

**UNIVERSITATEA DIN CRAIOVA
FACULTATEA DE ECONOMIE ȘI ADMINISTRAREA
AFACERILOR**

ADMITERE MASTER

**Domeniul: ECONOMIE ȘI AFACERI
INTERNAȚIONALE**

Specializările:

- Economie și Afaceri Europene
- Economie și Administrarea Afacerilor Internaționale
(în limba engleză)
- Dezvoltare Regională și Proiecte Europene

**Craiova
2013**

Discipline:

- Economie

(Gheorghe Pîrvu, Daniel Tobă, Laurențiu Dragomir)

- Economie internațională

(George Ciobanu)

CUPRINS

I. ECONOMIE

| | |
|--|-----------|
| Cap. 1 Rezultatele macroeconomice | 5 |
| 1.1. Măsurarea rezultatelor macroeconomice | 5 |
| 1.2. Indicatori macroeconomici rezultativi | 6 |
| Cap. 2 Piața monetară | 9 |
| 2.1. Piața monetară: conținut, trăsături | 9 |
| 2.2. Cererea și oferta de monedă | 10 |
| Cap. 3 Oferta | 16 |
| 3.1. Oferta: concept, factori determinanți | 16 |
| 3.2. Elasticitatea ofertei și condițiile acesteia | 17 |
| Cap. 4 Cererea | 20 |
| 4.1. Cererea. Funcția cererii | 20 |
| 4.2. Elasticitatea cererii | 22 |
| Cap. 5 Piața internă unică | 25 |
| 5.1 Importanța, avantajele și principiile creării pieței interne unice | 25 |

II. ECONOMIE INTERNAȚIONALĂ

| | |
|--|-----------|
| Cap. 6. Companiile transnaționale | 28 |
| 6.1. Conceptul de companie transnațională | 28 |
| 6.1.1. Definierea companiei transnaționale | 28 |
| 6.1.2. Strategiile de expansiune externă a firmei | 30 |
| 6.1.3. Tipologia firmelor transnaționale | 31 |
| 6.1.4. Organizarea și managementul companiilor transnaționale | 31 |
| 6.1.5. Piața companiilor transnaționale | 33 |
| 6.2. Fundamentele transnaționalizării firmelor | 34 |
| 6.2.1. Teoria valorificării imperfecțiunilor pieței | 35 |
| 6.2.2. Teoria avantajului de monopol sau de oligopol | 37 |
| 6.2.3. Teoria internalizării producției | 39 |
| 6.2.4. Teoria eclectică | 40 |
| 6.3. Scurt istoric al firmelor transnaționale | 41 |
| 6.3.1. Perioada 1800 – 1914: epoca de aur a investiției internaționale | 42 |
| 6.3.2. Perioada dintre cele două războaie mondiale: retragerea naționalistă | 42 |
| 6.3.3. După cel de-al doilea război mondial până în 1970: expansiunea firmelor transnaționale | 43 |
| 6.3.4. Perioada de după 1970: dezordinea investițiilor directe | 43 |
| 6.4. Contribuția companiilor transnaționale | 44 |
| Cap. 7. Balanța de plăți externe | 47 |
| 7.1. Definierea și rolul balanței de plăți externe | 47 |
| 7.2. Formele de prezentare a balanței de plăți | 49 |
| 7.3. Principii de înregistrare în balanța de plăți externe | 49 |
| 7.4. Structura balanței de plăți externe | 50 |
| 7.5. Poziția investițională internațională | 51 |
| 7.6. Echilibrul balanței de plăți externe | 51 |
| 7.7. Tehnici de echilibrare și finanțare a balanței de plăți externe | 52 |
| 7.8. Politici de echilibrare a balanței de plăți externe | 53 |
| GRILE | 55 |
| Răspunsuri grile | 75 |

I. ECONOMIE

CAP. 1. REZULTATELE MACROECONOMICE

1.1. Măsurarea rezultatelor macroeconomice

Evidențierea raționalității activității economice și determinarea eficienței utilizării resurselor de care dispune o țară, impune cuantificarea și măsurarea rezultatelor obținute, atât la nivel microeconomic, cât și mezo și macroeconomic. Reflectarea acestor rezultate, în formă fizică și valorică permite analiza circuitului economic național și a principalelor lui componente.

Pentru a surprinde la nivel național (macroeconomic) multitudinea operațiunilor realizate de agenții economici este necesar procesul de agregare, care presupune regruparea în categorii de bază a agenților economici și a operațiunilor realizate.

Pentru a evidenția ansamblul fluxurilor dintre diferiții agenți economici la nivelul economiei naționale, se folosește Contabilitatea Națională sau Sistemul Conturilor Naționale. Acesta constituie un instrument complex de evidență, analiză și decizie economică și se fundamentează pe teoria factorilor de producție, potrivit căreia factorii participanți la multiplele activități economice sunt recompensați în raport cu serviciile aduse (munca prin salarii, natura prin rentă, capitalul prin profit și/sau dobânda).

Sistemul Conturilor Naționale (SCN) este compus din trei elemente de bază: *agenții economici, operațiunile și conturile*.

1. Agenții economici sunt grupați în patru categorii și anume: *unități producătoare de mărfuri* (bunuri și servicii); *producători de servicii guvernamentale* (instituțiile administrației de stat); *producători de servicii casnice* (spălătorii, reparații etc.); *instituții cu caracter nelucrative care prestează servicii gospodăriilor* (culte, servicii juridice etc.).

2. Operațiunile cuprind toate actele economice și financiare efectuate de agenții economici și se împart în următoarele:

- *operațiuni asupra bunurilor și serviciilor* care descriu producția, consumurile finale și intermediare, formarea brută a capitalului fix, importurile, exporturile etc.;
- *operațiuni de repartiție*, care se referă la formarea și circulația veniturilor;
- *operațiuni financiare* care descriu mișcările de creanțe, împrumuturile, depunerile spre economisire etc.

Operațiunile generează două mari **categorii de fluxuri**:

- *materiale* (producție, consum și formarea capitalului), concretizate în producția de bunuri materiale și servicii, import, consumul intermediar, consumul final, individual și social, modificarea stocurilor, investiții, export;
- *financiare* (venituri, cheltuieli, finanțarea capitalului), concretizate în utilizarea elementelor valorii adăugate (salarii, profituri, amortizare), operațiuni de asigurare, modificarea creanțelor și angajamentelor, transferuri curente.

3. Conturile reprezintă cel de-al treilea element al SCN, iar în cadrul lor se evidențiază distinct fluxurile materiale și cele financiare, se delimitează bunurile economice cu caracter marfar de cele nemarfare și se surprind, în timp și spațiu, legăturile dintre agenții economici.

- *Contul de producție* cuprinde două grupe de subconturi: *mărfuri*, în care se evidențiază bunurile și serviciile cu caracter de marfă, exprimându-se valoarea mărfurilor desfăcute pe categorii de vânzători; *activități*, care cuprinde valoarea bunurilor și serviciilor defalcate pe consumuri intermediare și pe valoarea adăugată.

- *Contul de consum* cuprinde la rândul său: conturi de cheltuieli făcute pentru consumul privat și public; conturi de venituri în care se înscriu categoriile de venituri ale diferitelor sectoare.

- *Contul de acumulare* pune în evidență finanțarea investițiilor brute și cheltuielile pentru creșterea stocurilor, cât și capitalul financiar folosit pentru achiziții de pământ și fonduri nemateriale, transferurile de capital și consumul de capital fix.

- *Contul „restul lumii”* reflectă importurile și exporturile de bunuri și servicii, transferurile curente și tranzacțiile de capital cu restul lumii.

Contabilitatea națională îndeplinește pentru economia unei țări aceleași *funcții* pe care le are contabilitatea într-o întreprindere sau bugetul de venituri și cheltuieli într-o familie.

Astfel, contabilitatea națională, prin intermediul datelor pe care le cuprinde, *permite cunoașterea pulsului economiei unei țări*, apreciind modul ei de funcționare. De asemenea, comparându-se mărimile ce exprimă rezultatele macroeconomice, pe diferite orizonturi, *se poate trasa trendul ce caracterizează funcționarea economiei*, aceasta putând avea trend ascendent, descendent sau stagnant.

Drept urmare, problemele ce fac obiectul macroeconomiei (indicele general al prețurilor, creșterea economică, ocuparea și șomajul, inflația, structurile economice ale țărilor, relațiile lor economice externe) sunt analizate cantitativ și calitativ cu ajutorul agregatelor macroeconomice, numite generic **indicatori macroeconomici** de rezultate.

Indicatorii care reflectă rezultatele macroeconomice, în sistemul conturilor naționale, pot fi calculați prin una din următoarele **trei metode**:

- a. **metoda de producție** (*metoda valorii adăugate*) prin care are loc măsurarea și evidențierea valorilor adăugate brute create de către toți agenții economici, producători de bunuri și servicii (de consum și publice) și agregarea acestor mărimi pe sectoare, ramuri și pe ansamblul economiei naționale. Prin această metodă, din valoarea totală a producției sau valoarea producției brute (pe sectoare, ramuri sau economie națională), se elimină consumul intermediar (respectiv valoarea bunurilor materiale și serviciilor produse și utilizate pentru a crea noi bunuri), iar în cazul indicatorilor în expresie netă, se elimină și consumul de capital fix (amortizarea), rezultând valoarea adăugată netă.
- b. **metoda cheltuielilor** (*metoda utilizării finale*), care constă în agregarea cheltuielilor totale ale agenților economici cu bunurile materiale și serviciile care compun producția finală. Concret, prin această metodă se însumează: cheltuielile gospodăriilor (menajelor) pentru produse și servicii de consum; cheltuielile publice guvernamentale (instituțiilor administrației centrale și locale) pentru serviciile administrative puse la dispoziția colectivităților; cheltuielile pentru bunuri de investiții (investițiile brute); exportul net (diferența dintre valoarea bunurilor și serviciilor exportate și valoarea celor importate).
- c. **metoda veniturilor** (*metoda repartiției*), care constă în însumarea elementelor ce reflectă recompensarea factorilor de producție, concretizate în venituri încasate de proprietarii acestor factori (salarii, profituri, rente) și alocațiile pentru consumul de capital fix (amortizările).

1.2. Indicatori macroeconomici rezultativi

În statistica internațională au o largă circulație și apreciere următorii indicatori macroeconomici: *produsul global brut (PGB)*; *produsul intern brut (PIB)*; *produsul intern net (PIN)*; *produsul național brut (PNB)*; *produsul național net (PNN)* și *venitul național (VN)*.

♦ **Produsul global brut (PGB)** reflectă valoarea totală a bunurilor materiale și a serviciilor, cu caracter marfar și nemarfar, obținute într-o perioadă de timp, de regulă un an, în cadrul subsistemelor economiei naționale. PGB se calculează ca sumă a producției brute (PB) de bunuri materiale și servicii din toate sectoarele economiei, adică prin însumarea consumului final și a celui intermediar:

$$PGB = \sum PB_i = C_f + C_i$$

♦ **Produsul intern brut (PIB)** reflectă, valoric, producția finală de bunuri și servicii obținute de către toți agenții economici (autohtoni și străini) care își desfășoară activitatea în

interiorul țării, destinate consumului final. Acest indicator exprimă mărimea valorii adăugate brute¹ a bunurilor materiale și serviciilor produse în interiorul țării și ajunse în stadiul final al circuitului economic. PIB se determină fie prin însumarea valorilor adăugate brute ale tuturor bunurilor create de agenții economici din interiorul țării (agregate la nivel de sector sau ramură), într-o perioadă determinată (un an), fie prin scăderea din produsul global brut a consumului intermediar, astfel:

$$PIB = \sum VAB_i ; PIB = PGB - C_i ,$$

unde "i" reprezintă sectoarele economiei, iar C_i - consumul intermediar. Acest indicator este baza măsurării rezultatelor macroeconomice în SCN și se calculează, în practică, prin combinarea metodei valorii adăugate (metoda de producție) cu metoda repartiției (a însumării veniturilor). După metoda cheltuielilor (metoda utilizării finale), PIB se poate calcula și astfel:

$$PIB = Cf + Ib + (E-I);$$

unde: Cf - consum final (alcătuit din consumul privat - C_{pv} și consumul public - C_{pb}); Ib - investițiile brute (alcătuite din formarea brută a capitalului fix - Fbcf și variația stocurilor - Vs); E - exporturi; I - importuri

♦ **Produsul intern net (PIN)** sintetizează suma valorilor adăugate nete ale bunurilor materiale și serviciilor finale produse de către toți agenții economici (autohtoni și străini) care acționează în interiorul țării, într-o perioadă de timp (de regulă un an). De asemenea, se mai calculează scăzând din produsul intern brut consumul de capital fix (amortizarea - A), astfel:

$$PIN = \sum VAN_i ; PIN = PIB - A$$

♦ **Produsul național brut (PNB)** reprezintă valoarea adăugată brută a tuturor bunurilor materiale și serviciilor finale provenite din activitățile agenților economici naționali, obținute atât în țară cât și în afara acesteia, în decursul unei perioade de timp (un an). PNB se determină prin scăderea din PIB a valorii adăugate brute realizate pe teritoriul național de către agenții economici străini (VAB_S), la care se adună valoarea adăugată brută realizată de agenții economici naționali pe teritoriul altor state (VAB_{NS}), astfel:

$$PNB = PIB - VAB_S + VAB_{NS} \text{ sau } PNB = PIB + S_{VAB}$$

Acest indicator poate fi, așadar, mai mare sau mai mic decât PIB, în funcție de soldul, pozitiv sau negativ, al valorii adăugate brute (S_{VAB}), unde:

$$S_{VAB} = VAB_{NS} - VAB_S$$

♦ **Produsul național net (PNN)** reprezintă expresia bănească a valorii adăugate nete obținute de agenții economici naționali, atât pe teritoriul țării, cât și în afara acesteia și se determină prin scăderea din PNB a amortizării capitalului fix (A), astfel:

$$PNN = PNB - A$$

Produsul național net (PNN) se mai poate calcula adăugând la PIN soldul, pozitiv sau negativ (S_{VAN}), dintre valoarea adăugată netă obținută de agenții economici naționali în străinătate și valoarea adăugată netă obținută de agenții economici străini pe teritoriul unei țări:

$$PNN = PIN + S_{VAN}$$

Dacă PNN este evaluat la prețurile factorilor², atunci el reflectă *venitul național (VN)*.

♦ **Venitul național (VN)** sintetizează veniturile obținute de către proprietarii factorilor de producție prin care se recompensează aportul acestora la producerea bunurilor materiale și serviciilor. VN poate fi considerat și ca indicator ce exprimă veniturile din muncă și din proprietate care decurg din producția bunurilor economice. De asemenea, el reflectă și utilizarea veniturilor pentru cumpărarea de produse și servicii de consum și pentru economisire.

¹ La nivelul unui agent economic, *valoarea adăugată brută* se compune din: salarii, profit, impozite aferente, taxe, amortizare.

² *Prețurile factorilor de producție (Pf)* se calculează ca diferență între *prețurile pieței (Pp)* și *impozitele indirecte nete (In)*, iar acestea din urmă ca diferență între impozitele indirecte (Ii) și subvențiile de exploatare (Se).

Ținând seama de cheltuielile agenților economici, determinarea venitului național pornește de la PNB evaluat la prețurile pieței (PNB_{pp}) din care se scad alocațiile pentru consumul de capital fix (amortizarea), precum și impozitele indirecte (I_i) și se adaugă subvențiile de exploatare (S_e). La același rezultat se ajunge și prin scăderea din PNB, exprimat în prețurile factorilor (PNB_{pf}), a alocațiilor pentru consumul de capital fix (amortizarea). Putem avea așadar următoarele relații :

$$VN = PNN_{pf} \text{ sau } VN = PNB_{pf} - A \text{ sau } VN = PNB_{pp} - A - I_i + S_e$$

Se poate aprecia, deci, că venitul național exprimă veniturile factorilor de producție, adică veniturile provenite din munca angajaților, cele provenite din activitatea de întreprinzător și cele din patrimoniu, ceea ce reprezintă suma valorilor adăugate nete create de factorii de producție naționali, în interiorul țării și în alte țări. Concret, în cadrul acestuia se includ: salarii, rente, profituri, dobânzi nete (diferența dintre dobânzile încasate și dobânzile plătite), toate aceste venituri fiind, evident, supuse impozitării directe.

Orice țară efectuează o serie de plăți către străinătate, plăți ce nu sunt legate de activitatea de producție (transferuri curente privind: cotizații la organisme internaționale, ajutoare, daune, penalizări, taxe etc.) și, totodată, încasează plăți efectuate de străinătate către ea, astfel că venitul național creat trebuie corectat cu soldul încasărilor și plăților în raport cu străinătatea, numit și soldul transferurilor curente cu străinătatea (STCS). Se obține astfel *venitul național disponibil* (VND) conform relației $VND = VN + STCS$.

În funcție de acest sold, VND poate fi mai mare sau mai mic decât VN. Dacă din VND se scad veniturile ce nu revin populației (contribuția pentru asigurări sociale, profiturile nedistribuite, impozitele pe profit) și se adaugă veniturile populației care provin din transferuri (pensii, ajutoare, burse, alocații etc.), se obține *venitul personal al populației* (VP). Dacă din venitul personal al menajelor se deduc impozitele și taxele plătite de populație, se obține *venitul disponibil al populației* (VD), indicator ce exprimă posibilitățile populației pentru consum (C) și economii (E).

Indicatorii macroeconomici sunt utilizați, în general, pentru determinarea dinamicii economice (creșterea economică este relevată de creșterea indicatorilor macroeconomici). Întrucât acești indicatori sunt exprimați monetar (valoric), iar creșterea lor se poate datora atât creșterii prețurilor de la o perioadă la alta (inflației), cât și creșterii fizice a activității economice, indicatorii macroeconomici se exprimă în prețuri constante (sau comparabile) care reprezintă prețurile anului și se numesc *indicatori reali* (PIB real, PNB real etc.). Astfel se elimină efectul perturbator al modificării prețurilor asupra valorii reale economice a indicatorului. Dacă sunt exprimați în prețurile curente ale anului de calcul, indicatorii se numesc *indicatori nominali* sau *monetari*.

