mai stricte, vânzările au scăzut cu o pătrime comparativ cu nivelele pre-covid. Piața de textile și încălțăminte a fost cea mai afectată, aceasta scăzând cu 52.3% din mai 2019 în mai 2020. În ciuda provocărilor, în 2021, România depășește nivelul vânzărilor din 2019 cu aproape 13% Iulian (2022). Aceasta creștere este datorată și perioadei de mai bine de un an în care masele nu au vrut sau nu au putut să cumpere sau să investească. Vânzarile din 2022 au reprezentat doar 5% din valoarea din 2019; totuși, se arată o revenire aproape totală la nivelele pre-COVID (date Clubitc, 2023).

2.4 Recuperarea PIB-ului și a datoriei publice

Politicile defensive aplicate de întreaga UE-27, au reușit să păstreze economia într-o stare de unde, de îndată ce răspândirea virusului este adusă sub control și restricțiile pandemiei sunt ridicate, să își poată reveni rapid la nivelurile pre-COVID și să își continue trendul crescător de care au dat dovadă în anii de dinainte de 2019. În figura 4 se poate observa procentul PIB-ului atât nominal cât și real din 2022 în nivelurile din 2019, iar cu albastru este indicat nivelul pe care PIB-ul ar trebui să îl atingă pentru a se considera o reîntoarcere la nivelele anterioare crizei sanitare de SARS-CoV-2. Precum se poate observa, PIB-ul nominal al fiecărui stat a depășit nivelurile din 2019. De asemenea, PIB-ul real al fiecărui stat a reușit să atingă bariera albastră (mai puțin Spania care se afla la 99.98% din valoarea PIB-ului din 2019. Deși tehnic nu a reușit să se recupereze total, această diferență de 0.02% este neglijabilă) semnificând că efectele negative ale pandemiei asupra Produsului Intern Brut au fost revocate în anul 2022 la nivelul întregii Uniuni Europene.

Deși PIB-ul real al statelor membre UE-27 s-a reîntors la nivelul ante-COVID, iar în majoritatea cazurilor chiar l-au depășit, în majoritatea membrilor Uniunii, datoria publică nu a putut fi scăzută la nivelurile din 2019.

În figura 5 este arătată datoria publică ca procent din PIB pentru toate statele membre UE-27 în anul precedent pandemiei și 2022. Cu câteva excepții, toate statele au înregistrat o mărire a datoriei. Deși criza sanitară reprezintă un motiv pentru aceasta creștere, ea are mai multe cauze. În primul rând, o bună parte din statele membre UE-27 erau înainte de pandemie pe un trend al creșterii datoriei. În al doilea rând, impactul pe care l-a avut încheierea importului de materii prime și energie din Federația Rusă ar putea fi o altă cauză a creșterii datoriei față de 2019.

2.5 Impactul asupra industriei

Globalizarea a creat un mediu economic în care – din punct de vedere industrial – toate

statele lumii sunt dependente de import. Fie el doar materii prime cât și piese sau semifabricați, rare sunt cazurile în care un stat produce de la zero un articol fără a folosi materiale străine sau produse fabricate în alta țară. Restricțiile puse în practică pentru a combate criza sanitară au creat o sumedenie de probleme logistice și de transport. Controlările vamale ce au devenit mai stricte au încetinit viteza cu care factorii de producție ajung la fabrici și uzine. De asemenea, restricțiile de distanțare socială și regulile de carantinare au creat haos la locurile de muncă, adăugând încă un obstacol sectorului industrial.

În Figura 6 este reprezentată evoluția indicelui producției industriale (an de bază 2015) din 2019, 2020 și 2022. În medie, la nivelul întregii Uniuni, în anul 2020, producția a scăzut cu 7.25%. Statele unde pandemia nu a afectat atât de mult economia locală au avut scăderi mai mici (sau chiar creșteri) ale producției industriale. Irlanda, Lituania, Estonia și Polonia, țări unde pandemia nu a cauzat scăderi în PIB peste medie, au reușit să își mențină nivelul producției la un procent relativ similar cu cel din 2019 iar după pandemie pe lângă revenirea completă, au avut și creșteri substanțiale.

State precum Franța, Germania sau Spania au avut mai mult de suferit din cauza blocajelor logistice aduse de pandemie. În aceste țări, producția industrială are pondere mare în PIB. Conform lui Walker (2020) acest sector, a reprezentat în Germania 20% din PIB iar în Spania 20.76% (date Statistica). În 2020, conform lui Baumgarten (2021), performanța sectorului industrial din Germania, ce, așa cum am arătat mai sus, reprezintă aproape o pătrime din PIB-ul statului, a scăzut cu aproximativ 9.7% în primul an de pandemie, producția industrială scăzând cu 10.4%. Același autor susține că pandemia a marcat sfârșitul unei perioade de creștere industrială pe solul german ce a durat un deceniu. Deși în medie acest sector a scăzut în 2020, anumite părți ale sale, precum sectorul construcțiilor, a reușit să aibă o creștere de 1.4% comparativ cu nivelele din 2019.

Producția industrială în Germania (și încă câteva alte state aflate într-o situație similară) nu au reușit încă să își revină la nivelele ante-pandemice. Acest lucru, totuși, nu este datorat numai daunelor pe care sectorul le-a suferit din cauza restricțiilor. În februarie, 2022, în Europa a izbucnit un conflict armat între Federația Rusia și Ucraina. În răspuns, mare parte din statele lumii, inclusiv cele membre UE-27, au impus un embargo Rusiei, cel mai semnificativ importator de materii prime și resurse al Europei. Aceste restricții, combinate cu daunele pandemiei, au dus la inabilitatea Germaniei de a se întoarce la nivelele din 2019. În ciuda întreruperii comerțului cu Rusia, Spania a reușit să se reîntoarcă la nivelele de dinainte de pandemie. De asemenea, concentrată pe conflictul armat, Ucraina a trebuit să își oprească temporar exporturile. Efectele războiului ar putea explica atât anumite creșteri cât și scăderi ale industriei în anumite țări.

2.6 Sentimentul economic

Figura 7 arată nivelul sentimentului economic în întreaga Uniune, spațiul euro și România. Locuitorii statului român au avut o fluctuație similară cu media UE-27. În martie-aprilie 2020, timpul în care criza sanitară a început să afecteze și economia, se poate observa cum sentimentul economic al întregii populații Uniunii Europene a scăzut. Pandemia a stârnit panica în oameni, care și-au redus din cheltuieli și au început să economisească mai mult. Se poate observa cum pe parcursul lunilor intrând în 2021, sentimentul economic se întoarce spre nivelurile din 2019. Când conflictul armat dintre Ucraina și Rusia a început, iar embargoul peste piața rusească a intrat în vigoare, se poate observa cum la nivelul Uniunii sentimentul a scăzut ușor. România, care nu a fost așa de afectată de lipsurile aduse de războiul ce se întâmpla la granița sa, nu a avut în această perioadă o scădere a sentimentului economic. Oricum, acesta

aproape s-a reîntors la nivelurile din 2019, scăderile mai recente la nivelul european având alte cauze.

În figura 8 este arătată creșterea economisirii populației din UE-27 în perioada pandemiei. Se poate observa o legătură directă între scăderea sentimentului economic și nivelul economisirii private. În perioada martie-aprilie 2020, conform autorilor Dossche et. al (2021), rata economisirii private (împreună cu scăderea numărului de credite acordate populației de către bănci și banii din circulație) a crescut cu 14-16 procente. Populația a cumpărat mai puține bunuri „durabile” și „semi-durabile” și a cheltuit semnificativ mai puțin pe servicii (aproximativ 10%).

Acest soc a trecut repede, un an mai târziu, pe 3 martie 2021, când sentimentul economic începe să se apropie de valorile sale din 2019, și economisirea privată se întoarce la nivelurile sale de dinaintea primei carantine generale, așa cum este evidențiat și în figura 8.

Concluzii

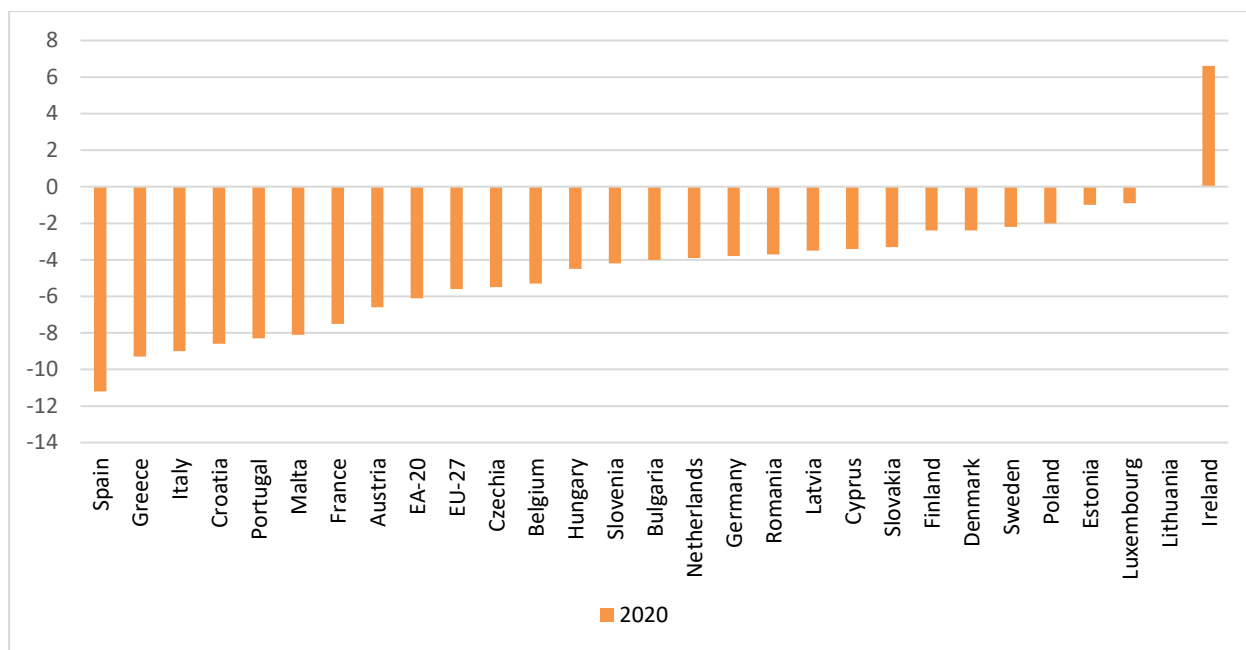
Pandemia de COVID-19 a determinat o scădere semnificativă a activității economice în anumite sectoare, în special în producția industrială în sens general și în sectorul turistic. Acestea au fost printre cele mai afectate de măsurile și restricțiile impuse pentru a limita răspândirea virusului. În ciuda acestei scăderi economice inițiale, guvernele statelor membre UE-27 au intervenit rapid prin implementarea unor politici defensive pentru a atenua impactul economic al pandemiei. Astfel, datoria publică a crescut semnificativ pentru a susține economia în fața noii climă economice.