Raportul dintre PIB nominal și PIB real se numește *deflatorul PIB* (D) și exprimă *indicele mediu al prețurilor* pe întreaga economie, în perioada analizată, astfel:

$$D = \frac{PIB_n}{PIB_r}, \text{ iar } PIB_r = \frac{PIB_n}{D}$$

În final, trebuie precizat că sistemul de evidență și măsurare a rezultatelor macroeconomice îndeplinește, prin indicatorii utilizați, o serie de *funcții esențiale*:

a) *instrument de evidență statistică*, cu ajutorul căruia se sintetizează și se corelează informațiile privind desfășurarea activității economice, precum și estimarea potențialului economic al unei țări;

b) *instrument de analiză* a activității economice în perioadele anterioare și a echilibrului macroeconomic, sub diferitele sale forme, permițând înțelegerea legităților economice și a modului lor de manifestare în timp;

c) *suport de bază al fundamentării deciziilor* de politică macroeconomică, al stabilirii corelațiilor și tendințelor din economie, precum și al corectării unor efecte nedorite ale mecanismului spontan al pieței;

d) indicatorii de rezultate macroeconomice au o largă utilizare pentru *comparații internaționale*, pentru înțelegerea corectă a fenomenelor și proceselor din economia mondială, a interdependențelor economice internaționale, precum și a nivelului și potențialului economic al unei țări în raport cu restul lumii.

CAP. 2. PIAȚA MONETARĂ

2.1. Piața monetară: conținut, trăsături

Piața monetară este o piață specială care are rolul de a compensa excedentul cu deficitul de monedă existent la diferiți agenți economici și de a regla cantitatea de monedă din economie în condițiile unui preț specific, rata dobânzii.

Piața monetară este alcătuită din totalitatea relațiilor, instituțiilor și pârgurilor cu ajutorul cărora sunt transferate disponibilitățile bănești în domeniile deficitare de asemenea resurse. Ea reprezintă piața capitalurilor pe termen scurt, unde se întâlnește cererea de împrumuturi, din partea agenților economici și a statului, cu oferta de resurse financiare, reprezentată de persoanele individuale, întreprinderi și instituții financiare.

Formarea și funcționarea pieței monetare este strâns legată de modul de organizare și funcționare a sistemului bancar, de relațiile și operațiunile bănești care se derulează între componentele acestuia.

Băncile comerciale și instituțiile de credit specializate își deschid reciproc conturi curente și efectuează operațiuni bancare, una în numele celeilalte. Totodată, băncile comerciale și instituțiile de credit specializate își deschid conturi curente la banca națională, în care se evidențiază disponibilitățile fiecărei bănci păstrate la banca națională, încasările și plățile făcute de unele bănci în favoarea altora, creditele acordate acestora și rambursarea lor.

Ca urmare, între componentele sistemului bancar se derulează relații bănești complexe și diversificate care se pot grupa astfel:

- **relații intrabancare**, sau pe verticală între filialele, sucursalele și centrala fiecărei bănci comerciale, precum și cele dintre componentele sistemului Băncii Naționale, relații care se concretizează în *operațiuni intrabancare*;
- **relații interbancare**, sau pe orizontală între unități aparținând unor societăți bancare diferite, care au personalitate juridică și funcționează pe principiul gestiunii financiare, relații care se concretizează în *operațiuni interbancare*.

Atât în cadrul operațiunilor intrabancare cât și a celor interbancare se realizează zilnic **decontarea plăților** prin operațiunile de debitare și creditare, cu sau fără intervenția (intermedierea) Băncii Naționale. Aceste decontări pot avea caracter bilateral sau multilateral, situația în care intervine o terță organizație, **Casa de compensații interbancare**, organizată la nivel național, în cadrul Băncii Naționale, sau la nivelul fiecărui județ, în cadrul sucursalelor BNR.

În urma operațiunilor zilnice, de încasări și plăți fiecare bancă își determină pozițiile în raport cu celelalte bănci, rezultând un sold debitor sau creditor, în funcție de care se derulează operațiunile intra și interbancare. Prin operațiunile intrabancare se sting obligațiile de plată între unitățile aparținând aceleiași societăți bancare. Operațiunile de decontări interbancare (care implică prezența caselor de compensații interbancare) completează operațiunile intrabancare. Fiecare bancă comercială sau instituție de credit își evidențiază operațiunile interbancare în contul curent deschis la Banca Națională și, desigur, soldul zilnic, debitor sau creditor. Băncile cu sold creditor se manifestă pe piață ca ofertanți de monedă, pe când băncile cu sold debitor apar ca solicitante de monedă.

În situația în care o bancă comercială sau o instituție de credit apare cu sold debitor, are posibilitatea să-și acopere nevoile de monedă din următoarele surse:

- primirea sumei necesare de la centrala unității bancare debitoare;
- obținerea de credite pe termen scurt de la o altă societate bancară sau instituție specializată de credit;
- obținerea unui împrumut de la Banca Națională pe termen foarte scurt și cu o dobândă mai mare decât cea a pieței.

Piețele monetare sunt specializate în efectuarea de tranzacții cu active monetare cu scadențe relativ scurte (până la un an), incluzând depozitele bancare la vedere și la termen, cambii, bilete la ordin, cecuri, certificate de depozit și alte titluri mobiliare pe termen scurt. Activele mobilizate prin intermediul piețelor monetare sunt destinate distribuirii de credite pentru producția de bunuri și servicii și pentru unele nevoi temporare ale băncilor.

Operațiunile care au loc pe piața monetară după **scopul** derulării lor sunt de două feluri: **de finanțare**, care constau în acordarea de disponibilități bănești solicitate de bănci sau de agenții economici și de **refinanțare**, care apar atunci când chiar băncile se adresează Băncii Centrale (Banca Națională) pentru a obține un credit. Operațiunea de finanțare reprezintă scontarea, iar cea de refinanțare, rescontarea.

Conținutul și specificitatea pieței monetare pot fi reliefate prin analiza **trăsăturilor** acesteia:

- *participanții la această piață* sunt băncile; unitățile monetare bancare debitoare apar în calitate de solicitanți de monedă (scripturală), pe când băncile creditoare, inclusiv Banca Națională, în calitate de ofertanți de monedă. Agenții economici și persoanele fizice nu pot participa pe piața monetară;
- *obiectul tranzacțiilor* negociate în cadrul acestor piețe sunt disponibilitățile monetare ale băncilor, exprimate în monedă națională;
- de regulă, *operațiunile de negociere se desfășoară zilnic*, rareori la interval de câteva zile;
- *termenele de acordare a creditelor* sunt scurte și foarte scurte;
- creditele utilizate sunt *credite personale*, bazate pe încrederea reciprocă între bănci, dar și pe solidaritatea dintre acestea;
- *dobânda practică se stabilește zilnic pe baza raportului dintre cererea și oferta agregată* de monedă, dar și pe baza influenței hotărâtoare a băncilor creditoare;
- *flexibilitatea pieței monetare se face greoi*, deoarece este o piață de oligopol, cu puțini ofertanți de monedă.

2.2. Cererea și oferta de monedă

Pe piața bunurilor și serviciilor utilitatea banilor se manifestă în capacitatea acestora de a mijloci tranzacțiile. Banii sunt ceruți în calitatea lor de mijloc de schimb, moneda nu poate fi cerută niciodată ca atare. Cererea de monedă era privită ca o cerere indirectă de bunuri. Însă, pe piața interbancară moneda poate fi cerută pentru ea însăși, nu doar pentru a fi folosită în tranzacțiile comerciale. Drept urmare apare o cerere de monedă specifică, generată de preferința pentru lichiditate.

Cererea de monedă exprimă cererea de active monetare, adică de active care îndeplinesc funcțiile banilor la un moment dat (ca stoc) și în medie într-un orizont de timp (ca flux). Cererea de bani exprimă cantitatea de monedă necesară pentru realizarea tranzacțiilor curente, acoperirea nevoilor neprevăzute și realizarea unor activități speculative.

Motivele cererii de bani sunt explicate diferit de școala clasică și școala keynesiană.

Corespunzător **concepției clasice**, cererea de monedă, *în primul rând* este proporțională cu volumul total al schimburilor intermediare de monedă și invers proporțională cu viteza de rotație a monedei.

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

este direct proporțională cu cantitatea bunurilor economice supuse tranzacțiilor la un anumit preț ($P \times T$) și invers proporțională cu viteza de rotație a monedei (V), astfel:

$$M = \frac{P \times T}{V}$$

De aici rezultă că pentru evaluarea cererii de monedă are mare importanță cunoașterea raportului dintre cantitatea de monedă aflată în circulație și cantitatea de bunuri economice adusă pe piață. Acest raport reflectă **puterea de cumpărare a banilor sau valoarea banilor**, respectiv cantitatea de bunuri economice care se poate cumpăra cu o unitate monetară, într-o perioadă dată.

În al doilea rând, cererea de monedă depinde de volumul vânzărilor pe credit, care antrenează după sine plățile scadente și plățile care se sting (compensează) reciproc între agenții economici ce-și acordă reciproc credit comercial, astfel:

$$M = \frac{P \times T - C + PS - PR}{V},$$

unde: $P \times T$ - volumul total al tranzacțiilor exprimat în prețuri; C - volumul vânzărilor pe credit; PS - volumul plăților scadente; PR - volumul plăților care se compensează reciproc.

Potrivit **concepției neokeynesiene** cererea de monedă se află într-o relație de cauzalitate și cu **intensitatea înclinației spre lichiditate**, care se bazează pe mai multe mobiluri concrete: *mobilitatea (motivul) tranzacțional, mobilitatea prudenței sau al precauției și mobilitatea speculației*³.

Mobilul (motivul) tranzacțional. Atunci când moneda a îndeplinit mai ales funcții pasive (de mijlocire a schimburilor de bunuri) cererea de monedă se determina prin mobilul tranzacțional. Bani mijlocesc majoritatea tranzacțiilor din economie. Consumatorii plătesc bunurile oferite de vânzători în bani, producătorii utilizatori ai forței de muncă plătesc salariile lunar etc. Sumele de bani destinate în scopul susținerii unor astfel de fluxuri sunt **bani de tranzacție**. În economia reală plățile și încasările unităților economice nu sunt sincronizate. Spre exemplu, salariații încasează salariile de două ori pe lună, însă ei cheltuiesc zilnic din banii încasați. Drept urmare, *motivul tranzacțional al deținerii banilor se manifestă ca urmare a nesincronizării plăților și încasărilor în economie*.

Cum se determină mărimea cererii de monedă pe motiv tranzacțional? Aceasta depinde, în primul rând, de volumul total al schimburilor dintr-o economie. În general, există o relație stabilă și pozitivă între tranzacții și venitul național. De aceea, acest mobil se mai cunoaște și mobilul venitului. O creștere a venitului național (a produsului intern brut) duce la o creștere a valorii totale a tuturor tranzacțiilor și deci la o creștere a cererii de bani.

Se impune însă a fi reținută precizarea că valoarea totală a tranzacțiilor depășește valoarea producției finale a economiei, și, de asemenea, cererea de monedă depinde de viteza de rotație a banilor cu care se află în raport invers proporțional, de amploarea creditului de consum, de raportul vânzărilor pe datorie și plățile făcute în contul creditelor ajunse la scadență etc.

Mobilul prudenței (precauției). Ca o precauție împotriva apariției unei crize de "bani gheață", (plăți crescute anormal corelate cu încasări scăzute), populația și firmele țin sume de bani în rezervă. Sumele ținute în rezervă oferă o protecție împotriva nesiguranței legate de momentul în care este nevoie să se apeleze la fluxuri de bani lichizi.

Motivul precauției poate să apară și datorită faptului că gospodăriile și firmele nu sunt sigure de măsura în care va fi practic posibil ca plățile și încasările să fie sincronizate. Ca și motivul tranzacțional motivul precauției face ca cererea de bani să se modifice în același sens cu valoarea nominală a producției naționale (PIB, Venit Național).

³ x x x *Economie*, Ediția a V-a, Editura Economică, București, 2000, p.315-325.

Motivul speculației (cererea speculativă de bani). Familiile și agenții economici dispun de o anumită avere măsurabilă cu ajutorul banilor. Avera cuprinde: **activele monetare** (bani lichizi și depozitele bancare) și **activele nemonetare** (bunurile întreprinderilor, terenurile, apartamente, materii prime, titluri cotate la bursă - acțiuni și obligațiuni etc.). Fiecare deținător de avere dorește ca aceasta să-i aducă un venit cât mai mare. Câștigul adus proprietarului este diferit de la un bun la altul deținut în proprietatea sa. De aceea, motivul speculației îl determină pe deținătorul averii să o structureze în funcție de venitul pe care i-l aduce fiecare componentă. Bani sunt o componentă a averii. Volumul acestei componente în totalul averii depinde de raportul dintre costul deținerii banilor lichizi (dobânda pe care o pierde nedepunându-i la bancă) și avantajul adus de deținerea celorlalte bunuri. *Dacă costul deținerii de bani lichizi este mare, cererea de bani pentru nevoi speculative se va micșora și invers.* În concluzie, cererea de bani motivată speculativ se corelează negativ cu rata dobânzii.

Pornind de la mobilurile (motivele) cererii de bani, J. M. Keynes a fundamentat **funcția cererii de monedă**, notată cu L și formată din două componente (L_1 și L_2).

Prima componentă (L_1) exprimă mobilul tranzacțional și motivul prudențial, adică mobilurile care leagă cererea de monedă de mărimea și dinamica veniturii.

$$L_1 = L_1(Y), \text{ unde } L_1 > 0$$

A doua componentă (L_2) se referă la cererea de monedă pe motiv speculativ. Mărimea acestei componente depinde de nivelul ratei dobânzii, cele două variabile aflându-se în raport invers.

$$L_2 = L_2\left(\frac{1}{d'}\right), \text{ când } L_2 > 0.$$

Dacă se însumează aceste două componente, delimitate între ele prin mobilurile ce le determină, funcția cererii de monedă se prezintă astfel:

$$L = L_1 + L_2$$

$$L = L_1(Y) + L_2\left(\frac{1}{d'}\right)$$

Cantitatea de bani cerută variază negativ cu rata nominală a dobânzii și pozitiv cu venitul național real, cât și cu nivelul prețurilor.

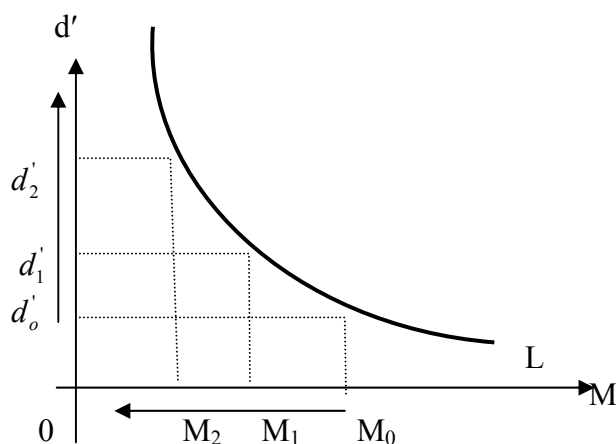


Fig.nr.1. Funcția cererii de monedă în raport de rata dobânzii

Când rata dobânzii crește de la d'_0 la d'_1 și d'_2 , cererea de monedă se reduce de la M_0 la M_1 și M_2 .

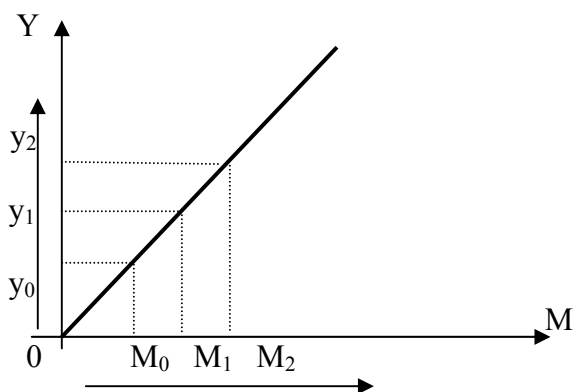


Fig.nr.2. Funcția cererii de monedă în raport de venitul național

Când venitul național crește de la y_0 la y_1 și y_2 , cererea de monedă crește proporțional de la M_0 la M_1 și M_2 .

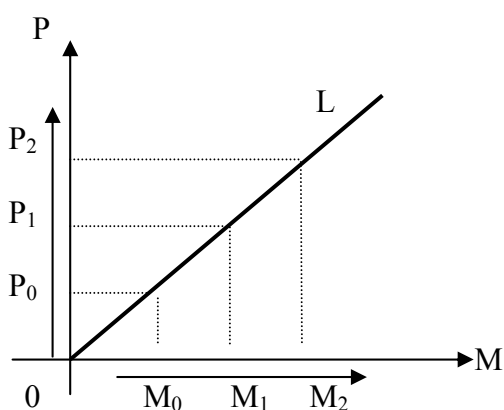


Fig.nr.3. Funcția cererii de monedă în raport de nivelul prețurilor

Între nivelul prețurilor și cererea de monedă există de asemenea, o corelație direct proporțională, reflectată de creșterea cererii de monedă când prețurile cresc.

Oferta de monedă este cantitatea de monedă pusă la dispoziția utilizatorilor (populație și agenți economici) de către banca centrală, băncile comerciale și instituțiile de credit specializate. Bani existenți în societate sau stocul de bani (M) se manifestă ca numerar aflat la populație (N) și banii depuși de populație și agenții economici la instituțiile bancar-financiare (D).

$$M = D + N$$

Moneda numerar începe să existe atunci când depășește depozitele băncii centrale și ale altor instituții bancar-financiare emitente și își încetează existența atunci când revine în depozitele băncilor.

Oferta de monedă nouă este, de regulă, determinată de operațiunile de creditare din partea sistemului bancar-financiar, în timp ce rambursarea datoriilor către bănci echivalează cu o reducere a masei monetare (M).

Există câteva mecanisme prin care moneda este pusă în circulație de către băncile comerciale și instituțiile specializate de credit, banca de emisiune și trezoreria statului.

Băncile comerciale și instituțiile de credit oferă monedă scripturală (de cont) prin creditele acordate agenților economici nonbancari, unde creditul apare la pasiv sub formă de

datorie și la activ ca un spor monetar. Totodată, băncile comerciale au capacitatea de a spori oferta de monedă prin mecanismul bancar al expansiunii depozitelor la vedere, cunoscut și sub denumirea de multiplicator al banilor sau multiplicator al creditelor.