Cu toate acestea, în ciuda creșterii datoriei publice, în anul 2022, toți membrii UE-27 reușesc să aibă PIB-uri atât nominale, cât și reale, mai mari decât cele din 2019 (mai puțin Spania). Totuși, este important de subliniat că doar în unele state membre datoria publică s-a întors la un nivel egal sau mai mic decât cel din 2019. În unele state, datoria rămâne la niveluri mai mari decât cele dinaintea pandemiei. În ceea ce privește producția industrială, majoritatea statelor s-au întors la nivelele din 2019 sau chiar le-au depășit. Această redresare în sectorul industrial indică o revenire semnificativă a activității economice în Europa.

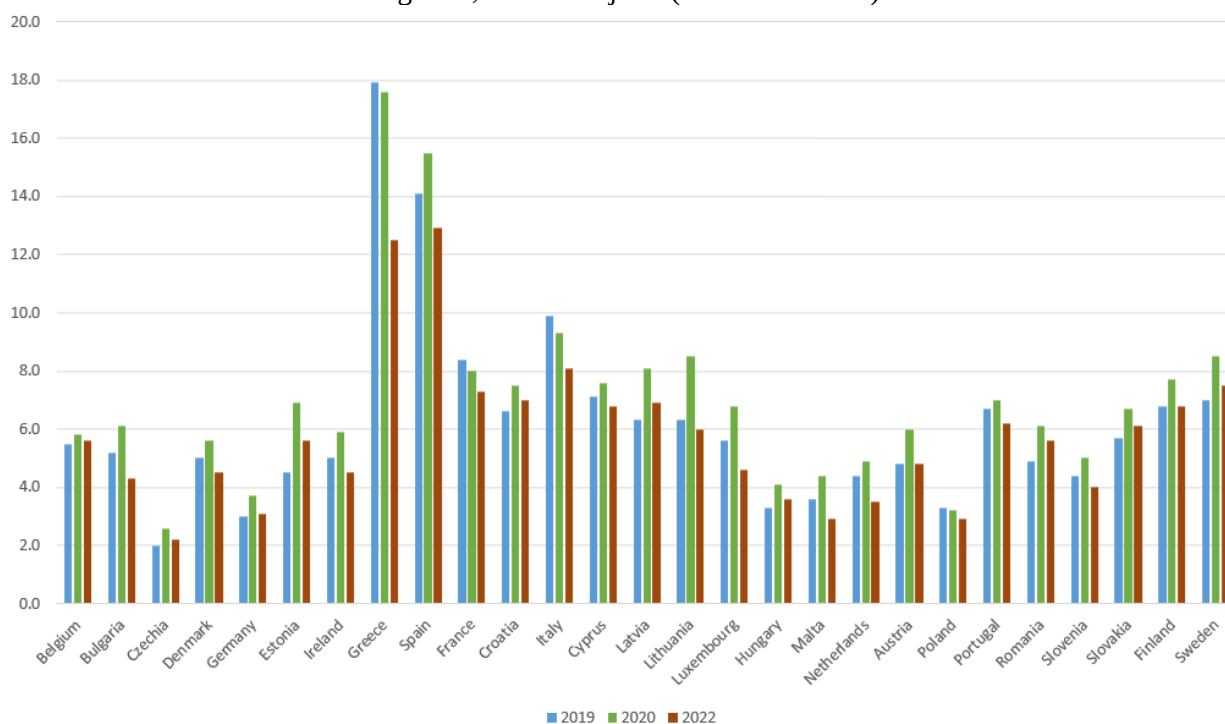
În concluzie, deși progrese au fost făcute în direcția redresării economice în Uniunea Europeană, recuperarea la nivelurile ante-pandemie încă nu a fost realizată în toate statele membre. Astfel, este necesară o abordare continuă din partea Guvernelor pentru a asigura o redresare economică echilibrată și durabilă în întreaga Uniune Europeană.

Figuri:

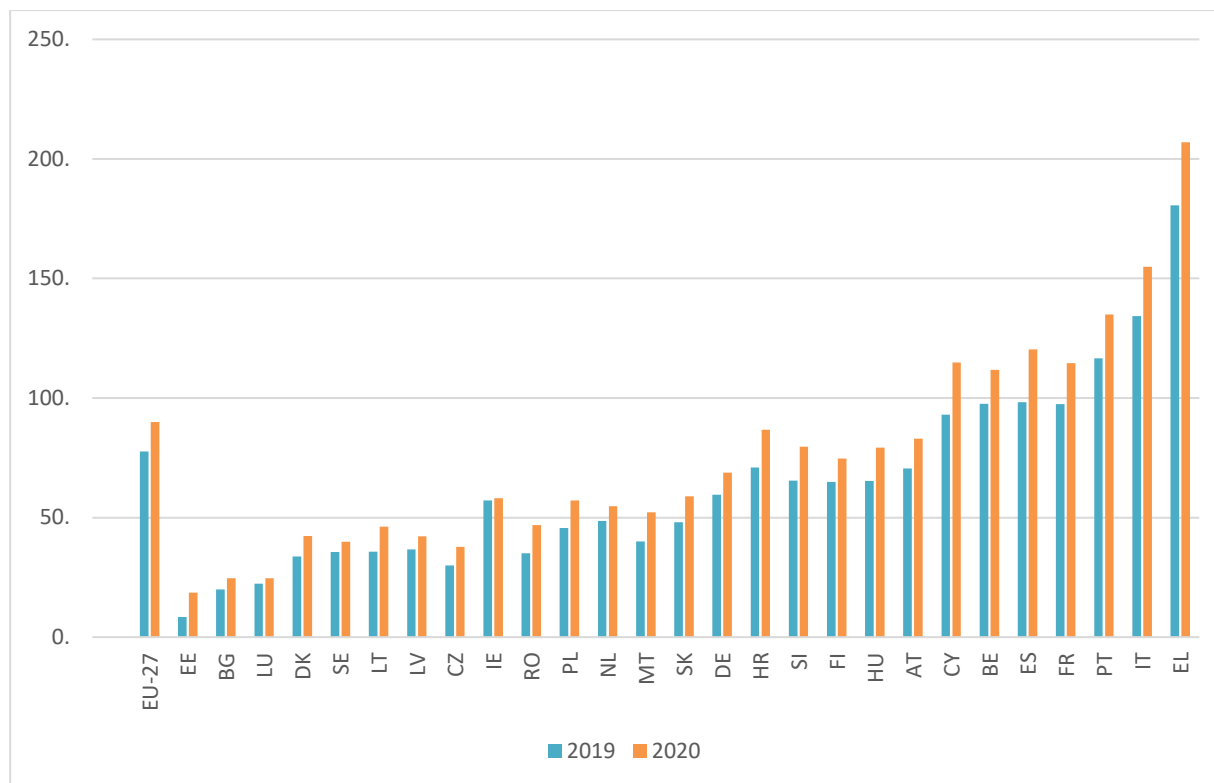
Figura 1. Dinamica procentuala a PIB-ului real (an de baza 2015)



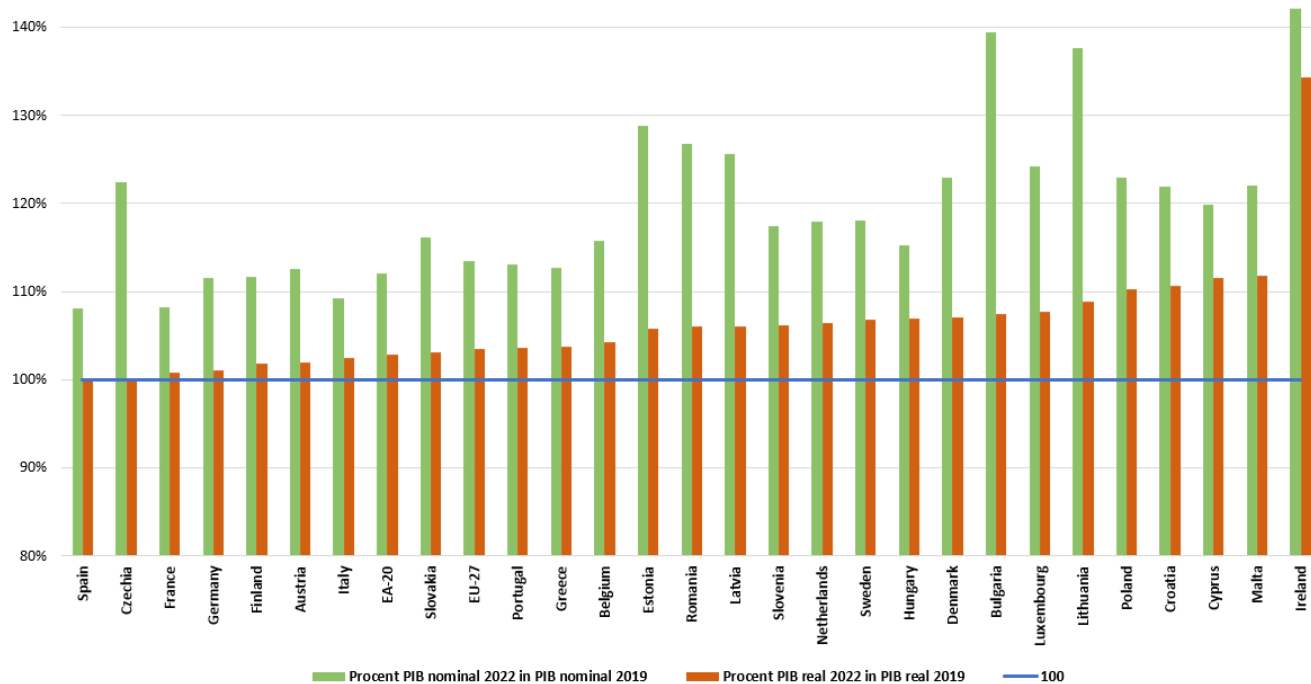
Sursa: Prelucrari ale autorului în Microsoft Office pe baza datelor Eurostat
Figura 2, Rata somajului (an de baza 2015)



Sursa: Prelucrari ale autorului în Microsoft Office pe baza datelor Eurostat
Figura 3. Datoria publică (% din PIB)

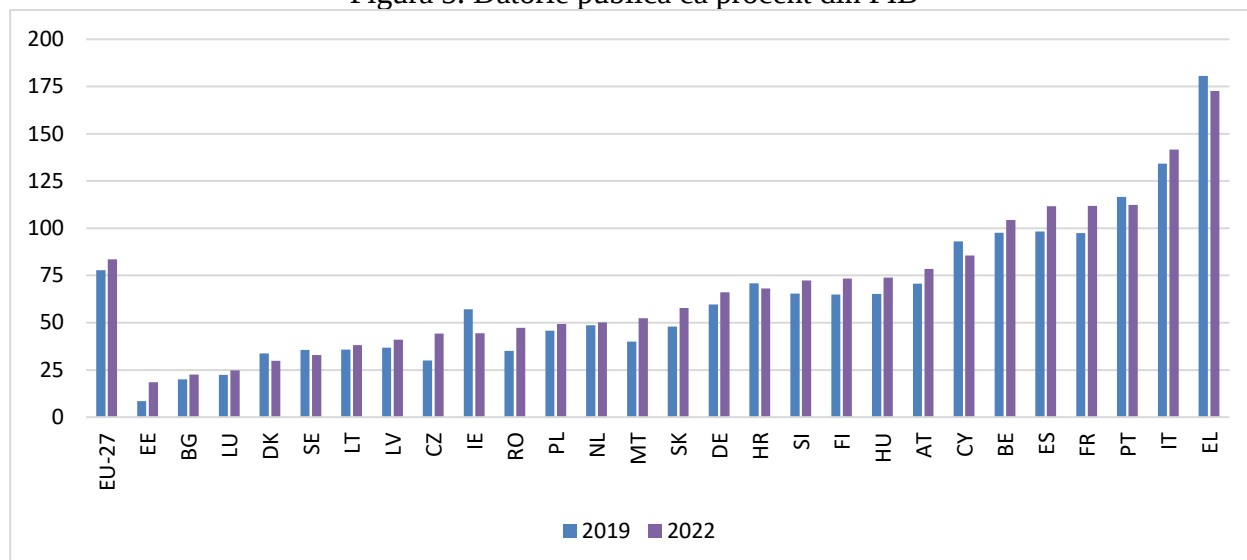


Sursa: Prelucrari ale autorului în Microsoft Office pe baza datelor Eurostat
Figura 4. Procent PIB nominal / real din 2022 raportat la 2019