Acesta poate fi explicat pornindu-se de la următoarele elemente: depunerile noi ale clienților (formarea de depozite noi), constituirea rezervelor bancare la noi depozite (rezerve noi) și acordarea de către băncile comerciale a unor noi împrumuturi. Să presupunem că rezerva (stabilită prin lege) la noile depozite este de 10%, iar un client a depus la banca A suma de 1.000.000 lei; noua rezervă a băncii A va fi de 100.000 lei, iar 900.000 lei pot fi folosiți pentru a credita un agent economic, care depune suma la banca B, acesta își creează rezerva bancară de 90.000 lei rămânând un disponibil pentru noi împrumuturi de 800.000 lei, care depui la banca C implică o rezervă de 72.900 lei și acordă un credit de 656.100 lei ș.a.m.d. până când suma inițială de 1 milion lei se transformă integral în rezervele noi ale băncilor comerciale. Cum rezervele au fost considerate ca 10% din depozitele la vedere, procesul va avea ca efect înlocuirea 1.000.000 lei în numerar (prima depunere) în 10.000.000 lei depozite la vedere (monedă de cont). Multiplicatorul monedei de cont se definește ca **raport între volumul noilor depozite și volumul noilor rezerve din sistemul bancar**. El se determină astfel:

$$M_m = \frac{D}{R} = \frac{1}{r}$$

în care:

- M_m – multiplicatorul monetar
 - D - volumul noilor depozite la vedere;
 - R – suma rezervelor noi (rezervele obligatorii)
 - r – rata rezervelor
- În exemplul nostru:

$$M_m = \frac{10.000.000}{1.000.000} = \frac{1}{0,1} = 10 \text{ ori}$$

Oferta de monedă a băncii de emisiune se realizează pr mai multe căi:

a) *prin mecanismul alimentării nevoilor de resurse financiare ale statului, respectiv acoperirea unei părți a deficitului bugetar*, prin emiterea și negocierea bonurilor de tezaur. Băncile comerciale subscriu (cumpără) bonurile de tezaur pe bani cash, pe care le revând băncii centrale, suma plătită de aceasta constituind ofertă de monedă, astfel că biletele băncii de emisiune sunt puse în circulație sub formă de numerar:

b) *prin cumpărarea devizelor străine obținute de agenții economici în urma exporturilor de mărfuri și servicii*, banca centrală mărește masa monetară, în monedă națională, aflată în circulație. Atunci când banca centrală vinde devize străine pentru a susține importurile agenților economici, se micșorează oferta de monedă națională; o parte a masei monetare iese din circulație;

c) *prin creditarea băncilor comerciale și a instituțiilor de credit specializate*, în condițiile în care compensarea plăților dintre acestea nu ajung la zero; când posesorii depozitelor din sistemul bancar-financiar doresc să păstreze moneda sub formă de bilete de bancă emise de banca centrală; când autoritățile monetare măresc rezervele băncilor comerciale depuse în conturi la banca de emisiune și când reescontează portofoliile pe cambii deținute de băncile comerciale.

Trei factori principali condiționează oferta de monedă: **populația, băncile comerciale (inclusiv instituțiile specializate de credit) și banca de emisiune**.

1. **Comportamentul populației** (m_1) este condiționat de obișnuințele de plată ale populației, de evenimentele care implică plăți, încasări, depuneri și retrageri de sume bănești din sistemul bancar. Ca variabilă determinantă a ofertei de bani, comportamentul populației este dat de raportul dintre numerarul deținut (N) și depunerile la bănci (D), astfel:

$$m_1 = \frac{N}{D}$$

Presupunând că $m_1 = 2/5$, aceasta înseamnă că la fiecare 5 lei depuși în sistemul bancar, populația deține 2 lei în numerar, sau că la 100 lei depuși la bancă, populația păstrează în numerar 40 lei. Raportul numerar – depuneri este mai mare în preajma sărbătorilor și a concediilor și mai mic în celelalte perioade ale anului. De asemenea când în PNB crește ponderea consumului, se manifestă și creșterea raportului dintre numerarul și depunerile deținute de populație. Prin creșterea raportului numerar-depuneri are loc micșorarea multiplicatorului monetar, oferta de bani se micșorează și invers.

2. Comportamentul băncilor (m_2), ca cea de a doua variabilă a ofertei de monedă, este reflectat prin raportul dintre rezervele băncilor \mathbb{R} și depunerile de bani (D):

$$m_2 = \frac{R}{D}$$

Dacă raportul $m_2 = 1/10$, el semnifică faptul că la fiecare 10 lei depuneri în depozitele bancare, 1 leu este păstrat de bancă sub formă de rezerve sau că la 100 lei depuneri banca păstrează o rezervă de 10 lei.

Rezerva se materializează în numerarul aflat în casele de bani ale băncilor și în depunerile făcute de acestea în conturile lor curente deschise la banca de emisiune. Existența rezervelor de numerar este necesară pentru ca banca să facă față plăților în cecuri în numerar ale clienților. Mărimea rezervei, deci, preferința băncii pentru rezerve, depinde și de alți trei factori:

a) *nesiguranța fluxurilor de depuneri* (q), care va fi cu atât mai mare cu cât va fi mai mare fluxul de numerar în economie;

b) *rata scontului* (r_s) plătită de către băncile comerciale pentru împrumuturile care le sunt acordate de această bancă și constituind *costul împrumutului*;

c) *rata dobânzii*, care se calculează de către bancă în două ipostaze: ca *rată a dobânzii comerciale* (i_c) determinată asupra rezervelor bancare și constituind *costul deținerii rezervelor* (deoarece rezervele în numerar înseamnă pierderea unor plasamente și a unor dobânzi ce puteau să fie încasate) și *rata medie a dobânzii din sistemul bancar* (i) plătită de către bănci tuturor posesorilor de depozite.

Raportul rezerve - depuneri (m_2) devine astfel o funcție de forma:

$$m_2 = f(q, r_s, i_c, i)$$

În ipoteza în care băncile și-ar mări rezervele, peste cele strict necesare, costul deținerii acestora ar deveni foarte ridicat: dacă și-ar reduce drastic rezervele, băncile ar putea investi în alte valori aducătoare de dobândă, teoretic, mărindu-și profiturile. Decizia privind mărimea rezervelor bancare rezultă, pe de o parte, din legislația funcționării băncilor comerciale și a instituțiilor de credit specializate, iar pe de altă parte, prin compararea *costului deținerii rezervelor* rezultat din dobânda pierdută (rata dobânzii comerciale) și *costul lipsei rezervelor*, dat de rata scontului percepută de băncile creditoare. De cele mai multe ori, raportul rezerve-depuneri (m_2) este pozitiv dar subunitar, deoarece banca deține în portofoliul său nu numai rezerve, ci și alte valori (împrumuturi acordate, titluri de valoare, etc.).

3. Comportamentul Băncii Naționale (m_3) reprezintă un factor important al ofertei de monedă. Depunerile la Banca Națională reprezintă datoriile acesteia către băncile comerciale și instituțiile financiare deponente. Comportamentul Băncii Naționale este dat de raportul, pozitiv și subunitar, dintre *rezerva de bani cu putere mare de cumpărare numită bază monetară* (H) și *masa depunerilor* (D).

$$m_3 = \frac{H}{D}$$

Sursele bazei monetare sunt: aurul, valutele străine, creditele, tezaurul și alte surse.

Dacă raportul bază monetară – depuneri este, să zicem, 1/5, aceasta înseamnă că la 5 lei din stocul de bani depui, un leu prezintă o mare putere de cumpărare, sau din 100 lei depozite bancare, 20 de lei au o mare putere de cumpărare în acel moment.

O dată cu creșterea nivelului activității economice, devine necesară o cantitate tot mai mare de monedă pentru **motivul tranzacțiilor**. Rata dobânzii crește progresiv până atinge pragul superior (i_M), pentru care orice sumă cu scop speculativ dispare, banii fiind folosiți aproape în întregime pentru tranzacții.

Oferta agregată de monedă poate fi descrisă astfel ca o funcție crescătoare față de volumul activității economice sau al venitului (Y) și față de rata medie a dobânzii din sistemul bancar (i), conform relației:

$$OM = OM(y, i)$$

Funcția ofertei de monedă poate fi prezentată cu ajutorul unei funcții lineare (vezi graficul nr.4.), care este o descriere simplificată, sau cu ajutorul unei funcții neliniare crescătoare în raport cu venitul și rata dobânzii (vezi fig.nr.5.).

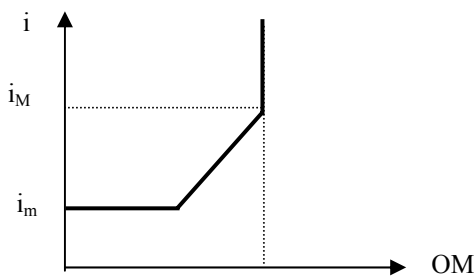


Fig.nr.4. Oferta de monedă (funcție liniară)

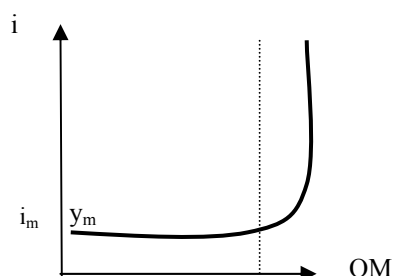


Fig.nr.5. Oferta de monedă: Forma generală (funcție neliniară)

CAP. 3. OFERTA

3.1. Oferta: concept, factori determinanți

Comportamentul de piață al agentului economic producător (întreprindere, firmă) este reflectat de mărimea, structura și dinamica ofertei de bunuri și servicii.

Oferta reprezintă cantitatea de bunuri și servicii pe care o firmă sau mai multe firme sunt dispuse să o producă și să o comercializeze, într-o perioadă de timp, în funcție de nivelul prețului mediu și de alți factori economici și extraeconomi.

Așadar, oferta este echivalentă cu producția, considerată nu ca producție globală, ci ca producție destinată vânzării. Astfel, în funcție de nivelul cererii, cantitatea vândută poate fi diferită de cantitatea oferită, drept pentru care volumul ofertei nu este întotdeauna egal cu cantitățile vândute, care pot fi mai mari sau mai mici decât aceasta. Asemănător cererii, oferta se manifestă atât ca *ofertă individuală*, cât și ca *ofertă de piață*.

Oferta individuală se referă la cantitatea de bunuri și servicii pusă la dispoziție de un agent economic, în funcție de nivelul mediu al prețurilor și de alți factori de influențare, într-o anumită perioadă de timp. În raport de nivelul de specializare al producătorului, se poate vorbi de oferta individuală a unui produs și oferta individuală totală.

Oferta de piață se manifestă ca ofertă de piață a unui produs și ca ofertă de piață globală. Dacă pe piața unui anumit bun economic, se însumează cantitățile totale, produse și oferite de către toți agenții economici specializați, rezultă oferta de piață a unui produs. Dacă se totalizează cantitățile de bunuri și servicii produse și comercializate de către toți agenții economici, din diferite ramuri, într-o anumită perioadă de timp, se obține oferta de piață globală.

Oferta (O) este o funcție dependentă de numeroși factori: prețul unitar al produsului (p); costurile de producție (c); economiile, respectiv dezechonomiile de scară (e); nivelul fiscalității (f); inflația (i) etc., astfel că funcția ofertei este:

$$Q = f(p, c, e, f, i, \dots)$$

Oferta se manifestă ca variabilă dependentă, iar fiecare dintre celelalte variabile, ca variabile independente. Ele au ponderi diferite în cadrul funcției ofertei, iar legăturile dintre ele sunt numeroase și greu de identificat și definit.

Indiferent de formele de manifestare ale ofertei (individuală sau de piață), nivelul și dinamica acesteia sunt influențate de doi **factori determinanți**: *costul de producție unitar și nivelul prețului*.

➤ *Variația costului mediu de producție* determină modificări în evoluția ofertei în sens invers, astfel că între nivelul costului și cantitatea oferită există o relație negativă. Dacă la același preț unitar, are loc o reducere a costului de producție, oferta dintr-un anumit bun va putea crește, iar dacă firma se confruntă cu o creștere a costului de producție, oferta bunului respectiv va scădea. Aceste evoluții se explică prin faptul că dacă, spre exemplu, costurile medii scad și în condițiile în care prețul pe piață rămâne neschimbat, profitul firmei producătoare va crește, sporind astfel capacitatea de autofinanțare a acesteia, respectiv posibilitatea de a aloca mai multe resurse pentru producție.

➤ *Modificarea prețului* unei categorii de bunuri influențează oferta în același sens, respectiv, între evoluția prețului și ofertă există o relație pozitivă. Ea este o funcție crescătoare față de preț, aflându-se în raport direct proporțional cu acesta, ceilalți factori rămânând constanți.

Raporturile de cauzalitate dintre schimbarea prețului unei categorii de bunuri și cantitatea oferită din acele bunuri constituie conținutul legii generale a ofertei, potrivit căreia, oferta se mărește atunci când prețul mărfii crește și se micșorează când prețul scade.

Astfel, spre exemplu, dacă prețul unui bun oarecare crește, și în condițiile în care toate costurile și prețurile celorlalte bunuri rămân constante, producerea aceluși bun devine profitabilă, fiind de așteptat ca firmele deja existente să-și extindă producția, pentru ca în cele din urmă noi firme să fie atrase în ramura respectivă. Drept urmare, oferta de piață a produsului respectiv va crește o dată cu creșterea prețului. Dimpotrivă, dacă pe piața unui anumit produs se manifestă o scădere a prețului mediu (din diverse motive), reacția firească a producătorilor este de a reduce în mod treptat oferta, pe de o parte, din cauza profiturilor tot mai mici, iar pe de altă parte, dintr-o tendință naturală de a egaliza cererea existentă, într-o perioadă dată.

Desigur, în practică pot exista și anumite *excepții* de la această regularitate economică, cum ar fi spre exemplu comportamentul atipic al producătorilor agricoli mici și mijlocii, care își sporesc oferta sezonieră, indiferent de evoluția prețurilor produselor agricole.

3.2. Elasticitatea ofertei și condițiile acesteia

Sensibilitatea sau variația ofertei unei mărfi, în raport de influența unuia dintre factorii determinanți, se exprimă prin elasticitatea ofertei, iar dimensiunea acesteia este dată de mărimea coeficientului de elasticitate, care arată gradul sau măsura procentuală în care oferta se modifică sub influența unui anumit factor (preț sau cost).

◆ **Elasticitatea ofertei în funcție de preț se dimensionează cu ajutorul coeficientului de elasticitate ofertă-preț, care se calculează ca raport între modificarea relativă a cantităților oferite și modificarea relativă a prețului de vânzare, după cum urmează:**

$$E_{opx} = \frac{\Delta O / O_0}{\Delta P / P_0} \quad \text{sau} \quad E_{opx} = \frac{\% \Delta O}{\% \Delta P} ,$$

unde: E_{opx} - coeficientul de elasticitate al ofertei în raport cu prețul, pentru marfa "x"; O_0 - volumul inițial al ofertei; P_0 - prețul unitar inițial al mărfii "x"; $\% \Delta P$ - modificarea procentuală a prețului; $\% \Delta O$ - modificarea procentuală a ofertei.

Ecuatia ofertei este dată de relația: $O = a + p \times x$, unde "a" reprezintă variabila independentă, "p" prețul bunurilor și serviciilor și "x" cantitatea cerută în funcție de preț.

Ca și în cazul cererii, în funcție de nivelul coeficientului de elasticitate, oferta pentru o anumită marfă poate avea următoarele **forme**:

1. **ofertă elastică**, când $E_{opx} > 1$, adică unui anumit procent de modificare a prețului unitar îi corespunde o modificare procentuală mai mare a ofertei, sau când ritmul creșterii ofertei devansează ritmul de creștere al prețului, ambele însă fiind creșteri moderate.
2. **ofertă inelastică**, când $E_{opx} < 1$, adică procentul modificării ofertei este mai mic decât procentul modificării prețului, sau, dacă prețul crește într-o proporție dată, oferta crește, dar în ritmuri inferioare față de nivelul prețului.
3. **ofertă cu elasticitate unitară**, când $E_{opx} = 1$, respectiv când cantitatea oferită variază direct proporțional cu evoluția prețului, adică o modificare procentuală a prețului determină aproximativ aceeași modificare procentuală a ofertei, în același sens.
4. **ofertă perfect elastică**, când $|E_{opx}| \rightarrow \infty$, reprezintă un caz extrem, un concept teoretic care nu există în realitate și care presupune ca la un preț dat sau o modificare foarte mică a prețului, oferta să crească la infinit.
5. **ofertă perfect inelastică**, când $|E_{opx}| \rightarrow 0$, este un alt caz extrem, conform căruia la orice modificare a prețului, în orice sens și cu orice procent, oferta nu se modifică, rămânând constantă (fig.nr.6).

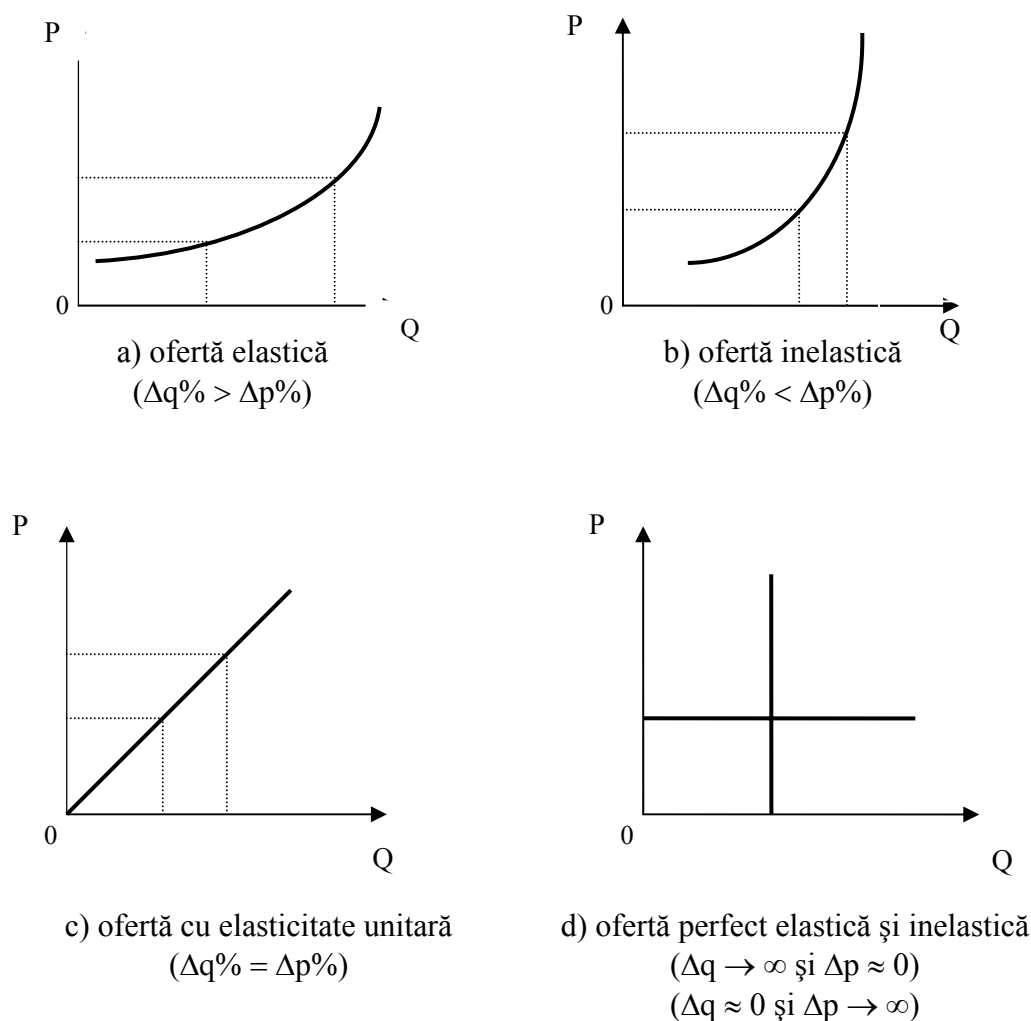


Fig. nr. 6 Forme ale elasticității ofertei

Capacitatea ofertei de a varia sub influența prețului depinde de mai multe împrejurări, care țin de condițiile specifice ale fiecărui întreprinzător, de strategia de piață promovată de către firme, de tehnicile de marketing folosite, de domeniul de activitate și conjunctura generală a economiei. Dincolo de asemenea situații, specifice fiecărei ramuri și etape de evoluție a economiei, există și unele **împrejurări (condiții) comune** care influențează elasticitatea ofertei în raport de preț, precum:

a. posibilitățile de stocare a bunurilor; dacă un anumit bun poate fi depozitat și păstrat o anumită perioadă de timp, elasticitatea ofertei în funcție de prețul acestui bun crește și invers, când posibilitățile de stocare sunt reduse, elasticitatea ofertei scade; între posibilitățile de stocare a bunurilor și elasticitatea ofertei la preț există o relație pozitivă;

b. perioada care trece de la modificarea prețului; dacă perioada este foarte scurtă, oferta este de regulă inelastică; dacă perioada este scurtă, elasticitatea ofertei în raport de preț poate fi unitară, iar pe termen lung devine elastică. O asemenea situație se explică prin sursele de constituire și evoluție a ofertei. Astfel, pe termen foarte scurt, oferta se modifică doar pe seama posibilităților de stocare, depozitare, iar acestea sunt în mod inevitabil foarte limitate. În schimb, pe termen mai lung, oferta este elastică în funcție de preț, pentru că programele de producție și de investiții ale întreprinzătorilor au fost adaptate la modificarea prețurilor (se extind când prețurile cresc sau se restrâng când prețurile scad). Pe termen lung are loc și pătrunderea în ramură a noi întreprinzători (când prețul crește) și reprofilarea altora (când prețul scade).

♦ **Elasticitatea ofertei în funcție de costul de producție** este pusă în evidență, de asemenea, de *coeficientul elasticității ofertă-cost*, care se calculează raportând variația procentuală a cantității oferite la modificarea relativă a costului mediu de producție, cu semnul minus în față în mod convențional (ca și în cazul cererii), pentru a opera cu mărimi pozitive:

$$E_{ocx} = - \frac{\Delta O / O_0}{\Delta C_p / C_{p_0}} \quad \text{sau} \quad E_{opx} = - \frac{\% \Delta O}{\% \Delta C_p}$$

Modificarea cantității oferite, la același nivel al prețului și costului, mai este determinată și de o serie de **factori specifici**, care își exercită influența asupra ofertei într-un mod aparte și într-o măsură mai mică sau mai mare, precum: *prețul altor bunuri; numărul ofertanților; impozitele și subvențiile; previziunile privind evoluția prețului; evenimentele social-politice și naturale etc.*

▪ **Prețul altor bunuri** influențează oferta, în cazul existenței mai multor bunuri concurente (*substituibile*). Presupunând obținerea a două bunuri de acest fel, dacă prețul bunului "X" crește, aceasta va determina: fie o reducere a ofertei pe piață a bunului "Y", fie o creștere a ofertei bunului "Y", astfel că, poate exista o relație negativă între prețul unui anumit bun și oferta celuilalt bun concurent sau o relație pozitivă între aceste două mărimi. Explicația acestor două posibilități de evoluție a ofertei rezidă în existența unei cereri elastice sau inelastice pentru anumite bunuri, ale căror prețuri se modifică. Totodată, în cazul bunurilor *principale*, dacă prețul bunului principal crește, oferta acestuia va spori și, inevitabil, va crește și oferta bunului secundar. Invers, dacă prețul bunului principal se va reduce, oferta bunului secundar va scădea, deși prețul bunului secundar a rămas același (de exemplu, în apicultură, mierea este bunul principal, iar ceara bunul secundar).

▪ **Numărul ofertanților** influențează oferta în sensul că, cu cât numărul de firme ofertante va crește, prin apariția unora noi, în același domeniu de producție, oferta pentru o anumită categorie de bunuri va crește. Reciproc, dacă unele firme vor falimenta sau își vor reprofila activitatea, oferta se va reduce. Pe o reprezentare grafică, curba ofertei totale se va deplasa spre dreapta, dacă în ramura respectivă de producție vor intra noi firme și invers.

▪ **Nivelul fiscalității și subvențiile** influențează cantitatea oferită în sens contrar. Astfel, majorarea *impozitelor* pe profitul firmelor sau pe cifra de afaceri determină o reducere a ofertei, iar reducerea acestora, o creștere a ofertei. De asemenea, firmele care beneficiază de *subvenții* de la bugetul public își pot mări oferta prin creșterea resurselor financiare și invers.

▪ **Previziunile privind evoluția prețului** produc de asemenea modificări ale ofertei de bunuri, astfel că dacă o firmă sau mai multe firme *prevăd o creștere* a prețului în viitor, pe piața unui anumit bun, atunci oferta prezentă se va reduce și invers, dacă se *anticipează o reducere* a prețului, oferta prezentă va crește, celelalte condiții rămânând neschimbate.

▪ **În condiții social-politice și naturale** favorabile, ceilalți factori rămânând neschimbați, oferta de bunuri și servicii va crește, iar o înrăutățire a acestor condiții va determina reducerea ofertei, în anumite domenii de activitate (de ex: agricultura, construcțiile, turismul etc.)

Prin însumarea influenței fiecărui factor specific va rezulta modificarea totală a ofertei unui anumit bun, la un nivel dat al prețului și costului de producție.

CAP. 4. CEREREA

4.1. Cererea. Funcția cererii

Pentru satisfacerea trebuințelor sale, fiecare consumator decide să aloce veniturile bănești pe care le are la dispoziție, în funcție de preferințele sale, pentru a achiziționa diferite bunuri. Preferințele personale ale consumatorilor se concretizează în structurile cererii acestora.

Cererea reprezintă cantitatea dintr-un bun pe care un consumator (*cererea individuală*) sau toți consumatorii dintr-un spațiu economic (*cererea de piață*) sunt dispuși să o achiziționeze, într-o perioadă determinată de timp și la un anumit preț unitar (considerat ca maxim), calitatea fiind dată și acceptată de cumpărători.⁴

Cererea de bunuri și servicii *nu trebuie confundată* cu nevoia de consum, deoarece, prin intermediul cererii se satisface cea mai mare parte a nevoii de consum, dar, o altă parte a nevoii de consum este acoperită prin autoconsum sau rămâne nesatisfăcută din lipsa veniturilor disponibile. Drept urmare, cererea de bunuri și servicii are o sferă de cuprindere mai restrânsă decât nevoia de consum. Pentru satisfacerea nevoii de consum prin intermediul cererii, bunurile și serviciile necesare sunt obținute prin intermediul pieței, al actelor de vânzare-cumpărare, ceea ce determină condiționarea cererii de veniturile bănești ale agenților economici și populației, pe de o parte, iar pe de altă parte, de evoluția prețurilor, respectiv a puterii de cumpărare a monedei. Cu alte cuvinte, cererea reprezintă acea parte solvabilă a nevoii de consum (pentru care consumatorul dispune de veniturile necesare achiziționării bunurilor de pe piață)

Din punct de vedere al *naturii bunurilor care fac obiectul cererii*, se disting următoarele categorii de cerere:

- cerere de bunuri materiale (corporale) de consum;
- cerere de servicii de consum (bunuri de consum încorporale);
- cerere de bunuri materiale (corporale) de producție;
- cerere de servicii pentru producție.

Din punct de vedere al *destinației bunurilor*, se disting:

- cerere pentru bunuri substituibile (bunuri care se pot înlocui unele cu altele; de exemplu, untul și margarina);
- cerere pentru bunuri complementare (bunuri care nu pot fi consumate decât împreună; de exemplu, autoturisme și benzină);
- cerere derivată, atunci când cererea pentru un produs este determinată de cererea pentru alt produs (de exemplu, cererea pentru făină este determinată de cererea pentru pâine).

Din punct de vedere al *nivelului la care se exprimă*, cererea se poate diferenția în:

- cerere individuală, dacă cererea pentru un anumit produs sau serviciu se manifestă din partea unui individ (familie), a unei întreprinderi sau instituții;
- cererea pieței, obținută prin însumarea tuturor cererilor individuale de pe piața unui produs sau serviciu, într-o perioadă de timp determinată.

⁴ Popescu, C., Gavrilă, I., Ciucur, D., *Teorie economică generală, vol. I, Microeconomie*, Ed. ASE, București, 2005, p. 165

Funcția cererii reprezintă o relație matematică ce descrie comportamentul consumatorului în funcție de influențele pe care le exercită diferite variabile. Astfel, prin intermediul curbei cererii este pusă în evidență legătura de cauzalitate ce există între cantitatea cumpărată dintr-un bun (Q) și mai mulți factori (denumiți variabile) ce exercită influență asupra acestei cantități: prețul produsului (p), considerând că prețurile celorlalte bunuri nu variază; prețul produselor de substituție (ps); mărimea venitului consumatorului (v); gustul cumpărătorului (g); condițiile de credit (c); publicitatea sau reclama (r); marca fabricii sau marca comercială (m) etc.

$$Q = f(p, ps, v, g, c, r, m)$$

Considerând că toți acești factori amintiți mai sus, cu excepția prețului, sunt constanți, atunci funcția cererii exprimă corelația dintre cantitatea și prețul bunului de consum:

$$Q = f(p)$$

Cererea consumatorului pentru un bun dat poate să crească sau poate să scadă. În general, cantitatea solicitată dintr-un bun este o funcție descrescătoare de prețul acestuia. Astfel, *reducerea prețului unitar* al bunului determină fenomenul de *extindere a cererii* (de creștere a cantității cerute), în timp ce *creșterea prețului unitar* determină fenomenul de *contractie a cererii* (scăderea cantității cerute pe piață din acel bun).

Relația de cauzalitate dintre modificarea prețului unitar al unui bun și modificarea cantității cerute din acel bun reprezintă conținutul legii generale a cererii de bunuri și servicii.

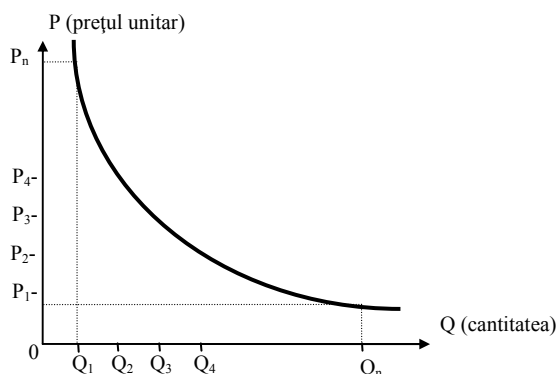


Fig. nr. 7 Curba cererii de bunuri și servicii

Astfel, la un anumit nivel al prețului unitar al unui bun, consumatorii sunt dispuși să cumpere o anumită cantitate. Pe măsură ce prețul crește, ajungând la un nivel maxim P_n , cantitatea cerută se va reduce până la un nivel minim (Q_1) și invers, pe măsură ce prețul scade la un nivel minim P_1 , cererea va tinde către un nivel maxim (Q_n).

În concluzie, legea generală a cererii ne arată că pe măsură ce prețul unitar al unui bun crește de la P_1 la P_n ($P_1 < P_2 < P_3 < \dots < P_n$), cantitatea cerută din acel bun scade de la Q_n la Q_1 ($Q_n > \dots > Q_3 > Q_2 > Q_1$), și invers, ceea ce pune în evidență faptul că între evoluția prețului unui bun (variabilă independentă) și cererea pentru bunul respectiv (variabilă dependentă) există o relație de cauzalitate.⁵

Un alt factor ce influențează cantitatea cerută îl reprezintă veniturile realizate de către consumatori. Din acest punct de vedere, al relației de cauzalitate ce există între venituri și cantitatea cerută, bunurile se clasifică în:

- *bunuri normale*, bunuri a căror cerere crește pe măsură ce veniturile cresc și invers;

⁵ Crețoiu, Gh., Cornescu, V., Bucur, I, *Economie*, ed. a II-a, Ed. C.H. Beck, București, 2008, p. 142

- *bunuri inferioare*, bunuri a căror cerere scade pe măsură ce veniturile cresc și invers, cererea crește pe măsură ce veniturile scad. Această relație negativă se explică prin faptul că, pe măsură ce veniturile cresc, consumatorii vor tinde să se orienteze și să achiziționeze alte categorii de produse care corespund mai bine noului statut financiar (aduc o satisfacție mai mare), în timp ce atunci când veniturile scad, consumatorii cu venituri reduse vor tinde să achiziționeze cantități mai mari din bunuri relativ mai ieftine față de celelalte bunuri dar și cu un grad de satisfacție mai redus (ceea ce impune o majorare a cantității consumate pentru satisfacerea trebuințelor).

Delimitarea dintre bunurile normale și cele inferioare este, însă, una relativă, în sensul că un bun poate fi încadrat în categoria celor normale dacă venitul se încadrează într-un anumit plafon, sau poate fi încadrat în categoria celor inferioare atunci când venitul depășește respectivul plafon.

Această relație de cauzalitate dintre modificarea veniturilor și modificarea cantității cerute este explicată prin intermediul efectului de substituție și efectului de venit. *Efectul de substituție* este întâlnit atunci când prețul unui bun crește, ceea ce determină o diminuare a puterii de cumpărare, respectiv a cantității ce poate fi achiziționată cu venitul dat. În aceste condiții, consumatorul va substitui bunul devenit mai scump cu un alt bun care a devenit, astfel, mai ieftin comparativ cu primul. *Efectul de venit* este întâlnit atunci când prețul unui bun scade, ceea ce determină o creștere a puterii de cumpărare, respectiv a cantității de bunuri achiziționate cu aceeași sumă de bani, ceea ce echivalează cu o creștere a venitului.

Conținutul legii generale a cererii este valabil pentru toate bunurile normale și pentru majoritatea bunurilor inferioare. Există, însă, și situații în care această lege nu se verifică, între cantitatea cerută și preț existând o relație pozitivă (o creștere a prețului determină o creștere a cererii și invers). Aceste situații sunt cunoscute sub numele de *excepții (paradoxuri)* de la legea generală a cererii, cum ar fi:⁶

- *Paradoxul Giffen* (sec. XIX-lea, economistul R. Giffen) - se referă la aceea situație în care deși are loc o creștere generalizată a prețurilor, cererea pentru anumite produse crește. Această situație este specifică gospodăriilor aflate sub pragul sărăciei, care, în condițiile creșterii prețurilor, vor reduce consumul din bunurile alimentare cu valoare nutritivă ridicată și vor crește consumul din bunurile cu valoare nutritivă scăzută. Acest comportament se datorează faptului că o creștere însemnată a prețurilor determină o scădere a venitului real atât de mare, încât, efectul de venit este mai mare decât efectul de substituție, ceea ce conduce la o creștere a cererii;
- *Paradoxul de snobism* (Veblen) - se referă la aceea situație a unor consumatori care, pentru a-și etala un anumit statut, cumpără bunuri ale căror prețuri au crescut considerabil, bunuri care astfel se adresează unui cerc mai redus de cumpărători și renunță la achiziționarea unor bunuri cu prețuri relativ mai mici, bunuri care astfel sunt accesibile unui cerc mai larg de consumatori;
- *Paradoxul Rugină* - se referă la aceea situație întâlnită în economiile unor țări aflate în recesiune, caracterizate prin mari dezechilibre și o inflație intensă, și în care, deși prețurile cresc, consumatorii, de teama unor scumpiri viitoare și mai accentuate a bunurilor și serviciilor, vor achiziționa o cantitate mai mare din acestea, încercând astfel să se protejeze față de inflație. În aceste condiții, relația de cauzalitate dintre preț și cantitatea cerută devine una pozitivă.

4.2. Elasticitatea cererii

Cantitatea cerută din diferite bunuri și servicii este influențată de o serie de factori. Pe lângă preț, ceilalți factori ce determină creșterea sau scăderea cererii (factori cunoscuți și sub denumirea de *condițiile cererii*) sunt:

⁶ Popescu, C., Gavrilă, I., Ciucur, D., *Teorie economică generală, vol. I, Microeconomie*, Ed. ASE, București, 2005, p. 168

- modificarea veniturilor bănești ale consumatorilor (există o relație pozitivă între modificarea veniturilor și cerere pentru bunurile normale și una negativă în cazul bunurilor inferioare);
- evoluția prețurilor la bunurile substituibile și complementare (în cazul bunurilor substituibile există o relație pozitivă între evoluția prețurilor și cerere, în sensul că dacă prețul unui bun crește, atunci va crește și cererea din bunul care îl substituie, în timp ce cererea din bunul substituit și al cărui preț a crescut se va reduce și invers, dacă prețul unui bun scade atunci va scădea și cererea pentru bunul care îl poate substitui; în cazul bunurilor complementare relația dintre evoluția prețurilor și cantitatea cerută este una negativă, în sensul că o creștere a prețului la unul dintre bunuri va conduce la o diminuare a cererii pentru ambele bunuri, ele fiind folosite împreună și invers)
- evoluția numărului de consumatori și structura lor pe vârste, sexe, profesii (relație pozitivă);
- gusturile și preferințele consumatorilor (relație pozitivă);
- perspectivele conjuncturii economice și a locului de muncă, inclusiv statutul social și profesional (relație pozitivă);
- evoluția în viitor a prețului la bunul a cărui cerere se analizează (relație pozitivă).