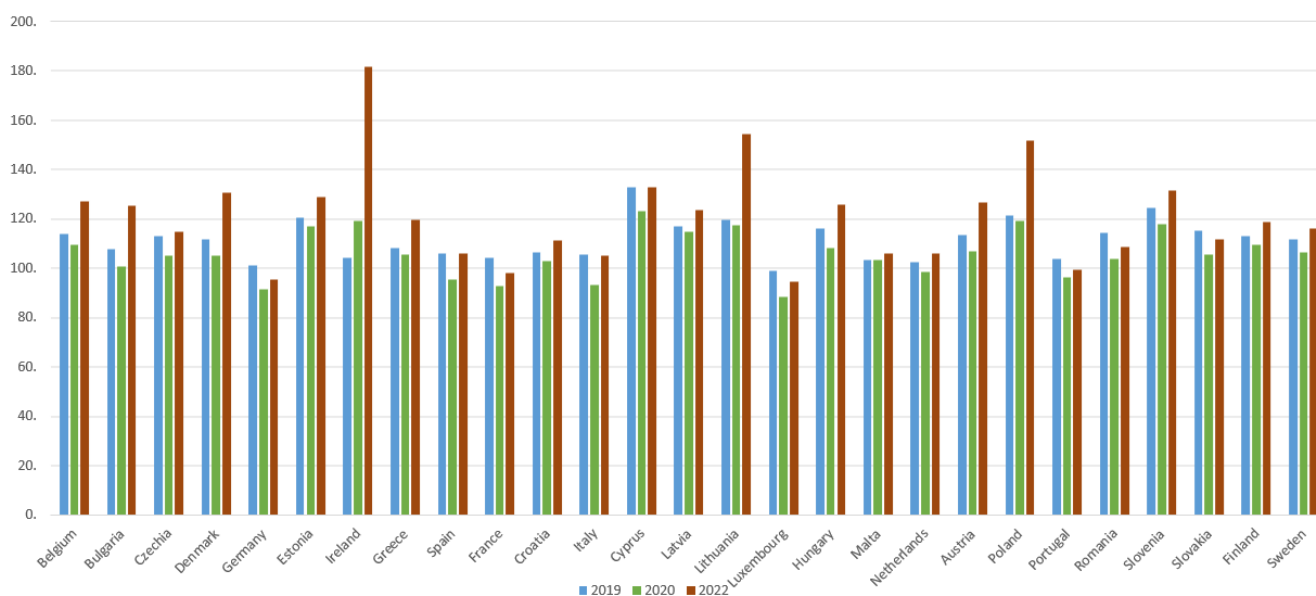
Sursa: Prelucrari ale autorului în Microsoft Office pe baza datelor Eurostat

Figura 5. Datorie publica ca procent din PIB



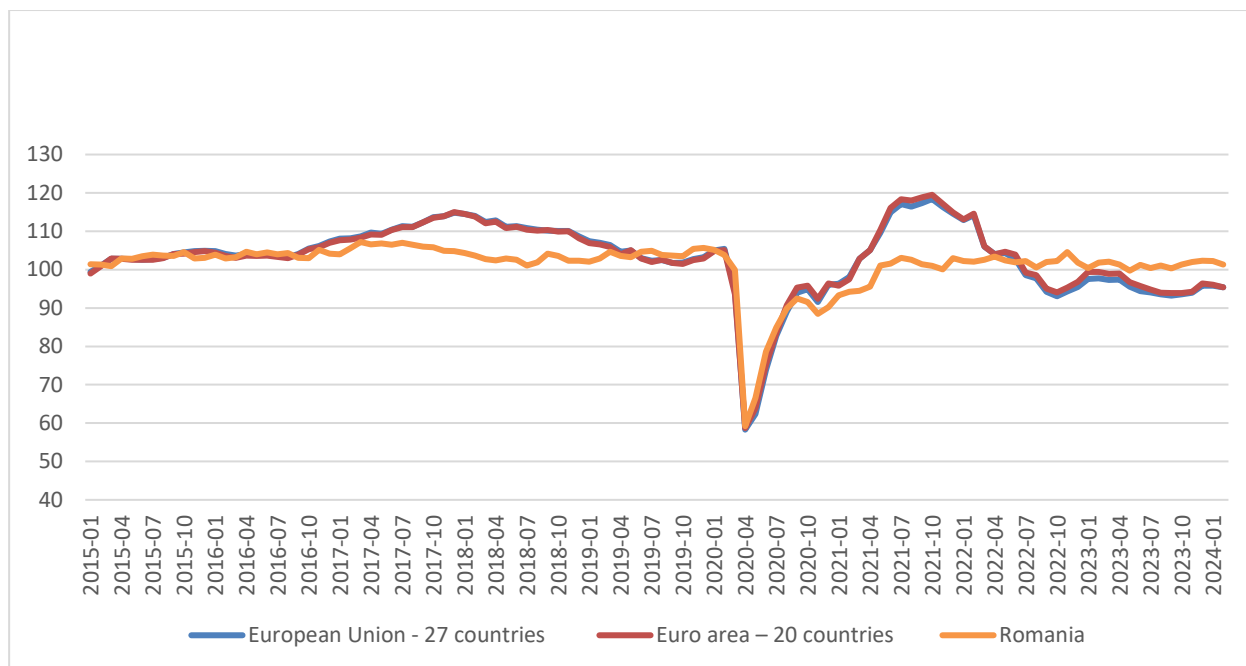
Sursa: Prelucrari ale autorului în Microsoft Office pe baza datelor Eurostat

Figura 6. Indicele productiei industriale din 2019, 2020, 2022 (an de baza 2015)

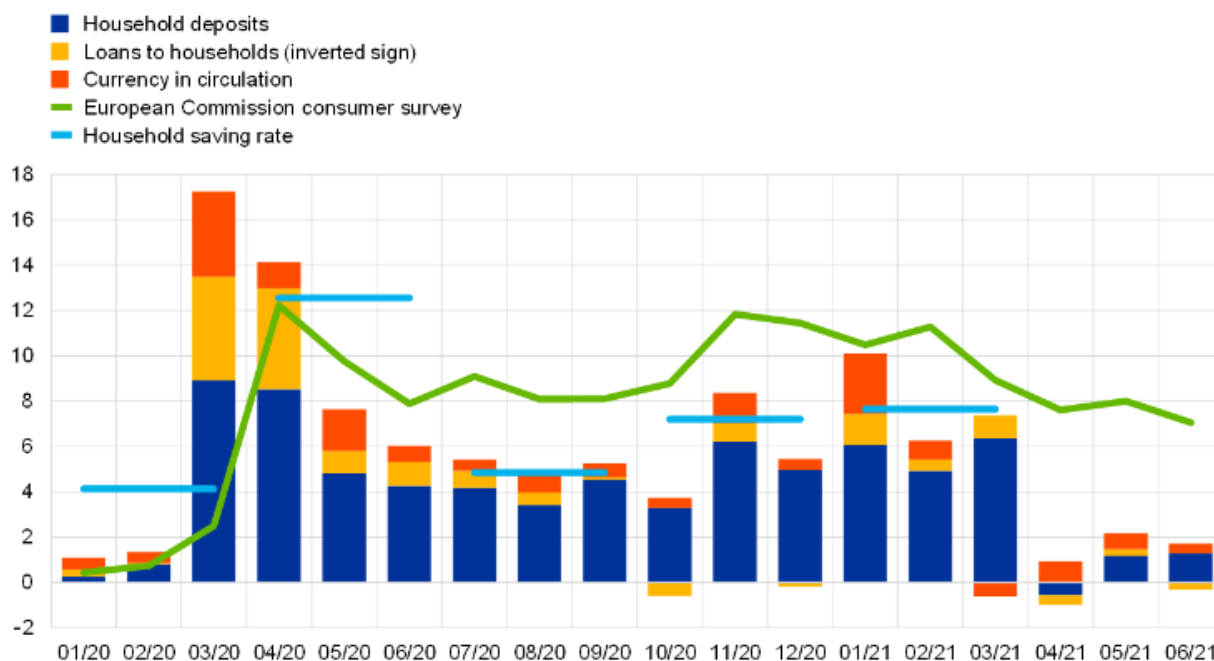


Sursa: Prelucrari ale autorului în Microsoft Office pe baza datelor Eurostat

Figura 7. Sentimentul economic



Sursa: Prelucrari ale autorului în Microsoft Office pe baza datelor Eurostat
Figura 8. Indicatori ai economisirii private



Sursa: COVID-19 and the increase in household savings: an update | Maarten Dossche, Georgi Krustev and Stylianos Zlatanov

SURSE:

Articole de specialitate și working papers:

Robert Anderton, Vasco Botelho, Agostino Consolo, António Dias da Silva, Claudia Foroni, Matthias Mohr and Lara Vivian, *The impact of the COVID-19 pandemic on the euro area labour market*, *Economic Bulletin*, Issue 8/2020. Ch. 2

Michael Penn, 2021 *Statistics say large pandemics are more likely than we thought*, Global Health Institute Duke, pp. 1-2

Vrontisi Z, Kitous A, Saveyn B, Vandyck T. *Impact of low oil prices on the EU economy*. EUR 27537. Luxembourg (Luxembourg): Publications Office of the European Union; 2015. JRC98188, ch. 1, pp. 5

Alfred Kammer, Nathaniel Arnold, 2021, *Europe's COVID-19 Crisis Response: A Race Well Run, But Not Yet Won*, Intercomics (56,4), pp. 1-3

Dr Kevin McCormack, 2020. *Ireland's innovative approach to monitoring the COVID-19 Outbreak through geospatial visualisation*, pp 8.

Andrea Petrella (2018), *Il peso del turismo in Italia, Le caratteristiche della domanda e la capacità ricettiva*, Banca Di Italia - collana-seminari-convegni 2018-0023, pp. 3, 10

Maarten Dossche, Georgi Krustev and Stylianos Zlatanos, 2021, *COVID-19 and the increase in household savings: an update*, ECB Economic Bulletin, Issue 5/2021.

Articole de presă:

Andrew Walker, 2020. *German economy barely grows at the end of 2019*, British Broadcast Corporation (BBC), [online]. Disponibil.

Iulian, 2022, *Retail sales in Romania up 10% Yoy, 13% stronger compared to 2019*, Romania-Insider.com, [online], Disponibil.