Influența acestor factori asupra cererii se manifestă cu intensități diferite, lucru pus în evidență prin intermediul conceptului de elasticitate a cererii.

Elasticitatea cererii exprimă sensibilitatea acesteia la modificarea prețului sau a unui alt factor (condiție) care îi influențează evoluția, iar instrumentul prin intermediul căruia se măsoară este reprezentat de coeficientul de elasticitate a cererii.

Coeficientul de elasticitate a cererii ne arată gradul în care modificarea prețului sau a altei condiții a cererii determină modificării acesteia și se calculează ca un raport între modificarea relativă a cererii (variabila dependentă) și modificarea relativă a factorului de influență (variabila independentă).

Se cunosc următoarele categorii de elasticitate a cererii:

1. *Elasticitatea cererii în raport de preț* - măsoară gradul în care modificarea prețului determină modificarea cererii. Pentru aceasta se utilizează *coeficientul de elasticitate a cererii în funcție de preț* ($\kappa_{ec/p}$), care se calculează ca un raport între modificarea relativă (procentuală) a cererii ($\% \Delta C$) și modificarea relativă (procentuală) a prețului ($\% \Delta P$):

$$\kappa_{ec/p} = - \frac{\% \Delta C}{\% \Delta P} = - \frac{\Delta C}{C} \cdot \frac{P}{\Delta P} = - \frac{C_1 - C_0}{C_0} \cdot \frac{P_1 - P_0}{P_0}$$

unde: C_0 = cantitatea cerută în perioada de bază (inițială, înainte de modificare);

C_1 = cantitatea cerută în perioada actuală (modificată);

P_0 = prețul în perioada de bază (inițial, anterior)

P_1 = prețul în perioada actuală (modificat).

În funcție de valorile pe care le înregistrează acest coeficient, se pot distinge următoarele tipuri (forme) de cerere:

a) *cerere elastică* ($\kappa_{ec/p} > 1$) – semnifică faptul că o modificare a prețului unitar determină o modificare în sens contrar a cantității cerute, dar *mai intensă*;

b) *cerere inelastică sau rigidă* ($\kappa_{ec/p} < 1$) – semnifică faptul că o modificare a prețului unitar determină o modificare în sens contrar a cantității cerute, dar *mai lentă*. Acest tip de cerere este caracteristic majorității bunurilor considerate de strictă necesitate pentru consumator;

c) *cerere unitară* sau cu elasticitate unitară ($\kappa_{ec/p} = 1$) – semnifică faptul că o modificare a prețului unitar determină o modificare în sens contrar a cantității cerute cu aceeași intensitate;

d) *cerere perfect elastică* ($\kappa_{ec/p} \rightarrow +\infty$) – semnifică faptul că un preț constant sau o modificare foarte mică (imperceptibilă) a acestuia determină o modificare a cantității cerute;

e) cerere perfect inelastică ($\kappa_{ec/p}=0$) – semnifică faptul că, indiferent de cum se modifică prețul unitar, cantitatea cerută rămâne constantă.

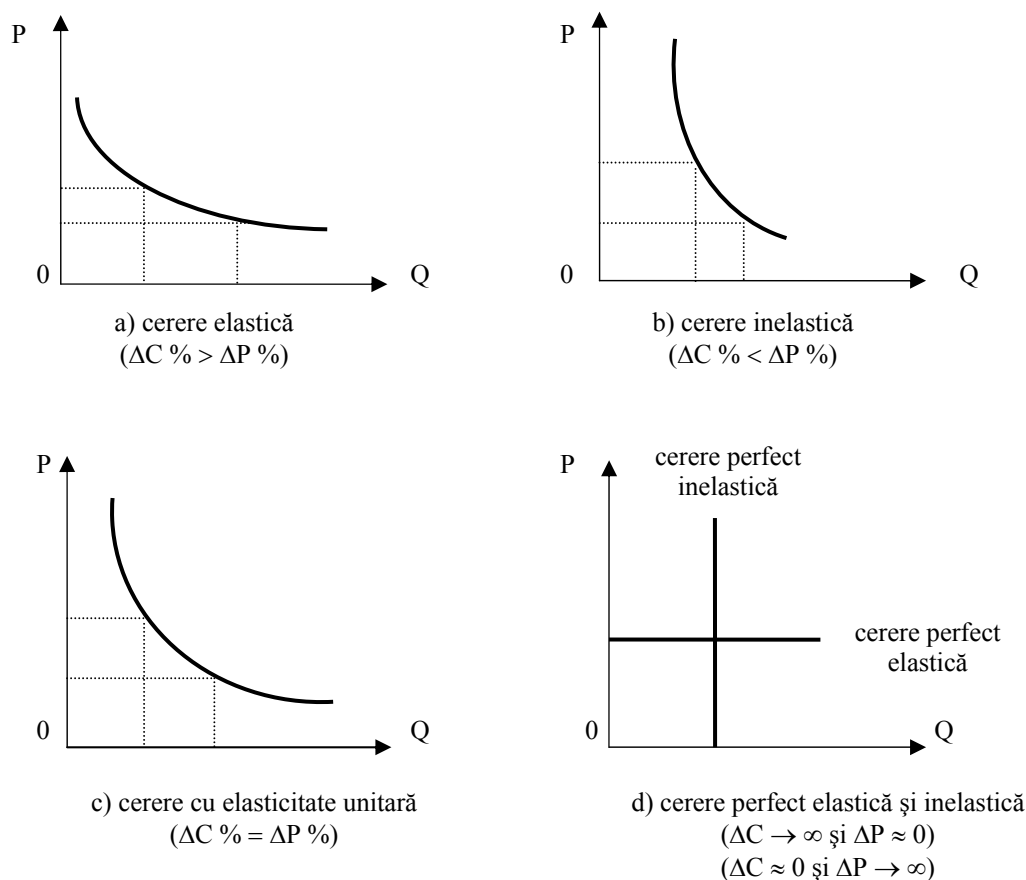


Fig. nr. 8 Tipuri de elasticitate a cererii

Atât pentru cumpărător, dar mai ales pentru vânzător, cunoașterea tipului de elasticitate a cererii în funcție de preț reprezintă o informație deosebit de importantă. Astfel, vânzătorul va decide în direcția majorării sau micșorării prețului în funcție de tipul de elasticitate a cererii pentru bunul respectiv. Orice vânzător urmărește creșterea încasărilor și în aceste condiții dacă bunul respectiv prezintă o cerere elastică, el va decide să reducă prețul, iar dacă cererea este inelastică va decide să crească prețul (celelalte condiții ale cererii sunt considerate ca fiind constante).

2. Elasticitatea cererii în raport de venit - măsoară gradul în care modificarea venitului determină modificarea cererii. Pentru aceasta se utilizează *coeficientul de elasticitate a cererii în funcție de venit* ($\kappa_{ec/v}$), care se calculează ca un raport între modificarea relativă (procentuală) a cererii ($\% \Delta C$) și modificarea relativă (procentuală) a venitului ($\% \Delta V$).

$$\kappa_{ec/v} = \frac{\% \Delta C}{\% \Delta V} = \frac{\Delta C}{C} \cdot \frac{\Delta V}{V} = \frac{C_1 - C_0}{C_0} \cdot \frac{V_1 - V_0}{V_0}$$

- unde: C_0 = cantitatea cerută în perioada de bază (inițială, înainte de modificare);
 C_1 = cantitatea cerută în perioada actuală (modificată);
 V_0 = venitul inițial al consumatorului;
 V_1 = venitul în perioada actuală (modificat).

În funcție de valorile pe care le înregistrează acest coeficient se disting următoarele categorii de bunuri:⁷

a) *bunuri normale* ($\kappa_{ec/v} > 0$) – sunt acele bunuri a căror cerere crește pe măsură ce venitul crește, și invers. La rândul lor acestea cuprind:

- bunuri superioare, de lux, a căror cerere este elastică în funcție de venit ($\kappa_{ec/v} > 1$);
- bunuri de larg consum, a căror cerere este inelastică în funcție de venit ($\kappa_{ec/v} < 1$);
- bunuri nealimentare de uz și confort personal, a căror cerere în funcție de venit este unitară ($\kappa_{ec/v} = 1$)

b) *bunuri inferioare* ($\kappa_{ec/v} < 0$) – sunt acele bunuri a căror cerere scade pe măsură ce venitul crește, și invers.

Includerea unui bun în una din cele două categorii este relativă, un bun putând fi „normal” pentru o anumită categorie de consumatori și „inferior” pentru cumpărătorii cu venituri mari.

3. *Elasticitatea „încrucișată” a cererii* măsoară gradul în care cererea pentru un bun (X) este influențată de modificarea prețului altui bun (Y). Pentru aceasta se utilizează coeficientul de elasticitate a cererii bunului X în raport de modificarea prețului bunului Y ($\kappa_{ecx/py}$), prețul bunului X fiind considerat constant.

$$\kappa_{ecx/py} = \frac{\% \Delta C_x}{\% \Delta P_y} = \frac{C_{1x} - C_{0x}}{C_{0x}} \cdot \frac{P_{1y} - P_{0y}}{P_{0y}}$$

În funcție de valoarea acestui coeficient, se pot distinge următoarele cazuri:

- $\kappa_{ecx/py} > 0$, atunci bunurile X și Y sunt *substituibile*. Această situație este explicată prin faptul că modificarea prețului bunului Y determină o modificare a cantității cerute din bunul X în același sens, ceea ce înseamnă că: o creștere a prețului bunului Y are ca efect substituirea acestui bun cu bunul X și invers.

- $\kappa_{ecx/py} < 0$, atunci bunurile X și Y sunt *complementare*. Această situație este explicată prin faptul că modificarea prețului bunului Y determină o modificare a cantității cerute din bunul X în sens opus, ceea ce înseamnă că: o creștere a prețului bunului Y are ca efect scăderea consumului din bunul X și invers.

- $\kappa_{ecx/py} = 0$, atunci bunurile X și Y sunt *independente* unul față de celălalt în programul consumatorului dat, adică o variație a prețului bunului Y nu influențează cererea pentru bunul X .

CAP. 5. PIAȚA INTERNĂ UNICĂ

5.1 Importanța, avantajele și principiile creării pieței interne unice

Dezvoltarea istorică a omenirii demonstrează că schimbul de activități constituie un principiu unificator al societăților umane, un factor de coeziune între popoare și de progres al acestora. Evoluția vieții economico-sociale ne arată că activitatea economică este mai eficientă atunci când societățile sunt unite, decât atunci când sunt divizate, iar elementul unificator, de progres se consideră a fi **piața unică**.

Constituirea pieței unice europene a fost considerată ca fiind unul din cele mai importante proiecte ale integrării economice, născut odată cu Tratatul de la Roma care preciza că „uniunea economică și monetară implică fuziunea piețelor naționale ale acestora, care să asigure nu

⁷ Popescu, C., Gavrilă, I., Ciucur, D., *Teorie economică generală, vol. I, Microeconomie*, Ed. ASE, București, 2005, p. 174

numai libera circulație a mărfurilor în cadrul comunității, ci și a serviciilor, a capitalurilor și a forței de muncă”, obiectiv ce urma să se realizeze treptat și în forme diferite, în cadrul unei etape tranzitorii de 12 ani (până la 31 decembrie, 1969).

Totodată, în Tratat se specifică: „comunitatea are ca misiune, prin realizarea unei piețe comune și prin apropierea treptată a politicilor economice ale statelor membre, să promoveze o dezvoltare armonioasă a activităților economice în ansamblul comunității”.

Chiar dacă uniunea vamală a fost realizată în anul 1968 realizându-se o liberalizare deplină a circulației mărfurilor, libera circulație a serviciilor, capitalurilor și forței de muncă întâmpina piedici importante pe fondul declanșării recesiunii economice și al creșterii șomajului european.

În aceste condiții, pasul decisiv care a consemnat voința statelor membre de a realiza desăvârșirea pieței unice a fost Actul Unic European care a adus un nou calendar, mai precis și mobilizator în procesul de integrare, care preciza „comunitatea va lua măsurile necesare realizării progresive a pieței interne unice în cursul unei perioade ce va expira la 31 decembrie 1992”. Totodată, se preciza din nou că „piața internă unică presupune un spațiu fără frontiere interioare în care libera circulație a mărfurilor, persoanelor, serviciilor și capitalurilor este asigurată conform dispozițiilor prezentului tratat”.

Pentru urgentarea procesului de realizare a pieței interne unice, Actul Unic European a schimbat și regula de adoptare a deciziilor în Consiliu în ce privește măsurile privind piața unică, de la **unanimitate** la **majoritate calificată** și a sporit puterile Parlamentului European prin introducerea **procedurii de cooperare** în ceea ce privește piața unică.

Instituirea pieței unice a reprezentat un proces complex și greu derulat pe parcursul a 25 de ani, care a necesitat adoptarea a numeroase hotărâri ale instituțiilor comunitare pentru suprimarea obstacolelor de natură fizică, tehnică și fiscală:

- **obstacole fizice:** au fost înlăturate toate obstacolele în calea mărfurilor la frontierele intercomunitare, precum și controalele vamale asupra persoanelor, organizându-se o mai bună cooperare polițienească;

- **obstacole tehnice:** au fost suprimate prin recunoașterea pentru cea mai mare parte a produselor a reglementărilor naționale. Prin aceasta orice produs legal fabricat și comercializat într-un stat membru putea fi comercializat pe piața oricărui alt stat membru;

- **obstacole fiscale:** au fost suprimate astfel încât la trecerea mărfurilor dintr-un stat comunitar în altul nu se mai percep taxe vamale și s-a trecut, totodată, la armonizarea taxei pe valoarea adăugată.

După anul 1992 au fost adoptate noi reglementări privind funcționarea pieței unice: Tratatul de la Maastricht a introdus **procedura de codecizie** pentru măsurile privitoare la piața unică, iar Tratatul de la Amsterdam a stabilit linii directoare mai clare privind posibilitatea statelor de a adopta reguli naționale mai stricte decât normele comune, pentru a consolida piața internă.

Funcționarea pieței interne unice într-o UE lărgită a determinat instituțiile comunitare să procedeze la reconsiderarea pieței unice, trecându-se la o nouă etapă în procesul de dezvoltare a acestei componente a construcției europene.

În acest proces au fost angrenate:

- Comitetul Economic și Social European, prin adoptarea documentului „Analiza pieței unice” (2007);

- Comitetul Regiunilor, prin elaborarea documentului „Viitorul pieței unice” (2007);

- Comisia Europeană, prin raportul intermediar „O piață unică pentru cetățeni” – 2007;

- Parlamentul European, care a adoptat „Rezoluția privind revizuirea pieței unice” – 2007;

- Comisia Europeană, care a elaborat raportul: „O piață unică pentru Europa secolului XXI”, care reprezintă o nouă abordare și conține măsuri noi, menite să garanteze faptul că piața unică va oferi puteri mai mari consumatorilor, se va deschide către micile întreprinderi, va

stimula inovația și va ajuta menținerea unui nivel ridicat în cadrul domeniului social și de protecție a mediului.

Constituirea pieței interne unice se justifică prin următoarele avantaje pentru țările comunitare:

1. Deoarece piața unică suprimă obstacolele în calea schimburilor economice, țările comunitare, care în decursul timpului au ajuns la o anumită specializare, vor produce ceea ce este mai productiv din punctul lor de vedere. Aceasta va conduce la ***o sporire a productivității muncii sociale, în consecință, la creșterea nivelului general de viață.*** Dispărând constrângerile schimburilor internaționale (taxele vamale, restricții netarifare), agenții economici vor avea un comportament economic generat de interesul de a produce ieftin și de calitate superioară.

2. O piață mai largă, unificată, ***lărgeste concurența, atrage în acest proces un număr mai mare de producători și consumatori*** și drept consecință, populația va beneficia de o mai mare varietate de bunuri și la prețuri mai scăzute. Pe piețele naționale înguste, concurența este mai restrânsă, se practică prețuri mai ridicate și pot să apară condiții pentru practicarea de prețuri administrate sau de monopol, cu consecințe negative asupra nivelului de trai.

3. Piața unică avantajează atât producătorii, cât și consumatorii, deoarece ***permite realizarea unor producții de serie mare care va determina reducerea costurilor de producție și a prețurilor.***

4. Se apreciază că o piață unică ***va determina o nouă redistribuire a capitalului investit și, ceea ce este mai important, o optimizare a investițiilor de capital în interiorul comunității.*** Progresul tehnico-științific contemporan generat de revoluția științifico-tehnică impune investiții însemnate în echipamente de producție, existând garanția folosirii depline a capacităților de producție, dimensionate la nevoile întregii comunități, eliberate de pericolul constrângerilor naționale la export și import.

5. Piața unică generând o mișcare liberă a capitalurilor ***va determina o folosire rațională și eficientă a forței de muncă,*** deoarece mișcarea capitalurilor este însoțită de o mișcare liberă a forței de muncă. Aceasta va genera o ocupare a forței de muncă de o asemenea manieră, încât să elimine decalajele dintre țările uniunii, cât și o mai bună salarizare, salariile putând fi menținute în mare măsură în limite rezonabile.