Christina Finn, 2020, *Taoiseach cuts St Patrick's Day trip short to deal with evolving coronavirus situation and will not travel to New York*, The Journal, 5036232

Pat Leahy, 2020, *Coronavirus: People must stay at home, with limited exceptions, until Easter Sunday*, The Irish Times 1.4214241

Baze de date statistice sau surse web:

Clubtic.eu (2023), *CBRE Report: Romania's Retail Market Thrives. Sales and Traffic Figures Surpass Pre-Pandemic Levels*, [online]. Disponibil

Rhys Dalglish, 2020. *How the COVID-19 Pandemic has accelerated the shift to online spending*, National Statistical, [online]. Disponibil.

Fabrizio Vismara, 2020. *Reflections on COVID-19 – Views from Italy*, Restructuring & Insolvency Practice at Squire Patton Boggs, [online]. Disponibil

Knoema (2023). *Knoema World Data Atlas*, [online]. Disponibil

Eurostat (2023). *Eurostat Database*, [online]. Disponibil

Vulnerabilitățile interne și externe ale economiei naționale din 1990 până în prezent

Rusu Andrei Cosmin¹

Facultatea de Economie Teoretică și Aplicată

Introducere

Migrația Europei Centrale și de Est de la economii planificate la economii de piață, denumită uneori "tranziția post-comunistă", s-a dovedit a fi un proces complex și radical. Experiența României oferă o ilustrare semnificativă a acestui proces, arătând tranziția de la o economie planificată la una condusă de piață și la adoptarea unui sistem politic democratic. Prăbușirea dictaturii comuniste a lui Nicolae Ceaușescu în decembrie 1989 a fost un moment de răscruce esențial în istoria României, care a declanșat această transformare.

După căderea guvernului Ceaușescu în 1989, România a intrat într-o perioadă tumultuoasă, reprezentând o schimbare fundamentală în istoria sa. Tranziția României spre o economie de piață a fost inițiată în această perioadă agitată de revoluție și instabilitate politică, odată cu îndepărtarea lui Ceaușescu. Procesul a implicat privatizarea întreprinderilor de stat, liberalizarea prețurilor și deschiderea țării către investiții și comerț internațional.

În esență, tranziția de la o economie și un sistem politic centralizat la unul de piață și democratic a fost un proces amplu și complex. Acesta a necesitat schimbări radicale în sistemele politice și socioeconomice, precum și reforme economice extinse. Înțelegerea provocărilor și a succesele care au marcat progresul României în era post-comunistă necesită o înțelegere profundă a acestui context istoric.

Tranziția economică

Etapele tranziției

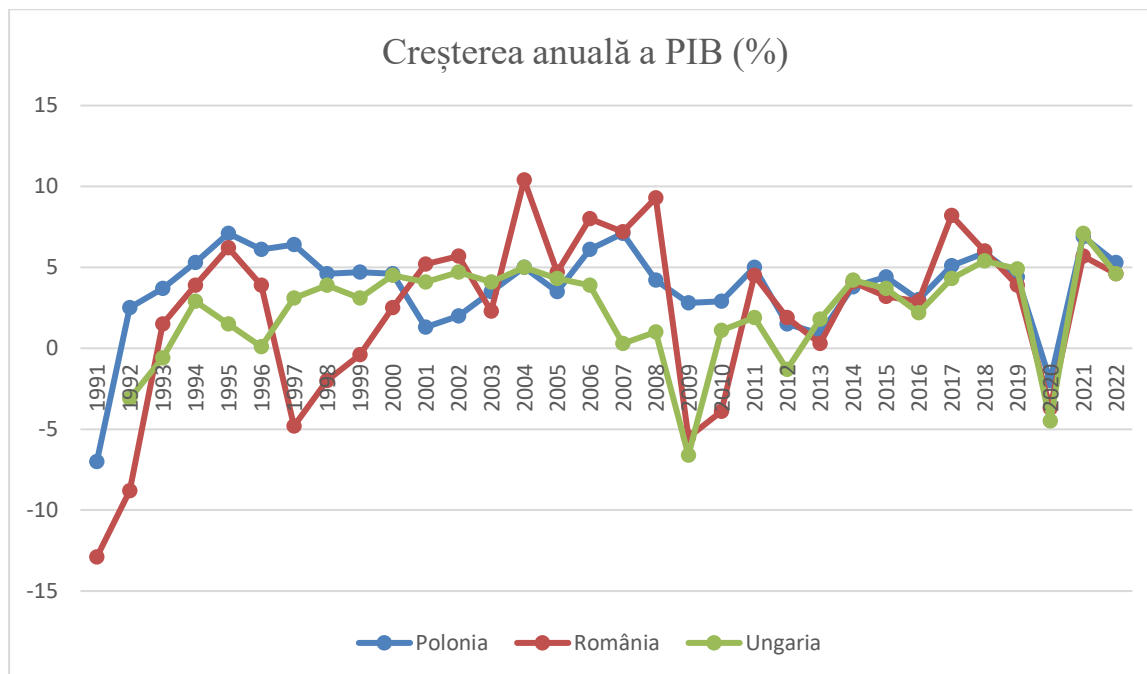
Pentru a înțelege cum obstacolele și succesele au influențat progresul României în era post-comunistă, este esențial să avem o perspectivă clară asupra contextului istoric. În primele etape ale schimbării, România a traversat perioade turbulente. Economia țării era instabilă, inflația era în creștere, iar PIB-ul scădea rapid. Ca răspuns, guvernul a adoptat măsuri de piață, cum ar fi privatizarea întreprinderilor de stat și liberalizarea comerțului, prețurilor și schimbului valutar. Această perioadă inițială a fost caracterizată de incertitudine și dificultăți în adaptare.

În anii '90, situația macroeconomică a României a început să se stabilizeze treptat. Inflația a început să scadă, iar măsurile fiscale au fost întărite, ceea ce a contribuit la recuperarea treptată a creșterii economice. Această direcție către stabilitate a jucat un rol crucial în atragerea investițiilor străine și în promovarea creșterii economice. În România, în anii '90 și 2000, au fost adoptate mai multe reforme fiscale pentru a îmbunătăți sistemul fiscal și pentru a răspunde nevoilor economice în schimbare.

S-au făcut eforturi pentru a simplifica și revizui codul fiscal pentru a face sistemul mai transparent și mai ușor de înțeles pentru contribuabili. Aceasta a implicat consolidarea și clarificarea regulilor fiscale și eliminarea redundanțelor. Au fost reduse ratele impozitelor pentru a stimula investițiile și activitatea economică. Acest lucru a inclus reduceri ale impozitului pe venit pentru persoane fizice și întreprinderi, precum și reduceri ale altor taxe și impozite. Au fost întreprinse măsuri pentru a combate evaziunea fiscală și fraudarea impozitelor. Acestea au inclus îmbunătățirea sistemelor de monitorizare și control al plăților

¹ e-mail: rusuandrei03@yahoo.com

fiscale, consolidarea aplicării legii și introducerea sancțiunilor mai aspre pentru cei care încalcă regulile fiscale. Au fost luate măsuri pentru a promova transparența și responsabilitatea în administrația fiscală. Acestea au inclus publicarea mai multor informații fiscale, consultarea publică în procesul decizional și îmbunătățirea comunicării între autoritățile fiscale și contribuabili. Au fost făcute investiții în modernizarea și informatizarea sistemelor de colectare a impozitelor pentru a îmbunătăți eficiența și precizia procesului de colectare a veniturilor fiscale.



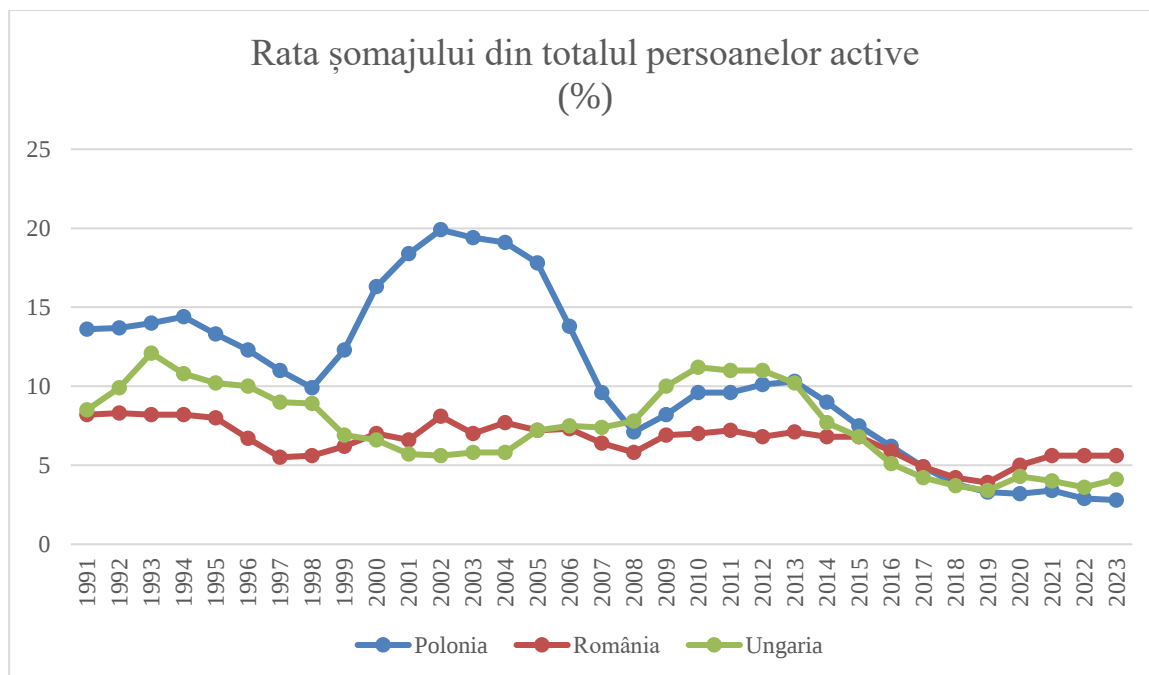
sursa: data.worldbank.org

Aderarea României la Uniunea Europeană în 2007 a marcat un moment de cotitură în evoluția țării. Ajustarea la standardele UE și alinierea politicilor cu cele ale economiilor de piață au fost condiții esențiale pentru integrarea în UE. Acest proces a consolidat angajamentul României față de principiile economiei de piață și a stimulat reforme politice și economice suplimentare.

Provocările economiei

Reorganizarea economiei și privatizarea întreprinderilor de stat au perturbat piața muncii. Ratele ridicate de șomaj au reprezentat o problemă majoră, în special în etapele incipiente ale tranziției. Reintegrarea angajaților disponibilizați în piața muncii a fost extrem de dificilă.

Graficul de mai jos prezintă evoluția ratei șomajului în rândul populației active, exprimată în procente, comparând România cu Polonia și Ungaria. Aceste țări au adoptat două tipuri diferite de tranziție economică: terapia șoc în cazul Poloniei și terapia graduală în cazul Ungariei. Observăm că între sfârșitul anilor '90 și începutul anilor 2000, cele trei state au avut evoluții divergente. Polonia a fost cea mai afectată de șomaj, întâmpinând dificultăți pe piața muncii și în crearea de noi locuri de muncă. Cu toate acestea, odată cu aderarea la Uniunea Europeană, mulți șomeri polonezi au ales să emigreze în alte state europene. În schimb, România a înregistrat o rată a șomajului stabilă, fără fluctuații semnificative în comparație cu Ungaria și Polonia. Însă, în prezent, România are o rată a șomajului mai mare decât Ungaria și Polonia.



sursa:

data.worldbank.org

Colapsul sistemului de protecție socială și creșterea decalajelor economice au condus la intensificarea sărăciei. Pensionarii și cei cu calificări scăzute au fost afectați în mod disproporționat. Combaterea sărăciei și refacerea rețelei de siguranță socială au devenit priorități în agenda guvernamentală.

Procesul de mutare a industriei de la o structură planificată la una orientată spre piață a fost extrem de dificil și plin de provocări. În timp ce unele sectoare au reușit să se adapteze rapid la noile condiții, beneficiind de climatul competitiv și de oportunitățile de acces pe piețele internaționale, altele au întâmpinat dificultăți semnificative. În special, sectoarele industriale grele au avut de suferit în timpul tranziției, fiind nevoite să facă față unor restructurări frecvente și adesea drastice pentru a se alinia la modelele orientate spre piață.

Pe măsură ce România a traversat tranziția, s-a confruntat cu numeroase dificultăți legate de corupție și birocratie inefficientă. Prezența corupției a descurajat investițiile străine, afectând încrederea publică și eficacitatea reformelor economice. În acest context, lupta împotriva corupției și simplificarea proceselor birocratice au devenit priorități cheie pentru administrație, în vederea creării unei atmosfere mai favorabile pentru progresul economic durabil.

Totodată, inegalitățile regionale au fost o problemă semnificativă care a marcat tranziția României. Diferențele de dezvoltare între zonele urbane și cele rurale au fost evidente, cu zonele urbane beneficiind de o mai mare prosperitate în comparație cu regiunile rurale. Pentru a asigura că beneficiile tranziției sunt distribuite echitabil, a devenit esențială abordarea acestor discrepante și promovarea unei dezvoltări regionale mai echitabile și incluzive. Această abordare ar contribui la consolidarea coeziunii sociale și economice în întreaga țară și ar sprijini o dezvoltare durabilă pe termen lung.

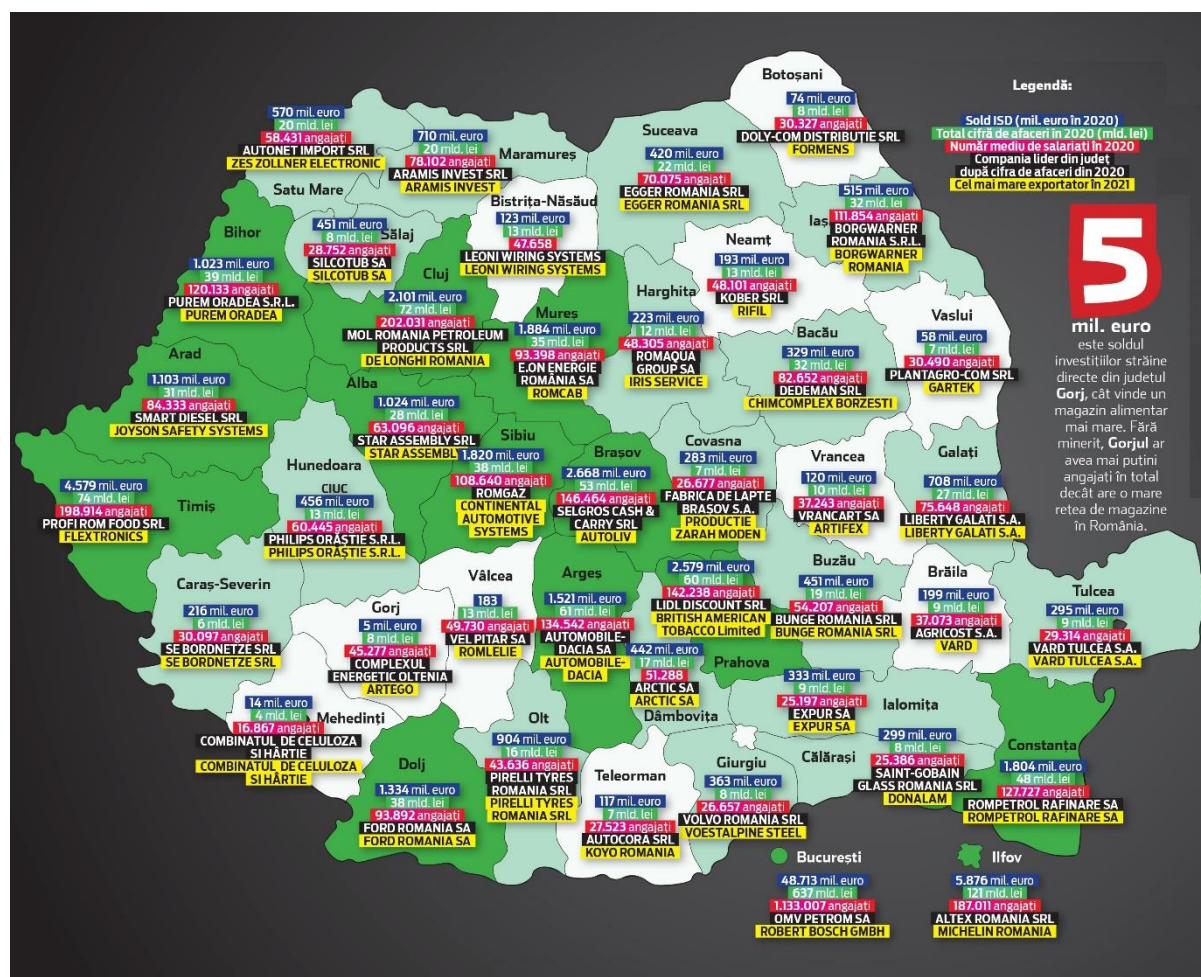
Tabelul inegalității PIB-ului pe cap de locuitor în mii euro (2013 & 2023)

Regiuni statistice de dezvoltare	PIB pe cap de locuitor (mii de euro)		Creștere procentuală
	Anul 2013	Anul 2023	
Nord – Vest	6,2	15,4	148,5%

Sud – Vest Oltenia	5,3	13,0	145,2%
Nord – Est	4,5	10,4	132,0%
Centru	6,7	15,5	131,7%
Vest	7,4	16,7	125,9%
Sud – Muntenia	5,7	12,7	122,6%
București – Ilfov	16,8	36,4	116,5%
Sud – Est	6,4	13,7	113,5%
România	7,2	16,5	129,2%

sursa: ec.europa.eu

Harta inegalității investițiilor din România (2020 - 2021)

sursa: zf.ro**Situația economică de azi**

Economia României a înregistrat un avans considerabil în ultimul timp. Dezvoltarea economică s-a desfășurat într-un mod susținut, atrăgând investiții internaționale și obținând stabilitate macroeconomică. Indicatori cruciali, cum ar fi PIB-ul pe cap de locuitor, au înregistrat creșteri semnificative, ilustrând tranziția fluidă a țării către o economie orientată spre piață. În plus, accesul la comerț a devenit mai facil, iar integrarea economică a României pe piața europeană s-a adâncit odată cu aderarea la UE.

Cu toate acestea, anumite probleme persistă. Corupția rămâne o problemă prezentă, iar eforturile de combatere a acesteia sunt în desfășurare. În pofida încercărilor constante de a stimula creșterea economică în regiunile mai puțin dezvoltate, discrepanțele regionale continuă să existe. Pentru a contracara sărăcia și a proteja populația împotriva șocurilor economice, sistemele de securitate socială au fost reintroduse.

Astfel, procesul României de trecere de la o economie guvernată de planificare centrală la una orientată spre piață a fost unul dificil și complex. În ciuda progreselor remarcabile înregistrate în domeniul dezvoltării economice și al stabilității, probleme precum șomajul, sărăcia, restructurarea industrială, corupția și inegalitățile regionale au reprezentat obstacole semnificative. Înțelegerea acestei evoluții oferă o perspectivă utilă asupra schimbărilor economice din Europa Centrală și de Est.

Analiza dilemelor

Privatizarea întreprinderilor de stat

Privatizarea întreprinderilor de stat din România a fost parte a tranziției țării în scopul de a stimula productivitatea și competiția. Cu toate acestea, dificultățile întâmpinate au fost rezultatul legatelor din era comunistă. Conceptul de "dependență de cale", care susține că traiectoria trecută a unei economii poate avea un impact semnificativ asupra dezvoltării sale viitoare, reprezintă principala teorie în acest domeniu. Deoarece întreprinderile de stat stabiliseră ineficiențe, forță de muncă excesivă și lipsă de competitivitate, privatizarea lor a fost un proces dificil și divizat.

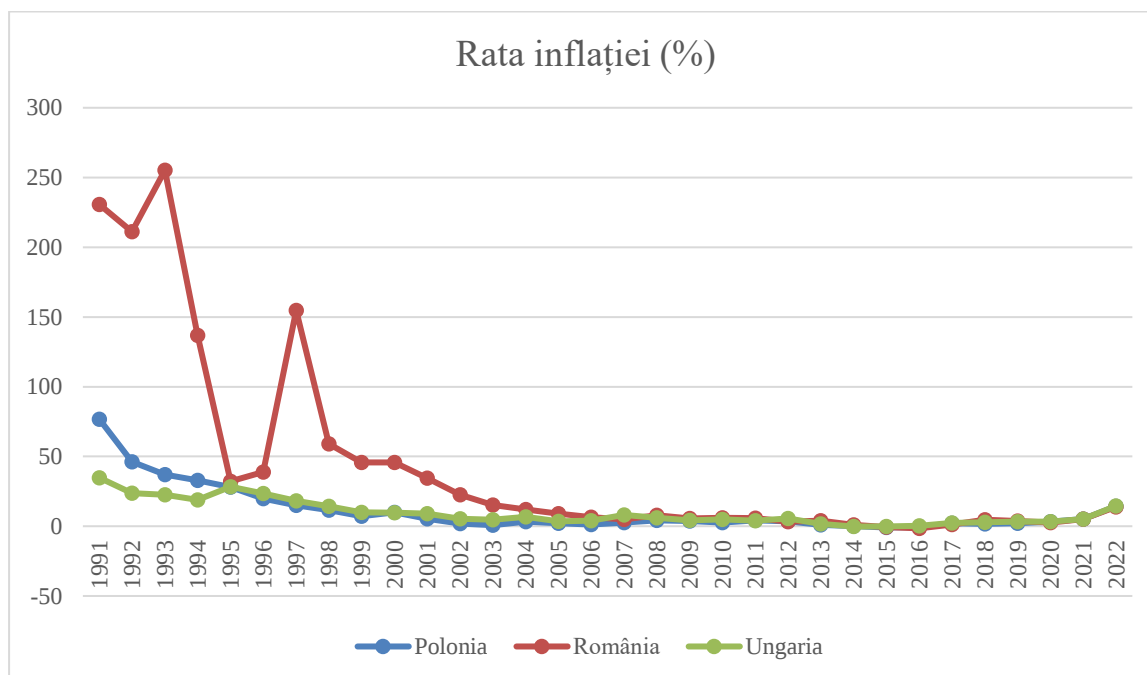
Provocarea principală în economie este legată de dificultatea evaluării întreprinderilor de stat. Atunci când interesele principalului (statul) și ale agentului (cumpărătorii privați) nu sunt complet aliniate, apare o problemă. În cazul României, guvernul dorea să obțină cei mai mulți bani din procesul de privatizare, în timp ce cumpărătorii privați doreau să plătească cât mai puțin posibil pentru active. Din cauza acestei discrepanțe, au existat dispute cu privire la corectitudinea și transparența procesului de evaluare.