BIBLIOGRAFIE

- Băbeanu, M., *Macroeconomie - manual universitar*, Editura Universitaria, Craiova, 2005;
- Ciucur, D., Gavrilă, I., Popescu, C., *Economie*, Ediția a II-a, Editura Economică, București, 2001;
- Cismaș, L., *Elemente de micro și macroeconomie*, Editura Orizonturi Universitare, Timișoara, 2004;
- Crețoiu Gh., Cornescu V., Bucur I., *Economie*, Ediția a II-a, Editura C. H. Beck, București, 2008;
- Dragomir, L., *Microeconomie - manual universitar*, Editura Universitaria, Craiova, 2007;
- Pîrvu, Gh., *Macroeconomie - manual universitar*, Editura SITECH, Craiova, 2007;
- Popescu, C., Gavrilă, I., Ciucur, D., *Teorie economică generală, vol. I, Microeconomie*, Ed. ASE, București, 2005
- Tobă, D., *Microeconomie - manual universitar*, Editura Universitaria, Craiova, 2010;
- xxx, *Economie*, Ediția a VI-a, ASE București, Editura Economică, București, 2003;

II. ECONOMIE INTERNAȚIONALĂ

CAP. 6. COMPANIILE TRANSNAȚIONALE

6.1. Conceptul de companie transnațională

Cei trei actori ai investițiilor străine directe sunt întreprinderile private transnaționale, investitori publici naționali sau internaționali și băncile comerciale și financiare.

6.1.1. Definirea companiei transnaționale

Comaniile transnaționale sunt recunoscute ca reprezentând una dintre componentele fundamentale ale mediului economic internațional. Denumirea acestora este controversată, diferite combinații terminologice fiind posibile: firmă internațională, întreprindere multinațională, grup plurinațional, societate transnațională, corporație mondială.

Vocabularul rămâne totuși fixat în jurul termenilor firmă sau corporație multinațională sau transnațională. În timp ce majoritatea specialiștilor și dicționarelor economice recurg la termenul de „companii multinaționale”, organizațiile din sistemul ONU utilizează termenul de „companii transnaționale”.

Primul scoate în evidență, mai degrabă, latura cantitativă a fenomenului: în câte țări își investește capitalul una și aceeași firmă. El este însă ambiguu, putând introduce ideea că o firmă ar aparține mai multor națiuni.

Cel de-al doilea termen reflectă mai fidel trăsăturile fenomenului în discuție. Pe de o parte, el îl presupune pe primul. Apoi, el exprimă mai clar ideea că o firmă, ajunsă în stadiul de expansiune, reprezintă o prelungire extrateritorială a națiunii ei de origine. În fine, în condițiile globalizării economiei, ideea de transgresare a frontierelor naționale, de apariție a întreprinderii globale este mai bine servită de termenul „transnațional”.

Pentru definirea societății (companiei) transnaționale (STN) s-au propus diverse criterii. O serie de autori, între care italianul N. Rainelli arată că „O societate transnațională este o întreprindere care controlează unități de producție localizate în mai multe țări, indiferent de talia acestora”. Alți autori adaugă o serie de condiții restrictive, cum ar fi: întreprinderea trebuie să fie de mari dimensiuni (Vernon consideră că numărul de țări trebuie să fie de minim 6 iar cifra de afaceri de peste 100 milioane dolari). Diversi teoreticieni exclud criteriul producției, considerând că „orice mare societate având filiale în mai multe țări este o societate multinațională”.

W.Andreff definește societatea transnațională ca „orice firmă al cărei capital este investit în procesul de acumulare internațională într-o activitate productivă, ea însăși internațională. Ea este forma sub care se organizează o parte a capitalului internațional”. Această definiție, destul de vagă, raportează noțiunea la structura capitalismului mondial, ceea ce ne obligă să privim într-o manieră internațională producția, distribuția, aprovizionarea, finanțarea și know-howul STN.

Dictionary of Modern Economy definește STN astfel: „o întreprindere de mari dimensiuni având sediul central într-o țară și operând în principal sau parțial prin filialele sale din alte țări. Aceste corporații se extind la scară internațională pentru a valorifica avantajele verticale și orizontale ale economiei de scară.”

Cât privește specialiștii români, aceștia definesc STN ca fiind „o firmă care și-a extins activitatea economico-financiară dincolo de granițele țării de origine. Ea alcătuiește un vast ansamblu la scară internațională, format dintr-o societate principală – firma mamă și un număr de filiale, adică de firme dependente față de societatea principală, implantate în diferite țări”.

Ca regulă generală, în literatura de specialitate, patru elemente principale sunt considerate drept constitutive ale companiei transnaționale:

a) Amploarea activității

Vernon este de părere că factorul dimensional este cel care ar trebui luat primul în considerare. Astfel, ar exista o corelație semnificativă între transnaționalitatea unei firme și mărimea acesteia măsurată în cifra de afaceri, efectivul de angajați sau activele financiare. Urmând acest criteriu pot fi considerate transnaționale numai firmele având o cifră de afaceri mai mare de 100 milioane dolari (sau 200 sau 300).

Savary subliniază de asemenea legătura pozitivă între mărimea întreprinderilor, indicele exporturilor, frecvența implantării în străinătate și intensitatea transnaționalizării. Totuși, criteriul mărimii nu are valoare absolută, acesta aflându-se în interdependență cu celelalte criterii.

b) Existența filialelor în mai multe țări

Acest criteriu este primul întâlnit. Rolfe, de exemplu, consideră că o întreprindere are vocație internațională atunci când cel puțin 25% din activele sale sunt participatii în străinătate. Existența unei rețele de filiale aflate sub controlul direct al societății-mamă reprezintă un criteriu greu de contestat, însă dificultatea persistă în ceea ce privește alegerea unui indicator precis. Bonin propune, de exemplu, două elemente: minim șase țări de implantare și filiale reprezentând 20% din activele totale.

c) Unitatea centrului de decizie

Cel de-al treilea criteriu face trimitere la definiția dată de Bye „marii unități internaționale”: un ansamblu de unități productive situate în mai multe regiuni, dar supuse unui centru unic de decizie. Prin urmare, firma are o politică transnațională, dar recurge întotdeauna la o gestiune comună și la o strategie unică. Această gestiune și această strategie sunt concepute și conduse de o entitate cu bază națională care asigură centralizarea funcțiilor celor mai importante (strategie și control). Ideea integrării și coordonării operațiunilor internaționale printr-un centru unic de decizie se regăsește practic în toate definițiile. Totuși, identitatea bazei naționale pune uneori probleme. Anumite firme au o proprietate și un mod de gestiune internaționalizate aproape în totalitate, astfel încât este dificilă atribuirea unei naționalități de origine.

d) Perspectiva strategică mondială

Bertin insistă pe conceperea, organizarea și conducerea firmei la scară mondială. Această competență mondială este o trăsătură distinctivă importantă. În timp ce firma reușește să atenueze pierderile datorate metodelor naționale de alocare a resurselor, aceasta devine transnațională. În același context, Michalet definea firma transnațională ca fiind: „o întreprindere ce efectuează sub o formă sau alta, în funcție de specializarea sa, investiții directe în mai multe țări și concepe operațiuni prezente sau viitoare la nivelul gestiunii curente sau o strategie pe termen lung, într-o perspectivă internațională”.

Se observă că nu există criterii universale pentru abordarea companiilor transnaționale, iar folosirea unuia sau altuia dintre criteriile prezentate, poate modifica numărul companiilor luate în considerare. De pildă, dacă reținem drept criteriu existența filialelor în mai multe țări, firmele transnaționale se numără cu miile, iar dacă adoptăm criteriul existenței unei strategii mondiale, acestea sunt mai puțin de o sută. Totuși, în ceea ce privește filialele acestora, opiniile sunt convergente, admitându-se două mari tipuri de filiale:

- filiale-relev care produc și vând pe piețele locale mărfuri aparținând gamei de produse deja existentă în țara de origine a societății-mamă;
- filiale-atelier care s-au specializat în producția de componente ale unui produs final pentru care cererea locală este slabă sau inexistentă.

La aceste două tipuri de filiale se pot adăuga filialele de comercializare care nu fac decât să distribuie produsele realizate în altă parte.

Dincolo de aceste definiții, firmele transnaționale reprezintă o realitate complexă și în continuă mișcare, pentru care preocuparea principală constă în găsirea unei diversități de

politici, obiective și comportamente.

6.1.2. Strategiile de expansiune externă a firmei

Baza creșterii internaționale a firmelor rezidă în:

- existența unor debușee reale sau potențiale în mai multe țări, acestea constituind rezerva de creștere a firmei;
- existența unor disponibilități în resurse pentru a finanța această creștere;
- existența unui avans tehnic concretizat printr-o productivitate mai crescută sau printr-un avantaj comercial rezultat dintr-o diferențiere a produselor;
- cunoașterea prealabilă a pieței internaționale obținută cel mai adesea prin export.

Presupunând toate aceste criterii întrunite, putem distinge patru modalități succesive de expansiune:

a) Strategia aprovizionării și integrarea verticală în amonte

Necesitatea găsirii unor zăcăminte de materii prime se conjugă cu realitatea geografică.

O firmă producătoare de aluminiu, de exemplu, va căuta să controleze zăcămintele de bauxită și să se apropie de sursele de energie. Caracteristică firmelor „primare” ce intervin în sectorul materiilor prime și sunt integrate vertical în amonte, această strategie este în aparență în regres față de mișcarea începută în anii 1960 de preluare a controlului asupra resurselor naturale de către țările lumii a treia devenite independente.

În anumite sectoare, cum ar fi cel chimic, costurile de transport reprezintă încă 15 sau 25% din valoarea produselor. Prin urmare, „strategia zăcămintelor” rămâne în continuare deschisă. De altfel, punerea sub semnul întrebării a controlului direct exercitat de firmele transnaționale asupra materiilor prime nu este suficientă pentru a le reduce acestora cota de piață deținută. De fapt, funcția de comercializare și cea de asistență tehnică a căror dezvoltare este foarte importantă atât pentru exploatarea materiilor prime minerale cât și a celor alimentare și agricole (semințe selecționate, îngrășăminte, produse fitosanitare) sunt suficiente de cele mai multe ori pentru păstrarea delocalizării industriale acestei cote de piață.

b) Strategia pieței și integrarea verticală în aval

Analiza motivelor primei scoate întotdeauna în evidență existența constrângerilor comerciale: firma decide să producă în apropierea pieței produsului său în special când există obstacole în ceea ce privește exportul. Această decizie corespunde așadar unei strategii prin care se urmărește exportul sub o altă formă, pentru a depăși piedicile pieței oligopolistice sau cele impuse de state.

Sucesiunea este următoarea: filiala-releu comercializează la început produsele societății-mamă pe care le obține pe calea importului. Apoi, ea însăși începe să producă produsele respective. Gama de sortimente pe care le produce depinde direct de posibilitățile locale sau regionale de desfacere, activitatea productivă putând fi dublată de activitatea de distribuție a produselor grupului. În același timp, transformările suferite de produse pentru adaptarea la cerințele pieței sunt minore.

Acest model de organizare permite înlăturarea inconvenientelor unei piețe prea fragmentate și asigurarea coordonării filialelor-releu printr-o unitate centrală de decizie.

c) Strategia raționalizării industriale și integrarea orizontală

Firma abandonează în general modelul precedent pentru a instaura un sistem integrat al ansamblului operațiunilor sale atunci când entitățile industriale delocalizate sunt foarte numeroase și puternic specializate. Liniile de producție sunt regionalizate și fiecare filială este specializată în producția unui element din producția finală a firmei respective. Fiecare filială produce așadar pentru o piață mai vastă decât piața sa imediată. În acest caz, aprecierea nivelului tehnologic este determinantă în alegerea organizării și specializării diverselor unități.

Această strategie de expansiune vizează conducerea globală a unor economii de scară prin integrarea orizontală a filialelor-atelier ce produc segmente ale produselor finale.

d) Strategia tehnico-financiară și diversificarea conglomerată

Marile bănci transnaționale și-au dezvoltat rețele în străinătate în țările unde s-au instalat întreprinderile industriale. Astfel, a avut loc o internaționalizare conjugată firme – bănci și o centralizare a capitalului prin fuziune, absorbție și luare în participație pentru ca în final să se ajungă la formarea unor grupuri tehnico-financiare internaționale, adică la constituirea unor ansambluri ramificate, ce adună mai multe entități industriale, terțiare și financiare sub controlul aceluiași centru de decizie: un holding financiar.

Acest model presupune gestiunea conglomerată a filialelor aparținând unor ramuri foarte diferite. Internaționalizarea, în acest caz, este fondată atât pe gestiunea activelor financiare, pe valorificarea tehnologiei și prestarea serviciilor, cât și pe producția propriu-zisă. Strategia implică în același timp bănci, întreprinderi industriale și societăți de servicii, de asigurări și de asistență tehnică. Diversificarea conglomerată a cunoscut apogeul în strategiile marilor grupuri de la începutul anilor '80. De atunci însă, o tendință de recentralizare se manifestă în sectoarele cu înaltă tehnologie.

6.1.3. Tipologia firmelor transnaționale

a) Firmele primare

Acestea sunt considerate primare din două puncte de vedere: intervin în sectorul minier, petrolier sau agricol, iar din punct de vedere istoric reprezintă prima formă a internaționalizării producției. Rolul lor este de a aproviziona cu materii prime, produse alimentare și energie economiile industriale.

b) Firmele cu strategii comerciale

Corespund unui proces de internaționalizare a producției prin substituirea exporturilor. Se referă la firme cu adevărat transnaționale în măsura în care acestea operează o veritabilă delocalizare a producției prin implementarea de filiale-releu. Cu toate acestea, extinderea lor mondială s-a realizat prin exploatarea piețelor locale. De aceea localizarea lor depinde de cererea efectivă sau potențială, ceea ce înseamnă că nu se abat de la logica comercială a firmelor exportatoare. Din acest punct de vedere, este vorba de o formă tranzitorie în care separația dintre producție și vânzare nu a fost încă tranșată, ci mai degrabă combinată la nivelul unei zone geografice.

c) Firmele globale

Creația filialelor-atelier, specializate pe un segment al ciclului de producție reprezintă forma prin care este desăvârșită o internaționalizare bazată pe exploatarea diferențelor dintre nivelul salariilor și avantajele globalizării. În acest caz delocalizarea nu mai reprezintă un substitut al exportului, ci mai degrabă o alternativă la obstacolele legate de imobilitatea avantajelor comparative naționale. Organizarea rețelei firmei impune o planificare la scară mondială și o gestiune directă planetară.

d) Firmele financiare

Reprezintă o treaptă superioară în raport cu forma precedentă, în măsura în care cartierul general nu mai păstrează în cadrul său decât activitățile neproductive în mod direct: strategia globală a grupului, centrala financiară a gestiunii participațiilor, brevete și lichidități, cercetarea și dezvoltarea. Gestiunea filialelor este în acest moment descentralizată pe zone și pe produse.

6.1.4. Organizarea și managementul companiilor transnaționale

Din momentul în care o întreprindere depășește granițele naționale, ea se găsește în fața necesității de a se reorganiza. Acest proces trebuie să aibă loc la două niveluri diferite: cel al societății-mamă și cel al filialelor.

În ceea ce privește societatea-mamă, nu este vorba despre reforma serviciilor existente, ci, înainte de toate, despre crearea unei structuri noi. La început, când întreprinderea a decis să treacă la investiții în străinătate, nu exista decât un serviciu de export, adesea integrat serviciului

de vânzări. În aceste condiții, activitatea internațională a firmei ocupa o poziție secundară, subordonată. Etapa următoare de reorganizare a fost aceea a integrării activităților internaționale în celelalte activități ale întreprinderii.

Tehnostructura a devenit și mai complexă în momentul în care au fost angajați specialiști în probleme economice, fiscale, juridice, de legislație socială specifice țărilor în care societatea în cauză are filiale. Acești specialiști analizează cu atenție posibilitățile de implantare a filialelor. Se cercetează în permanență statisticile financiare internaționale pentru a se depista țările unde rata inflației este mai ridicată; situația țărilor candidate la devalorizare impune măsuri de prevenire a consecințelor. Societățile transnaționale tind să-și fondeze deciziile cât mai puțin pe impresii și cât mai mult pe realități, pe informații „formalizate” de specialiști care se bazează pe datele cele mai recente ale sociologiei, economiei și științelor politice.

Relațiile dintre societatea-mamă și filială sunt, de multe ori, relații de inegalitate. Modalitatea de control a filialelor străine este strategică și se poate exercita fie asupra capitalului, fie asupra conducătorilor acestora.

Controlul asupra capitalului poate fi 100%, majoritar (peste 50% din totalul acțiunilor), paritar (50-50%) sau minoritar. În privința ultimelor două, în care controlul este împărțit cu țara gazdă, se poate spune că sunt mai puțin costisitoare și protejează mai bine împotriva riscului de țară. Controlul filialelor se exercită și asupra bugetului pe care îl primesc acestea de la societatea-mamă, pe baza evaluării performanțelor lor și a locului care le este atribuit în organizarea și strategia companiei transnaționale.

Sondajele au arătat că autonomia lăsată conducătorilor filialelor este în general mai redusă în ceea ce privește deciziile financiare (mărirea capitalului, dividende și redevențe, alegerea investițiilor ce urmează a fi efectuate, utilizarea marjei de autofinanțare a filialei, planul financiar, împrumutul de la băncile locale) decât în ceea ce privește gestiunea personalului (angajarea, concedierea, orele suplimentare, modalitățile de plată a personalului, restructurarea posturilor, formarea), deciziile productive și comerciale situându-se la un nivel intermediar în ceea ce privește autonomia de decizie (pătrunderea pe piețe noi, capacitatea și volumul producției, procedee de fabricație, produse noi, costuri de producție, alegerea furnizorilor, creditul oferit clienților, întreținerea instalațiilor).

Factorii care influențează modalitatea de control a filialelor străine sunt mărimea companiei transnaționale, forma sa de organizare, originea sa națională, capitalul deținut de aceasta, riscurile țării gazdă și rezultatele activității de exploatare. Ramura în care compania își desfășoară activitatea nu prezintă importanță în acest sens.

Pe măsură ce compania își dezvoltă ISD și numărul de filiale străine crește, organizarea sa trece de la forma simplă existentă în momentul primei investiții în străinătate la forma U prin multiplicarea filialelor străine controlate de o divizie internațională.

Pe măsura creșterii STN această structură de coordonare devine ineficace datorită cantității mari de informații care circulă între divizia internațională și filialele străine și a diminuării controlului asupra filialelor devenite prea numeroase. În această situație compania adoptă una dintre variantele formei M: o divizie operațională este responsabilă fie pentru fiecare produs cum este cazul ATT, Du Pont, Hyundai, Phillips, Siemens, fie pentru fiecare regiune în care sunt implantate filiale, cum este cazul General Motors, Hitachi, Nissan, Toshiba,. Aceste divizii reprezintă „quasi-firme” în această structură descentralizată: ele sunt centre de profit ale STN și au ele însele formă de U.