Inflația și stabilizarea macroeconomică

În etapele incipiente ale tranziției, ratele ridicate de inflație au fost parțial rezultatul schimbării bruște de la o economie planificată la una de piață. Conceptul de "terapie de șoc", o metodă de tranziție rapidă și profundă, poate fi folosit pentru a descrie această condiție. Deoarece terapia de șoc implică eliminarea restricțiilor de preț și a subvențiilor, care adesea duc la creșteri de prețuri, poate provoca tulburări economice pe termen scurt.

Conform graficului următor, Polonia și Ungaria au înregistrat rate ridicate ale inflației, însă România a avut dezechilibre majore, culminând cu hiperinflația din anii '90, care a fost ulterior corectată la începutul anilor 2000. În perioada 2014-2016, cele trei state au experimentat o ușoară deflație din cauza politicilor restrictive adoptate pentru a combate inflația. Cu toate acestea, după revenirea la normalitate în 2020, criza COVID-19 a dus la o inflație cu două cifre în cele trei state, o problemă cu care acestea încă se confruntă.

Programele de stabilizare macroeconomică au urmărit reducerea inflației prin strângerea regulilor monetare și fiscale. Cu toate acestea, aceste strategii au dus adesea la compromisuri între bunăstarea socială și sustenabilitatea economiei. „Trilema imposibilă” în economia internațională, ilustrează dificultatea în atingerea acestui echilibru. Conform acestui concept, economia unei țări nu poate avea în același timp un curs valutar fix, flux de capital nelimitat și o politică monetară autonomă. Unele dintre aceste decizii politice nu au fost adesea integrate în încercările României de a gestiona inflația.



sursa: data.worldbank.org

Sărăcia și inegalitatea economică

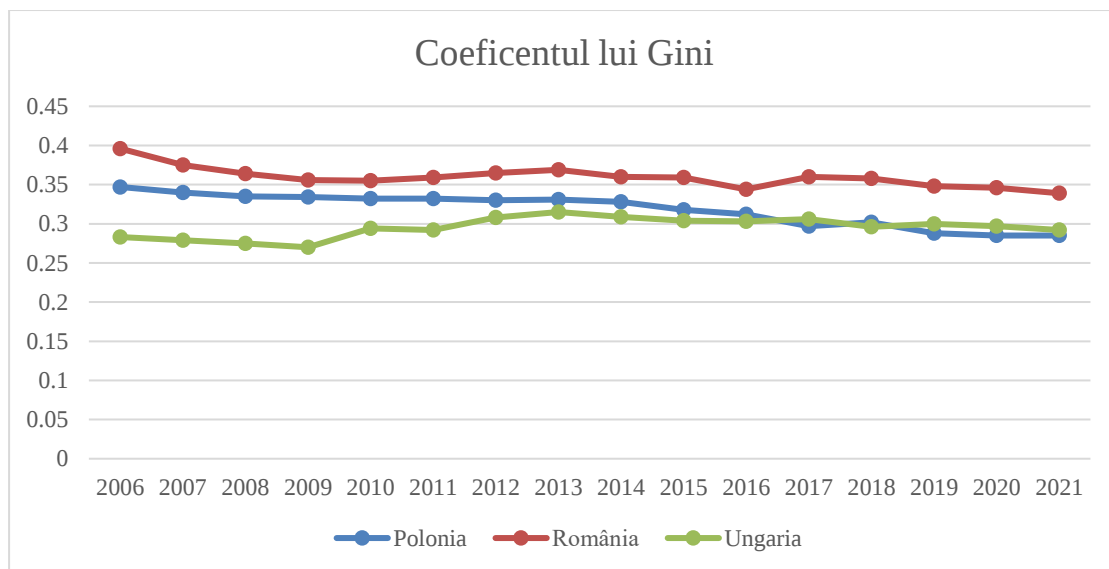
Diversi factori au contribuit la creșterea sărăciei și inegalității economice în timpul tranziției României. Această problemă este explicată de conceptul de "lacune instituționale". Instituțiile care susțin economiile de piață, cum ar fi cele care apără dreptul contractelor și proprietății, se aflau încă în stadiile incipiente de dezvoltare.

Ca rezultat, exista un climat în care unele persoane și întreprinderi ar putea profita de aceste lacune în propriul lor beneficiu financiar.

Pentru a evalua inegalitatea în distribuția veniturilor sau bogăției într-o populație, un instrument esențial este coeficientul Gini. Acesta se calculează folosind curba Lorenz, care ilustrează distribuția cumulativă a veniturilor sau bogăției în raport cu procentul populației. Coeficientul Gini este un număr între 0 și 1, unde 0 indică o egalitate perfectă (toți indivizii au aceleași venituri sau bogății), iar 1 indică o inegalitate perfectă (un singur individ deține întreaga bogăție sau veniturile, restul neavând nimic).

Cu cât coeficientul Gini este mai aproape de 1, cu atât inegalitatea este mai mare. Observăm că cele trei state au un coeficient Gini semnificativ, dar nu sever, însă România înregistrează un coeficient mai mare decât Ungaria și Polonia.

Dinamica "câștigătorul ia totul" a fost de asemenea la lucru în tranzițiile timpurii pe piața. Când privatizarea a fost grăbită, persoanele și întreprinderile bine conectate au beneficiat frecvent în mod semnificativ, acumulând și mai multă bogăție. Aceasta este comparabilă cu conceptul de "capitalism al prietenilor", care susține că legăturile strânse între elitele din industrie și guvern determină distorsiuni în piață.

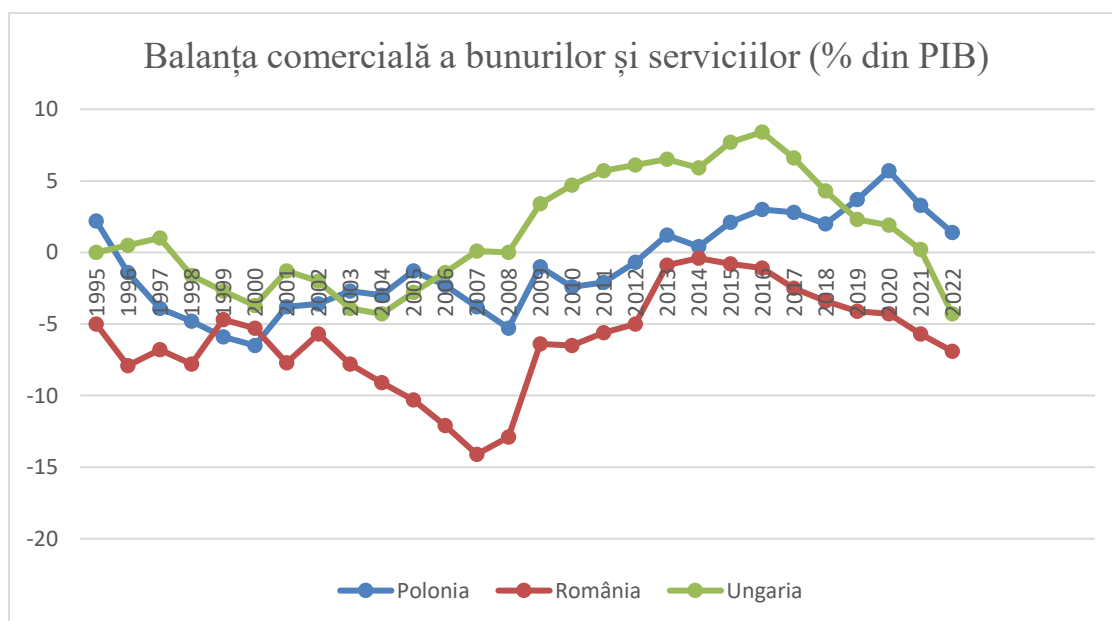


sursa: data.worldbank.org

Reformele industriale

Transformarea României a necesitat reforme industriale, dar a fost extrem de dificilă. Facilitățile de producție deținute de stat necesitau renovări extinse, deoarece erau depășite și necompetitive. Conform conceptului de "distrugere creativă" al lui Joseph Schumpeter, lichidarea afacerilor ineficiente este o componentă necesară a sistemului capitalist. Problema este că o perturbare instantanee poate avea impacte negative, cum ar fi reducerea oportunităților de muncă.

După anul 1989, reformele industriale din România au avut consecințe semnificative asupra producției interne. În contextul liberalizării piețelor și a concurenței străine, multe capacități de producție vechi au fost închise sau restructurate. Lipsa investițiilor adecvate în modernizare și tehnologii noi a redus competitivitatea multor sectoare industriale. În același timp, presiunea competitivă din partea produselor importate, mai ales cele din țările cu costuri de producție mai scăzute, a accentuat dificultățile întâmpinate de industria locală. Costurile ridicate de producție au dus la creșterea prețurilor produselor interne, ceea ce a redus în continuare competitivitatea acestora pe piața internă.



sursa: data.worldbank.org

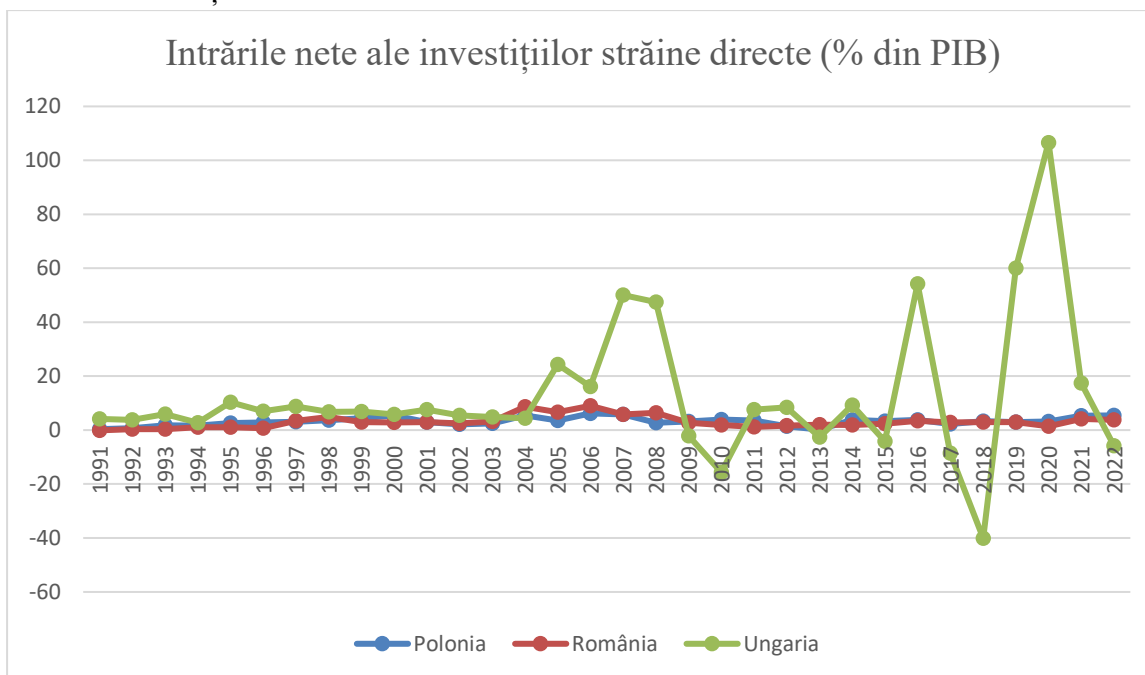
De asemenea, neglijarea sectorului agricol și industrial a crescut dependența de importuri pentru a satisface cererea internă. Lipsa unei strategii coerente de dezvoltare a infrastructurii și a capacităților de producție a făcut ca România să devină tot mai dependentă de bunuri și servicii importate. Din analiza graficului, putem observa că, în ciuda unor perioade în care Ungaria și Polonia au înregistrat deficit comercial, România a avut un deficit constant în balanța comercială de la căderea comunismului până în prezent.