Odată devenită globală, compania poate adopta o organizare matriceală ce abandonează principiul unității de conducere, fiecare conducător de filială depinzând pe de o parte de un responsabil de produs (mondial), iar pe de altă parte de un director de regiune, cum este cazul City Bank sau Dow Chemical.

Deși mai flexibilă, organizarea matriceală este mai costisitoare și complexă, putând da naștere la conflicte de autoritate între superiorii ierarhici: conducătorul filialei nu poate avea doi „stăpâni” în același timp. De aceea, mai multe companii, între care și Dow, au

abandonat acest tip de organizare.

În locul organizării matriceale sunt preferate alianțele între companii sau crearea de unități strategice autonome (strategic business units) care se definesc direct în raport cu piața mondială a diferitelor produse, fără să se țină cont de zonele geografice, cum este cazul Hoechst.

O ultimă formă de organizare apărută în anii '80 constă în stabilirea în afara țării de origine a unui cartier general funcțional ce deservește toate filialele aflate într-o regiune. Cartierul general din Singapore al firmei NEC se ocupă de cercetarea-dezvoltarea tuturor filialelor asiatice; Mobil are un cartier general ce se ocupă cu cercetarea pentru toate filialele, cercetarea pentru modelul Ford Mondeo a fost realizat de Ford Europa (ce acoperă filialele europene și nord-americane) care trebuie să vândă modelul la scară mondială. Ultima reorganizare a firmei Ford (1994) a generalizat experiența modelului Mondeo și a împărțit studiile și designul între două locuri (Europa și SUA), o divizie mondială ocupându-se de marketing și definirea globală a produselor.

Organizarea companiilor transnaționale poartă amprenta originii naționale. Acest lucru poate fi sesizat la transnaționalele americane care de curând preferă filialele majoritare și la transnaționalele socialiste organizate ca societăți de servicii ce recurg la noi forme de investiții.

Transnaționalele japoneze se opun modelului ierarhic al transnaționalelor occidentale. În cadrul organizării ierarhice, transmisia verticală a informațiilor se concretizează într-un cost ridicat pentru supravegherea filialelor străine și a subordonaților. Organizarea japoneză are la bază decizia colectivă ce rezultă în urma schimburilor orizontale de informații, adaptarea reciprocă și o coordonare semi-autonomă între filiale, ateliere și angajați. Gradul de integrare în cadrul organizării ierarhice este superior celui existent în cazul organizării japoneze, fapt ce se datorează recurgerii firmelor japoneze la subcontractare și la participatii minoritare la capitalul filialelor străine. Gradul de formalizare este de asemenea inferior la transnaționalele japoneze: organigramele nu sunt net definite, filialelor li se dau mai puține directive scrise, mai puține rapoarte și manuale de utilizare. Toate acestea explică de ce firmele japoneze în expansiunea lor externă au folosit atât de mult forme de organizare mai puțin integrate: noile forme de investiții.

Această organizare specifică a transnaționalelor japoneze se estompează pe măsură ce acestea investesc în străinătate, ISD ale Japoniei căpătând același profil cu cele realizate de principalele țări ce investesc în străinătate. În sens invers, transnaționalele din alte țări dezvoltate cu economie de piață au căutat să adopte organizarea firmelor japoneze. Această dublă convergență participă la scăderea influenței naționalității firmelor globale. Performanța modelului ierarhic, dovedită într-un mediu economic stabil scade odată cu creșterea incertitudinii asupra piețelor, produselor și tehnicilor datorită crizei trecerii de la producția de masă a unor bunuri standardizate la o producție fluidă a unor loturi reduse de bunuri diversificate potrivit cererii personalizate. Flexibilitatea și informalitatea specifice organizării japoneze se constituie atunci în avantaje.

Secolul XXI reprezintă o adevărată provocare pentru companiile transnaționale. Ritmul schimbării se accelerează. Devine din ce în ce mai greu să rămâi în top. Specialiștii în materie se gândesc deja la noi structuri organizatorice, la noi formule manageriale, adaptabile nu numai specificului ramurii de activitate, unui anumit segment, dar și fiecărei etape în parte. Flexibilitatea este cuvântul cheie. STN și-au întors privirea de la structurile tradiționale de organizare, relicve ale „epocii coșurilor de fabrică”, către cele capabile să corespundă posibilităților pieței secolului XXI. Într-o epocă a inovației organizate, schimbarea este o repunere permanentă în discuție, care alimentează o acțiune de depășire continuă. În contextul actual managementul schimbării reprezintă filosofia marilor companii.

1.1.5. Piața companiilor transnaționale

Orice transnațională se manifestă concomitent în trei spații economice: cel național, în

cazul societății-mamă, cel străin, în cazul filialelor și cel internațional ori de câte ori este vorba despre schimburile dintre unitățile care o compun sau dintre acestea și restul lumii. Prin apariția și dezvoltarea acestor societăți, sfera spațială de activitate a întreprinderii se extinde considerabil. Ea nu mai este, ca odinioară, o entitate izolată. Are loc o interacțiune, o interpenetrație între domeniile micro, macro și mondoeconomic.

În virtutea relațiilor dintre societatea-mamă și filialele din străinătate, precum și dintre filiale înseși, compania transnațională își desfășoară activitatea în cadrul unei piețe proprii, care este o piață internațională. Specific acestui tip de piață este că obiectul schimbului îl constituie produsele intermediare, componente ale unor produse finale, în virtutea specializării impuse de societatea-mamă filialelor sale.

În cadrul unei companii transnaționale are loc o circulație internă a produselor, tehnologiilor, capitalurilor și personalului în cadrul spațiului internațional format din societatea-mamă și filialele sale străine, spațiu asupra căruia transnaționala își exercită întregul control. Comerțul captiv intra-firmă este evaluat la 30% din schimburile mondiale de produse.

Centrul coordonator impune, de regulă, unităților componente relațiile de schimb pe care trebuie să le mențină între ele precum și prețurile practicabile. În cadrul comerțului lor intern, firmele transnaționale nu aplică prețul pieței mondiale, ci prețuri de transfer interne, stabilite independent de concurență. Prin acestea se urmărește cucerirea sau menținerea unei poziții dominante, reducerea cuantumului impozitului pe venit datorat statului gazdă, eludarea controlului schimbului valutar și protejarea față de fluctuațiile monetare. Prețurile de transfer permit redistribuirea profitului filialelor către societatea-mamă sau către un holding situat într-un paradis fiscal sau exercitarea controlului asupra schimburilor statului gazdă. Urmărind maximizarea profitului global, firmele transnaționale manipulează prețurile pentru a mări beneficiul filialei din țara unde rata impozitului este scăzută și invers. Când o devalorizare este iminentă, STN va căuta să scoată din țara respectivă cea mai mare parte a profitului și să o îndrepte spre țările cu monedă forte ținând cont de trăsăturile caracteristice ale pieței companiilor transnaționale, se poate afirma că, în cadrul ei, se diminuează incertitudinile legate de fluctuațiile prețurilor de aprovizionare și comercializare. La granița pieței interne a unei astfel de firme începe concurența cu celelalte companii transnaționale.

6.2. Fundamentele transnaționalizării firmelor

Încercarea de a găsi factorii determinanți ai transnaționalizării firmelor revine la aflarea răspunsului la trei întrebări:

- 1) De ce o firmă alege implantarea în străinătate în locul exportului simplu de produse?
- 2) Unde decide aceasta să-și localizeze activitatea diferitelor filiale?
- 3) Cum determină cantitatea și structura producției sale internaționale?

Un răspuns simplu ne vine imediat în minte: o întreprindere decide să investească în străinătate pentru că la aceeași valoare a investiției se așteaptă la un profit superior. Deși relevanța acestui răspuns nu poate fi pusă la îndoială, totuși întinderea sa rămâne redusă, generalitatea acestuia neputând explica diferențele mobiluri ale transnaționalizării.

Rezultatele diverselor anchete făcute asupra conducătorilor companiilor transnaționale scot cel mai des la iveală, ca motive ale investiției în străinătate, următoarele:

- firma transnațională exploatează, la scară internațională, un avantaj particular, tehnologic, organizațional sau comercial pe care îl deține la un moment dat față de concurenți pe piața sa de origine;
- valorifică diferențele internaționale în ceea ce privește costurile și se instalează în regiunile unde prețurile factorilor de producție sunt cele mai scăzute;
- alege implantarea în zonele producătoare de materii prime pentru a reduce costurile de transport ale acestora;
- firma delocalizează producția în regiunile unde cererea este mare pentru a depăși

barierele protecționiste instaurate de state;

- ripostează la inițiativele destabilizatoare ale concurenților săi care deja au optat pentru transnaționalizare;

- caută să beneficieze din diferențele de curs de schimb și rata dobânzii în gestiunea activelor sale financiare;

- în fine, cel mai general, firma își ia deciziile de producție și de comercializare pe baza unei planificări globale ce consideră lumea un spațiu alcătuit din oportunități, riscuri și pierderi pe care firma fie se mobilizează să le depășească, fie le ocolește.

Aceste mobiluri ale investiției în străinătate vor fi abordate în continuare prin prisma diverselor teorii existente în materie.

6.2.1. Teoria valorificării imperfecțiunilor pieței

Potrivit modelului imperfecțiunii piețelor, investițiile străine directe sunt determinate de:

- diferența ratei profitului între diferitele piețe, ca urmare a dezechilibrului pe piața factorilor (diferența în dotarea cu capital, costul forței de muncă, ritmul inovațiilor tehnologice) sau pe piața financiar-valutară;

- distorsiunile generate de intervenția guvernamentală (bariere tarifare și netarifare, impozite, controlul prețurilor și profiturilor, reglementări antimonopol, etc);

- imperfecțiuni în structura pieței, cum sunt restricțiile la apariția de noi întreprinderi;

- imperfecțiunile generate de eșecurile pieței (externalități, economiile de scară și bunurile publice).

Primele teorii despre investițiile străine directe argumentează că fluxurile de investiții sunt determinate, ca și în cazul investițiilor de portofoliu, de diferențele de profit (sau de dobândă) din diferite țări.

Teoria investițiilor internaționale de portofoliu explică, mai curând, mișcarea internațională a capitalului ca factor de producție. Această teorie susține că motivația deplasării capitalului dintr-o țară în alta este determinată de diferența de dobândă.

Hymer (1960) a făcut o primă analiză critică a teoriei investițiilor de portofoliu ca explicație a fluxurilor de investiții străine directe, argumentând că, istoric, comportamentul fluxurilor de investiții străine directe a fost diferit de cel al investițiilor de portofoliu. El apreciază că investițiile străine directe au loc din cauza unui câștig mai mare decât a unei dobânzi mai mari. Aceasta motivează și achiziționarea de sau fuzionarea cu întreprinderi locale a companiilor transnaționale, plătind un preț mai mare decât concurenții locali, căci așteptările lor de a obține un profit mai mare se bazează pe cunoștințele și pe experiența mai bună pe care au câștigat-o în țara de origine.

Explicația oferită de Hymer se bazează pe două feluri de imperfecțiuni ale pieței:

- 1) imperfecțiuni structurale – care formează obiectul teoriei organizării industriale ce analizează echilibrul parțial al piețelor. Investitorii urmăresc să controleze o întreprindere străină prin fuziune sau achiziționare pentru a putea aplica eventualele înțelegeri de cartel între ei.

- 2) costul tranzacției și al imperfecțiunii informaționale, generate de distribuția inegală a cunoștințelor și avantajelor între întreprinderile existente sau cele potențiale.

O firmă recurge la dezvoltarea în străinătate de active generatoare de valoare adăugată, aflate în proprietatea și sub controlul său, pentru că astfel evită concurența și valorifică unul sau mai multe avantaje care se află în proprietatea sa, din acest fapt derivând caracterul lor exclusiv. Avantajele sunt, în teoria lui Hymer, cele decurgând din cunoștințe, economiile de scară, rețelele de distribuție, diferențierea produselor și cele de finanțare. Aceste avantaje permit firmelor investitoare mai mult decât să compenseze dezavantajele pe care le implică concurența cu firmele locale în economiile de implantare. Cu alte cuvinte, activele dezvoltate de transnaționale în străinătate sunt mai profitabile decât întreprinderile locale; în această manieră, cele dintâi își sporesc puterea de monopol. Hymer are, totodată, în vedere existența

unor avantaje specifice țării de implantare, precum și a unor avantaje specifice anumitor sectoare de implantare.

Așadar, existența unor avantaje aflate în proprietatea exclusivă a firmelor investitoare are la bază un anumit eșec, o anumită imperfecțiune a piețelor, care este valorificată optim nu prin exporturi sau licențiere, ci prin I.S.D. în anumite condiții, respectiv:

- costul marginal al accesului prin ISD pe o anumită piață să fie mai mic decât venitul marginal din această operațiune;
- producția internațională să fie mai profitabilă decât exportul (vânzarea, înstrăinarea avantajelor) sau decât închirierea lor, prin licențierea unor firme străine.

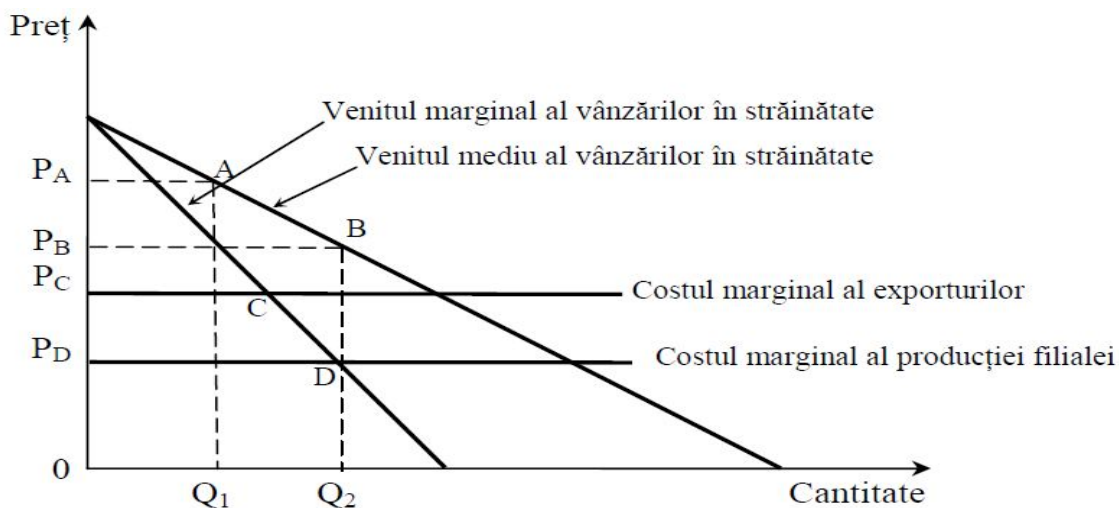
La rândul său, Kindleberger (1969) considera că investițiile directe în străinătate sunt determinate de imperfecțiunile pieței. “Pentru ca o investiție străină să fie posibilă și să se bucure de succes, trebuie să existe fie imperfecțiuni pe piața bunurilor sau factorilor, inclusiv diferențe tehnologice, fie o intervenție administrativă sau întreprinderi care să afecteze regulile concurenței libere prin segmentarea pieței”.

Aceasta sugerează două condiții pentru ca investiția în străinătate să se producă în condițiile oligopolului (teoria avantajelor):

Condiția 1:

Evident, firma trebuie să câștige în străinătate mai mult decât în țara de origine pentru a acoperi costurile și riscurile operării într-un mediu necunoscut. Însă, avantajele în termeni de costuri nu sunt suficiente, trebuie ca profitul filialei să fie superior celui înregistrat de întreprinderile deja instalate în țara gazdă, altfel exportul simplu ar fi suficient.

Acest prim argument este logic. Astfel, dacă presupunem costurile marginale ale producției pentru export ale firmei aceleași, indiferent de nivelul ofertei, atunci producția internațională generează costuri fixe suplimentare, dar costuri marginale mai reduse. Vom avea următorul grafic:



Graficul 1. Microeconomia opțiunii între export și investiție

În cazul exportului, firma își maximizează profitul în punctul C, acolo unde costul marginal al exporturilor este egal cu venitul marginal al vânzărilor în străinătate. Aceasta produce cantitatea Q_1 , în condițiile prețului de vânzare P_A .

În cazul producției internaționale, punctul D, unde costul marginal al producției în străinătate este egal cu venitul marginal al vânzărilor în străinătate, reprezintă strategia maximizării profitului. Cantitatea produsă este Q_2 , iar prețul de vânzare P_B .

Economiile la costurile variabile obținute ca urmare a implantării sunt indicate de suprafața trapezului $P_C C D P_D$. Dacă acestea sunt superioare costurilor fixe ale instalării unității în

străinătate (care nu apar pe figură), delocalizarea producției este cu siguranță cea mai bună opțiune.

Condiția 2:

Firma trebuie să posede un avantaj asupra firmelor concurente, avantaj pe care îl poate transporta în străinătate și pe care firmele locale nu îl pot obține. Patru tipuri de avantaje, factori de monopol, antrenează investițiile străine:

- cele care țin de imperfecțiunile concurenței pe piața produselor (tehnici particulare de vânzare, diferențierea produselor);
- cele care țin de imperfecțiunile pe piața factorilor de producție (superioritatea într-o tehnică inaccesibilă concurenților, o mai mare capacitate de mobilizare a fondurilor);
- cele care provin din economiile de scară, interne sau externe (integrarea orizontală și verticală a firmei, calitatea locului de implantare);
- în sfârșit, cele care rezultă în urma intervenției guvernelor din țara de origine cea gazdă (subvenții, facilități fiscale, taxe vamale).

6.2.2. Teoria avantajului de monopol sau de oligopol

Deși teoria avantajului de monopol sau de oligopol ar putea fi încadrată la „imperfecțiunile pieței”, ea conține totuși elemente care derivă atât din abordările teoretice macroeconomice ale dezvoltării sau ale comerțului internațional (exemplu: teoria concurenței oligopoliste), cât și din teoria întreprinderii (Hymer).

Teoria avantajului de monopol al investițiilor străine directe susține că întreprinderile investitoare dețin avantaje de monopol care le permit să amplaseze filiale în străinătate mai profitabile decât întreprinderile naționale (Hymer, 1976). Avantajele de monopol ale unei întreprinderi transnaționale cuprind două categorii: cunoștințe superioare și economia de scară (producția de masă).