Investițiile străine directe

Dificultățile întâmpinate în ceea ce privește investițiile străine directe pot fi analizate prin prisma "calității instituționale." Investitorii străini au fost descurajați de absența unor sisteme legale stabilite, de problemele de corupție și de obstacolele birocratice. Conform conceptului de "climat de investiții", atragerea investițiilor străine directe necesită un mediu propice pentru investiții caracterizat de un cadru legal deschis și o administrație productivă.

În plus, mediul economic la nivel mondial a avut un impact asupra României, susținând conceptul de "contagiu economic." Contagiunea financiară explică transferul crizelor economice de la o piață sau regiune la alta, care poate avea loc atât la nivel intern, cât și internațional. Atitudinea investitorilor și fluxurile de investiții străine directe au fost afectate de crizele economice și incertitudinea din alte regiuni ale lumii, cum ar fi criza financiară asiatică de la sfârșitul anilor '90.

În graficul următor, putem observa cum România și Polonia au avut intrări nete mici, dar stabile, ale investițiilor directe străine, însă Ungaria a fost foarte dinamică privind investițiile străine directe. Ungaria a fost foarte atractivă când vine vorba de investiții străine directe, datorită infrastructurii bine dezvoltate stabilitatea macroeconomică accesul la piețele europene dar și forța de muncă calificată. Însă, sfera politică a luat măsuri controversate privind criza imigranților, dar și războiul din Ucraina, astfel că controversele politice au dus și la scăderi ale acestor investiții străine directe.



sursa: data.worldbank.org

Ambiguitatea politică și corupția

Pe durata tranziției României, corupția și instabilitatea politică au persistat ca probleme majore. Conceptul de "căutare de rentă politică" arată de ce corupția continuă să existe. Căutarea

de rentă apare atunci când persoanele sau organizațiile încearcă să obțină beneficii financiare folosind tehnici necinstite, cum ar fi lobby-ul sau mita. Căutarea de rentă poate fi o metodă tentantă de creștere a bogăției în economiile aflate în tranziție precum România, când instituțiile sunt slabe și regulile sunt ambigue.

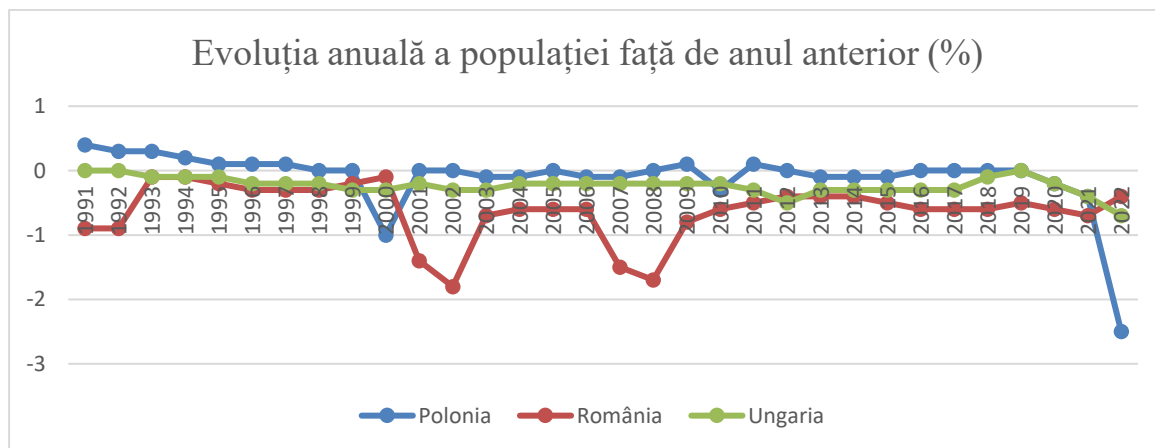
De asemenea, extremismul în Europa și în România are un impact major asupra stabilității sociale, politice și economice. Extremismul sub diverse forme poate afecta negativ climatul investițional și potențialul de creștere economică. Prin crearea incertitudinii politice și polarizarea mediului de afaceri, extremismul descurajează investițiile și generează riscuri pentru securitatea economică, producând costuri semnificative în urma tulburărilor sociale și actelor de violență. Instabilitatea politică asociată cu extremismul poate afecta stabilitatea economică și reputația internațională a unei țări. Abordarea acestor provocări necesită eforturi concertate pentru promovarea valorilor democratice și a statului de drept. Este esențială cooperarea între autoritățile guvernamentale, societatea civilă și comunitatea internațională pentru menținerea unui mediu economic stabil și pentru promovarea dezvoltării sustenabile în Europa și în întreaga lume.

Este important să examinăm tulburările sociale și demonstrațiile care au caracterizat tranziția prin prisma "teoriei acțiunii colective". Conform acestui concept, oamenii participă la demonstrații sau greve atunci când cred că acest lucru le va servi interesele într-un mod mai larg decât dacă ar acționa individual. Angajații din întreprinderile de stat din România au văzut acțiunea colectivă ca pe o modalitate de a-și apăra locurile de muncă și salariile împotriva reducerilor aduse de privatizare.

Emigrarea, efectul de „brain drain” și îmbătrânirea populației

Procesul de emigrare și pierderea expertizei pot fi explicate. Forțele de împingere în această situație au fost opțiunile restrânse ale României și dificultățile economice. Oamenii, în special cei educați și talentați, au fost „împinși” să caute oportunități mai bune în altă parte. Promisiunea unor salarii mai mari și a unor condiții de trai mai bune în Europa Occidentală a fost unul dintre factorii de atragere care au atras emigrarea românească.

Polonia și Ungaria se confruntă, la fel ca și România, cu provocarea îmbătrânirii populației, care are la bază perioadele lungi de regim comunist. Totuși, spre deosebire de România, emigrarea din Polonia și Ungaria a avut o rată mai mică, iar în unele ani chiar s-au înregistrat creșteri ale populației în aceste țări. Această diferență poate fi atribuită, în parte, unor politici demografice și sociale mai eficiente, precum și unui mediu economic mai stabil care a reușit să mențină populația în țară și să atragă chiar și noi rezidenți.

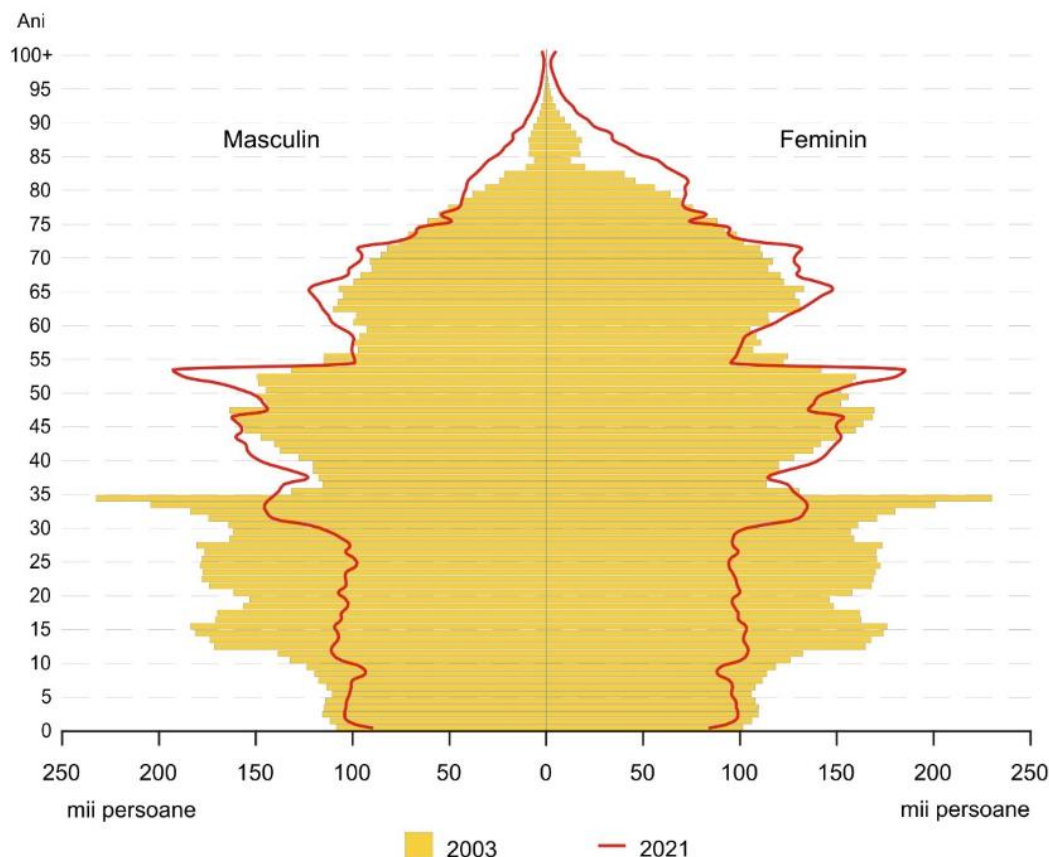


Sursa: data.worldbank.org

De asemenea, îmbătrânirea populației în România este un trend demografic evident, determinat de creșterea speranței de viață și scăderea ratei de fertilitate. Acest fenomen poate afecta forța de muncă prin reducerea numărului de lucrători activi și creșterea dependenței de pensii și beneficii sociale. Nevoile de sănătate crescute ale populației vârstnice pot pune presiune asupra sistemului de sănătate și asistență socială.

Piramida populației României (2003 & 2021)

sursa:
insse.ro



Călătoria României de la o economie planificată centralizat la una orientată spre piață a fost complexă și dificilă pe mai multe niveluri. Următorul capitol oferă un studiu cuprinzător al aplicării practice și consecințelor fiecărei strategii de adaptare, analizând în același timp bazele empirice pentru abordările pe care România ar fi trebuit să le adopte în fața acestor provocări.

Soluții pentru rezolvarea dilemelor

Privatizarea întreprinderilor de stat

Privatizarea companiilor de stat a fost o barieră majoră în calea transformării României. Ar fi fost esențial ca România să dezvolte planuri de succes bazate pe date empirice. Un pilon al procedurilor de evaluare este transparența. Procedurile transparente sporesc încrederea investitorilor și reduc simultan conflictele. De asemenea, a devenit evident că implicarea angajaților în privatizare prin programe de proprietate este o metodă fezabilă, susținută de cercetări empirice. Proprietatea angajaților poate reduce tulburările sociale și pe piața muncii în timpul tranziției. Insuficiența acestor tactici ar putea duce la eșecul privatizării întreprinderilor importante, așa cum a demonstrat lipsa de cunoștințe a României în această domeniu.

Rata inflației

Ratele ridicate de inflație au prezentat probleme semnificative. Liberalizarea progresivă

a prețurilor, în locul abolirii bruște și complete a reglementărilor privind prețurile, este una dintre metodele care ar fi trebuit implementate. Această metodă de gestionare a inflației în mod gradual previne tulburările sociale. Investigarea empirică arată, de asemenea, rolul crucial pe care un cadru eficient al politicii monetare îl joacă în menținerea stabilității macroeconomice. Politica monetară conservatoare contribuie la stabilizarea economiei în timpul unei astfel de tranziții. Aceste inițiative, susținute de dovezi, ar fi putut îmbunătăți eforturile României de reducere a inflației și de realizare a stabilității macroeconomice.

Săracia și inegalitatea economică

Inițiativele ținute erau necesare din cauza creșterii sărăciei și disparităților economice în timpul tranziției. Rețelele de securitate socială puternice au reușit să reducă ratele sărăciei. O strategie cheie pentru reducerea disparității veniturilor a fost recunoscută ca fiind investițiile în educație și dezvoltarea abilităților. Diverse cercetări subliniază importanța educației în îmbunătățirea oportunităților de angajare pentru persoanele defavorizate. Dacă România s-ar fi concentrat pe aceste strategii, reducerea sărăciei și distribuirea veniturilor ar fi înregistrat câștiguri reale, rezultând într-o tranziție mai echitabilă.

Reforma industrială

Reforma sectorului industrial a fost crucială, dar dificilă. Politicile active de pe piața muncii sunt implementate ca parte a inițiativelor bazate pe dovezi. Serviciile de recrutare și programele de pregătire ajută angajații concediați să se reazeze mai ușor. Inițiativele de dezvoltare a clusterelor sunt, de asemenea, foarte importante în promovarea inovației și competitivității în industriile aflate în schimbare. Dezvoltarea clusterelor are capacitatea de a revigora sectoarele economiei care se confruntă cu schimbări. Dificultățile întâmpinate de România în această privință arată necesitatea acestor abordări empirice pentru a gestiona dificultățile unice ale transformării industriale.

Investițiile străine directe

Pentru a promova economii prospere, este imperativ să atragem investiții străine directe (ISD-uri). Conform cercetărilor, crearea unui mediu de investiții prietenos, inclusiv cerințe regulatorii previzibile și mai puține obstacole administrative, poate crește în mod semnificativ intrările de ISD-uri. Diverse cercetări au subliniat importanța previzibilității politicii în atragerea ISD-urilor. Prin angajamentul de a promova un climat de investiții atrăgător, România ar fi reușit cu succes să atragă ISD-uri.

Diversificarea și inovația

Orice economie în tranziție trebuie să-și diversifice sistemele financiare, și România nu face excepție. Nevoia de a extinde industriile dincolo de domeniile tradiționale este demonstrată de cercetări empirice. Aceste constatări ar fi trebuit să îndrume strategia României prin promovarea extinderii afacerilor non-tradiționale, inclusiv inovațiile tehnologice, conservarea energiei și industriile inovatoare. Astfel de strategii susțin sustenabilitatea pe termen lung și reducerea dependenței de industriile volatile.

O schimbare eficientă este alimentată de inovație. Cheltuielile în cercetare și dezvoltare au contribuit la accelerarea creșterii economice prin utilizarea politicilor de inovație. Angajamentul de a încuraja inovația ar fi trebuit realizat prin programe precum granturile de cercetare și colaborările între instituțiile academice și companiile din sectorul privat. Cu aceste tactici, România ar fi putut concura în economia globală bazată pe cunoștințe.

În plus, dezvoltarea mediului de afaceri a fost în mare măsură sprijinită de inițiativele bazate pe dovezi. Întreprinzătorul este în mod semnificativ împiedicat de ineficiențele birocratice. Aceste constatări afectează simplificarea proceselor administrative, facilitarea operațiunilor companiilor și atragerea întreprinzătorilor interni și internaționali.

Așadar, au existat dificultăți în tranziția României către o economie de piață, iar cercetările empirice au arătat mai multe abordări pentru crearea unor mecanisme eficiente de adaptare. Transparența în privatizare, liberalizarea progresivă pentru controlul inflației, rețelele de siguranță socială, investițiile în educație, politici active de ocupare a forței de muncă și legislația de sprijin pentru ISD-uri sunt doar câteva dintre abordările care ar fi ajutat în mod semnificativ dezvoltarea României. Aceste strategii subliniază importanța crucială a alegerilor bazate pe date în stabilirea unor tranziții economice de succes și servesc ca lecții înțelepte pentru alte economii care se confruntă cu dificultăți similare.

În tabelul de mai jos sunt evidențiate toate categoriile în care, din păcate, România este fie un inovator emergent, fie un inovator moderat. Potrivit datelor Consiliului European, România se situează în categoria inovatorilor emergenți, cu un scor de 33,1. În același context, indicele de inovație al Poloniei este de 62,8, clasificând-o de asemenea ca inovator emergent, în timp ce Ungaria, cu un scor de 70,4, este considerată un inovator moderat. Prin urmare, cele două state sunt mult înaintea României în ceea ce privește indicele de inovație.

Tabel privind tabelul de bord al inovației României în anul 2023

România	Performanța raportată la media UE în 2023	Modificarea performanței 2016 - 2023	Modificarea performanței 2022 - 2023
Resurse umane	19,9	-23,2	1,4
Sisteme de cercetare atractive	41,0	22,8	4,7
Digitalizare	91,8	29,2	16,0
Finanțare și sprijin	18,0	-0,5	-12,4
Investiții private	13,7	-6,0	-2,9
Utilizarea tehnologiilor informaționale	30,8	14,1	12,6
Inovatori	4,6	6,5	-7,8
Legături	7,7	-1,4	-5,4
Bunuri intelectuale	31,4	5,0	1,2
Impactul asupra forței de muncă	10,9	0,0	0,0
Impactul vânzărilor	70,5	5,6	-8,3
Sustenabilitatea mediului	42,7	-16,3	-13,7
INDICELE INOVAȚIEI REZUMAT	33,1	1,4	-2,4

sursa: ec.europa.eu

Legendă:

Inovator emergent (0 – 70)

Inovator moderat (71 – 100)

Inovator puternic (101 – 125)

Inovator lider (126 – 160)

Incertitudinea viitorului – oportunități și amenințări

Criza generată de pandemia COVID-19 și conflictul militar din Ucraina au generat un context complex pentru România, cu provocări și oportunități care au conturat un viitor incert, marcat de tensiuni globale și interese geopolitice. Cu toate acestea, în ciuda provocărilor, aceste evenimente au accelerat anumite procese și au deschis noi căi pentru dezvoltarea țării.

Pandemia COVID-19 a fost un catalizator pentru digitalizarea României. În contextul restricțiilor impuse și a necesității de a funcționa în mediul online, sectorul digital a cunoscut o creștere rapidă. De la educație și telemedicină la comerț electronic și lucrul de acasă, digitalizarea a devenit esențială pentru funcționarea societății. Această schimbare rapidă a deschis noi oportunități pentru inovație și dezvoltare în sectorul IT și tehnologic, oferind perspective pozitive pentru economie și ocuparea forței de muncă.

Conflictul militar din Ucraina a adus România într-un context regional tensionat. Ca membru al NATO și UE, România trebuie să-și întărească capacitățile de apărare și să-și asigure securitatea în fața amenințărilor regionale. În acest sens, dezvoltarea unei industrii militare locale devine o prioritate strategică. O industrie militară puternică poate nu doar să sprijine apărarea țării, dar și să atragă investiții și tehnologie avansată în domeniul militar din partea partenerilor internaționali.

Perspectivile de dezvoltare a unei industrii militare competitive pot atrage investitori străini interesați de parteneriate și colaborări în acest domeniu. Dezvoltarea unor capacități locale pentru producția de echipamente militare și tehnologie de apărare ar putea genera oportunități economice semnificative și ar contribui la diversificarea economiei.

Astfel, provocările create de pandemia COVID-19 și conflictul din Ucraina au accentuat necesitatea de a găsi soluții și strategii adecvate pentru România. Deși incertitudinile și amenințările persistă, există și oportunități importante de dezvoltare și progres în domenii precum digitalizarea și securitatea națională, care pot contribui la consolidarea poziției României în contextul geopolitic actual.

Concluzii

Pe măsură ce România își croiește drumul către prosperitatea pe termen lung, luarea deciziilor pe baza evidențelor va continua să servească drept principiu călăuzitor. Lecțiile învățate prin fundamente empirice vor ghida inițiativele și politicile pentru a rezolva problemele noi și pentru a profita de noile posibilități.

Situația din România servește ca un memento al modului în care politicile bazate pe evidențe pot fi revoluționare. Arată că studiul meticolos și luarea deciziilor pe baza datelor pot avansa națiunile în mijlocul complexității și acționează ca o făclie de speranță pentru alte țări care se confruntă cu schimbări similare.

În cele din urmă, succesul transformării României servește ca exemplu pentru alte țări care încep drumul lor dificil de reformă. România ar fi putut să nu doar depășească dificultățile tranziției adoptând lecțiile empirice și fiind flexibilă, ci și să se dezvolte ca o economie dinamică și competitivă, condusă de piață. Capacitatea luării deciziilor pe baza evidențelor de a ghida națiunile către prosperitate, stabilitate și un viitor mai luminos este cel mai bine demonstrată de acest drum. România ar fi putut arăta tuturor celor care fac tranziția de la vechi la nou calea înainte dacă ar fi fost dedicată cunoștințelor empirice.

Bibliografie

Ban, C. (2012). „Sovereign debt, austerity, and regime change. East European Politics and Societies: And Cultures”. 26(4), 743-776. <https://doi.org/10.1177/0888325412465513>

Bădescu, B. (2015). „A study of the impossible trinity in Romania. Theoretical & Applied Economics”. 22(2). http://www.ebsco.ectap.ro/Theoretical_&_Applied_Economics_2015_Summer.pdf#page=199

Gurcinaite, V. (2014). „Labour force migration within EU: Analysis of push and pull factors.” http://www.etd.ceu.edu/2014/gurcinaite_viktorija.pdf

Iancu, A. (2010). „Transition, Integration and Convergence. The Case of Romania” (2010). <https://ssrn.com/abstract=2528526>

Neef, R. (2002). „Aspects of the informal economy in a transforming country: the case of Romania. International Journal of Urban and Regional Research”. 26(2), 299-322. <https://doi.org/10.1111/1468-2427.00381>

Nellis, J. R. (1999). „Time to rethink privatization in transition economies?” (Vol. 38). https://documents1.worldbank.org/curated/en/973671468770649653/585559324_200409289104135/additional/multi-page.pdf

Popescu, C. (2014). „Deindustrialization and urban shrinkage in Romania. What lessons for the spatial policy? Transylvanian Review of Administrative Sciences”. 10(42), 181-202. <https://www.rtsa.ro/tras/index.php/tras/article/view/97>