În prezentarea acestei teorii se face distincția între „investiții străine pe orizontală” și „investiții străine pe verticală”.

Investițiile pe orizontală desemnează faptul că întreprinderea investitoare amplasează în țara gazdă o filială care fabrică același produs pe care îl produce în țara de origine, reprezentând mai degrabă o diversificare geografică a liniei de producție a întreprinderii transnaționale.

Investițiile pe verticală se realizează atunci când întreprinderea investitoare stabilește noi capacități de producție într-o țară străină pentru a fabrica produse intermediare, care sunt folosite ca intrări în producția sa în țara de origine (investiții în industriile extractive) sau fabrică produsul pentru a-l comercializa într-un stadiu mai evoluat, aproape de consumatorul final (linii de asamblare).

Investițiile pe orizontală sunt legate de cunoștințe superioare și de ciclul de viață al produselor, iar investițiile pe verticală sunt legate de avantajul de oligopol (economia de scară).

Deținerea de cunoștințe superioare permite întreprinderii transnaționale să creeze produse diferențiate mai bune, cu trăsături fizice (derivate din cunoștințele tehnologice) și psihologice (cunoștințele de marketing) care le disting de produsele concurenței. În acest fel, întreprinderea obține un control al prețurilor produsului și desfacerii, care îi aduce o „rentă economică” din activele sale de cunoștințe. Deci, întreprinderea transnațională produce bunuri și servicii diferențiate, în baza unor cunoștințe pe care poate să le transfere pe o piață străină, fără costuri sau la costuri foarte reduse.

Caves (1971) dezvoltă teoria potrivit căreia oligopolul bazat pe produse diferențiate este structura industrială cea mai răspândită în investițiile străine directe. Pentru ca deținerea unui avantaj exclusiv să determine o firmă să investească în străinătate, două condiții trebuie satisfăcute:

1. în primul rând, este necesar ca respectivul avantaj să aibă caracterul unui bun public în cadrul firmei, deci valorificarea sa pe alte piețe să nu presupună suportarea tuturor costurilor legate de cercetarea sa. Cunoștințele, informația sunt prototipul unor astfel de avantaje.

Caracteristica esențială a unui activ inductor de ISD nu constă neapărat în nivelul 0 al costului său de oportunitate, ci în nivelul scăzut al acestuia prin raportare la veniturile obținute prin ISD;

2. în al doilea rând, veniturile obtenabile în urma valorificării avantajului de firmă pe o piață străină trebuie să depindă, cel puțin într-o anumită măsură, de condițiile locale de producție.

Aceste cerințe, consideră Caves, se regăsesc în cazul oligopolului bazat pe produsul diferențiat, ca și condiții necesare pentru o incidență crescută a ISD pe orizontală. Un produs diferențiat este, în abordarea lui Caves, un ansamblu de bunuri similare din punct de vedere funcțional, realizate de producători aflați în concurență, bunuri care diferă, însă, prin caracteristici minore sau prin distincții de natură subiectivă, create prin comercializare și reclamă. Datorită succesului diferit al firmelor în realizarea diferențierii, rata profitului va fi diferită, astfel încât cel puțin o parte a profiturilor nu va fi supusă presiunilor concurențiale.

O altă ipoteză presupune că ISD sunt motivate de nevoia de a urma mișcările unui lider într-un oligopol. Astfel, Graham (1978) este de părere că marile întreprinderi transnaționale investesc una în țara de origine a celeilalte ca o acțiune de autoapărare pe tărâmul concurenței oligopoliste.

Raționamentul lui Graham pornește de faptul că, aplicând teoriile lui Hymer și Caves, care motivează producția locală prin obținerea unui avantaj specific de sector, nu s-ar explica de ce întreprinderile europene investesc în SUA în aceleași sectoare industriale în care cele americane investesc în Europa. ISD apar ca o contraamenințare din partea unei întreprinderi europene la stabilirea unei întreprinderi americane în Europa. Ea rezultă dintr-un comportament de rivalitate definit ca o „conduită concurențială” între întreprinderile dintr-o industrie oligopolistă (comparativ cu o concurență simplă, care ar fi comportamentul normal al unei întreprinderi într-un sector cu concurență perfectă).

Un punct slab al acestei teorii este acela că ea nu explică de ce este generată prima acțiune (investiție) la care se răspunde cu o „contraamenințare”. Ea oferă însă o explicație complementară pentru fluxurile de ISD și introduce dimensiuni multiple ale cauzalității mișcării fluxurilor investiționale și ale existenței lor.

Teoria ciclului de viață al produsului (Vernon, 1966) demonstrează că localizarea activității productive a unei întreprinderi transnaționale evoluează pe parcursul ciclului de viață al produsului și explică, în principal, rolul dominant al SUA ca principal inventator, exportator și investitor în lume, imediat după al doilea război mondial. Ciclul de viață al produsului determină deplasarea întreprinderilor transnaționale de la export la investiții străine directe. Teoria prezintă avantajul integrării unui număr important de factori ce permit explicația „derivei sectoriale” sau delocalizarea succesivă a activităților industriale în țări ce prezintă avans tehnologic, prima dată către țările așa-numite „imitatoare precoce”, apoi către țările „imitatoare tardive”.

Potrivit acestei teorii, internaționalizarea producției se realizează în trei faze:

Faza 1:

Țara inovatoare se bucură de o piață vastă, de venituri ridicate, de capitaluri abundente și în fine de o mână de lucru superior calificată. Operațiunile de concepere, producție și comercializare a produsului, corespunzătoare fazelor 0, 1 și 2 ale ciclului de viață al produsului sunt concentrate în această țară. La început, diferențierea produsului favorizează cererea în condițiile unei elasticități scăzute a prețului. În cele din urmă însă acest avantaj este amenințat de apariția produselor concurente sau de substituție. Pentru a-și păstra volumul vânzărilor, firma din țara inovatoare caută să-și delocalizeze producția.

Faza 2:

În Țara imitatoare precoce – o țară europeană pentru Vernon – cererea produsului nou este în creștere, stimulată de efectul de imitație. La început această cerere poate fi satisfăcută prin importuri. Apoi, progresiv, necesitatea unei implantări în această țară se va face simțită, cu atât mai mult cu cât mâna de lucru din țara respectivă este suficient de calificată pentru o tehnologie care a devenit standardizată. Căutarea unui preț mai mic al forței de muncă joacă un rol la fel de decisiv ca și deplasarea cererii. Când costul mediu al producției prevăzute pentru țara de

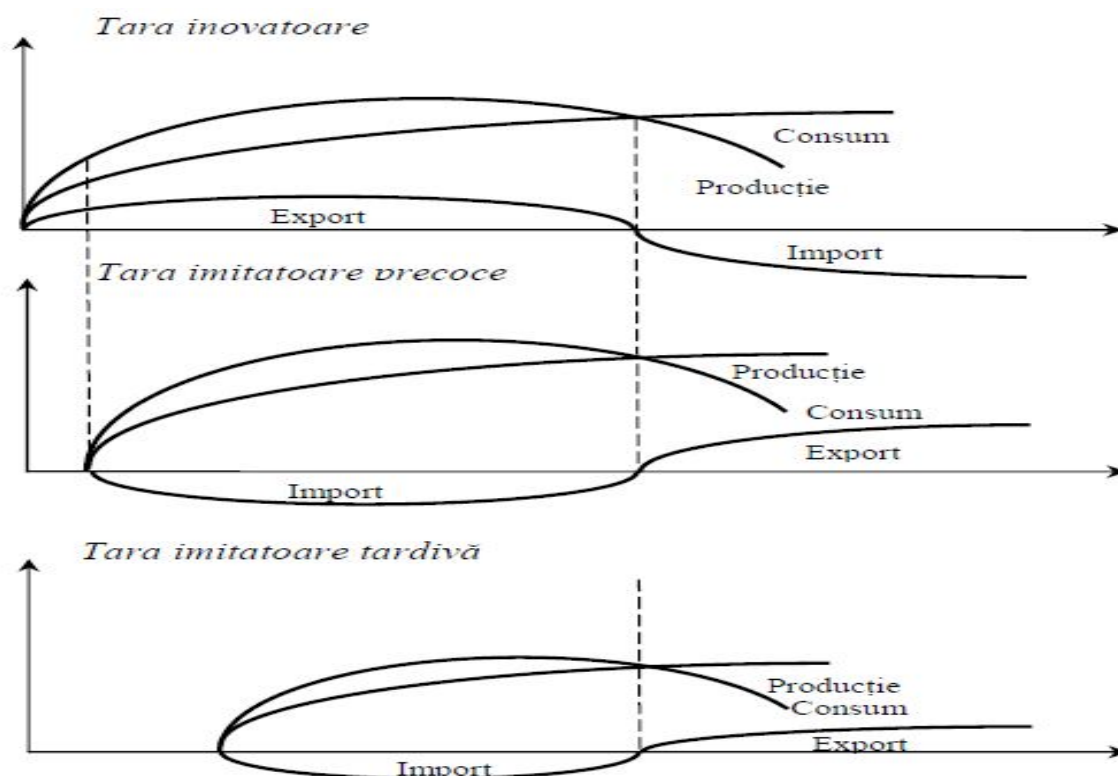
implantare devine mai mic decât costul marginal al producției adiționale la prețul de transport al bunului exportat de țara inovatoare, decizia delocalizării producției se impune. În această fază, țara inițiatoare a produsului nou încetează să-l mai producă și devine importator net pentru a satisface restul din cererea sa națională.

Faza 3:

În această ultimă fază, țările mai puțin dezvoltate pot oferi un avantaj pentru o nouă delocalizare. Acestea generează o cerere prin imitație, iar mâna de lucru, deși slab calificată, este adaptabilă la condițiile producției în serii mari. Celelalte două grupe de țări devin atunci importatori ai produsului a cărui cerere este în scădere.

Teoria lui Vernon dă o perspectivă dinamică investițiilor străine și se bazează pe inovație și dezvoltarea produsului. Ca o slăbiciune a teoriei ciclul de viață al produsului este văzut într-o viziune deterministă și el nu poate fi aplicabil decât produselor care comportă standardizare.

Cele trei faze ale internaționalizării producției sunt ilustrate în **graficul 2**.



Graficul 2 Ciclul internațional al produsului

6.2.3. Teoria internalizării producției

Una din întrebările frecvent ridicate este următoarea:

„De ce întreprinderea preferă să se internalizeze, adică să-și integreze în organizarea sa toate funcțiunile, de la aprovizionare la comercializare?”. Răspunsul este unul singur – pentru că piața internațională a factorilor și a bunurilor este imperfectă și comportă în consecință „costuri de tranzacție”. Orice bun sau serviciu poate fi obiect al dreptului de proprietate. Orice activ astfel protejat printr-un astfel de drept poate face obiectul unei tranzacții sau al unui contract. Costurile de tranzacție sunt rezultatul factorilor care țin de absența transparenței și a fluidității piețelor, de monopolul tehnologic deținut de anumite întreprinderi, de absența încrederii între cumpărători și vânzători, de incertitudinea ce poartă asupra formării prețului de vânzare, de dificultățile adaptării spontane a ofertei la caracteristicile cererii, de taxele asupra

tranzacțiilor comerciale. Internalizarea permite reducerea, chiar suprimarea totală a acestor inconveniente, cu alte cuvinte reducerea costurilor de tranzacționare.

Internalizarea devine indispensabilă odată cu internaționalizarea activităților. Exportul implică apelarea la numeroși intermediari ai comerțului internațional (transport, depozitare, distribuție etc.) și la servicii străine (asigurare, bancare, publicitate etc.) ale căror calitate, fiabilitate și preț sunt determinante. Cea mai bună soluție pentru a asigura buna funcționare a acestor servicii este realizarea lor de către întreprindere însăși, decât cedarea lor pe bază de contract altor întreprinderi. Procedurile interne de control făcute posibile prin participația totală sau majoritară la unitățile colaboratoare ale firmei sunt cele mai potrivite modalități de organizare a tranzacțiilor, având loc între indivizi și grupuri legate prin relații de autoritate și subordonare, generate de dreptul de proprietate.

În concluzie, teoria internalizării fundamentată de Buckley și Casson (1982) demonstrează că întreprinderile transnaționale investesc în străinătate pentru a absorbi externalitățile pe piață: economii de scară în producție și marketing, proprietatea și caracterul de bun public al cunoștințelor și constrângerile de pe piață impuse de guverne. Cu alte cuvinte, descoperirile proprii ale întreprinderilor, ca și alte avantaje pe care le obțin din activitatea proprie, le conduc către investiții străine directe, atunci când transferurile intra-întreprinderi sunt mai puțin costisitoare decât tranzacțiile pe piața externă deschisă. Din perspectiva teoriei internalizării, întreprinderea transnațională este o instituție care are misiunea de a crea și valorifica avantajele piețelor naționale.

Buckley și Casson diferențiază teoria lor de teoriile anterioare. Deși recunosc anumite asemănări, ei le critică pe celelalte pentru că iau avantajul specific unei întreprinderi ca „dat”, nu iau în considerare costul dobândirii lui și, ca urmare, ignoră baza opțiunii investiției ca o alternativă de avantaje. Teoriile lui Hymer și Kindleberger consideră „avantajul” ca o singură invenție sau patent, pe când Buckley și Casson subliniază că acesta este „transferul capacității de a inventa”.

Ideile precedente, la început foarte simple au fost aplicate în analiza transnaționalizării. Rugman afirma:

„Internalizarea reprezintă procesul care constă în crearea unei piețe în sânul firmei. Piața internalizată a firmei se substituie pieței normale devenită slabă și aduce soluții problemei alocării și distribuirii resurselor potrivit instrucțiunilor administrative. De fiecare dată când piața face greșeli (atât în privința formării prețurilor bunurilor intermediare, cât și în ceea ce privește difuzarea cunoștințelor) sau când costurile tranzacției pe piața normală sunt excesive, atunci internalizarea își găsește justificarea. Pe scară mondială, cu cât există mai numeroase piedici în calea schimburilor și alte imperfecțiuni ale pieței, cu atât există mai multe motive pentru crearea firmelor transnaționale.”

6.2.4. Teoria eclectică

O abordare care caută să integreze ideile esențiale și elementele comune ale curenților în materia investițiilor străine directe și activității transnaționalelor, respectiv teoria avantajului de monopol și teoria internalizării, conferindu-le, totodată, o necesară dimensiune locațională o constituie „paradigma eclectică” elaborată de Dunning (1977).

În cadrul acestui model, premisele de bază ale internaționalizării producției se regăsesc la nivelul a trei categorii de așa-numite avantaje: avantaje de proprietate, avantaje de internalizare și avantaje de localizare. Nivelul acestora și modul de combinare determină intensitatea fluxurilor de investiții străine directe, structura sectorială a acestora, precum și orientarea lor spațială.

a) Avantaje de proprietate

Dunning îmbrățișează viziunea potrivit căreia avantajele de proprietate sunt și avantaje de competitivitate. El definește avantajele de proprietate ca reprezentând deținerea unor „active”

înțelese drept resurse ce au potența de a genera un flux de venituri viitoare. Respectivul active includ nu numai elementele tangibile, cum ar fi resursele naturale, forța de muncă și capitalul, ci și active intangibile sau capabilități, precum tehnologia și informația, abilitățile manageriale, de marketing și antreprenoriale, sistemele organizaționale și accesul la piațe.

b) Avantaje de internalizare

Paradigma eclectică identifică imperfecțiunile tranzacționale ale pieței drept argumente pentru internalizarea piețelor în cadrul structurilor ierarhice ale transnaționalelor. Astfel de imperfecțiuni pot fi evitate de firme prin diversificarea activităților lor generatoare de valoare adăugată, prin reșezarea structurilor lor de proprietate și organizaționale. Recurgând la internalizare, prin dezvoltarea de active productive în străinătate, firmele urmăresc atât maximizarea beneficiilor nete, rezultate din scăderea costurilor de producție sau de tranzacție cât și câștigarea unei rente economice maxime prin valorificarea avantajului de proprietate pe care îl dețin.

c) Avantaje de localizare

Variabilele de localizare sunt specifice economiei gazdă în care firma realizează investiții străine directe și dezvoltă activități generatoare de valoare adăugată, dar ele se regăsesc, în paradigma lui Dunning și la nivelul țării de origine a firmei investitoare. Aceste variabile includ: dotarea cu resurse naturale și resurse economice create; nivelul de pregătire a forței de muncă și productivitatea muncii; costurile internaționale de transport și comunicație, stimulente și bariere investiționale sau comerciale; sistemul economic și politica economică; diferențe politice, sociale, culturale și educaționale între țări.

În contextul modelului eclectic, nivelul și structura activelor generatoare de valoare adăugată, amplasate în străinătate, ale unei firme sunt determinate de un sistem de patru condiții:

1. măsura în care firma posedă avantaje de proprietate sustenabile față de firmele de alte naționalități care acționează pe respectivele piețe;

2. considerând îndeplinită condiția (1), de măsura în care firma percepe că interesul său este cel mai bine servit nu prin vânzarea avantajelor de proprietate sau a dreptului de utilizare a lor, ci prin adăugarea de valoare respectivelor active, prin internalizare;

3. considerând îndeplinite (2) și (3), de măsura în care interesele globale ale firmei sunt satisfăcute prin utilizarea avantajelor sale de proprietate în cadrul unor facilități dezvoltate pe o anumită piață străină, în funcție de avantajele de localizare specifice acesteia;

4. în fine, în contextul unei anumite configurații a avantajelor de proprietate, de internalizare și de localizare care determină firmele să contemple perspectiva producției internaționale, nivelul și structura activelor generatoare de valoare adăugată dezvoltate în străinătate depind și de măsura în care producția internațională corespunde strategiei pe termen lung a firmei.

6.3. Scurt istoric al firmelor transnaționale

Interesul acordat firmelor transnaționale s-a născut relativ târziu, îndeosebi odată cu expansiunea întreprinderilor americane în Europa după 1950. Cu toate acestea, fenomenul este foarte vechi, aflat în strânsă legătură cu dezvoltarea capitalismului.

Investiția internațională a apărut de fapt odată cu generalizarea practicilor bancare și cu formarea statelor moderne la sfârșitul Evului Mediu. Prima mișcare de capitaluri se organizează în secolele XVI, XVII în jurul orașelor comerciale și pe lângă curțile regale și princiare: Amsterdam, Anvers, Bruges, Londra, Genua și Veneția. Comerciantul devine primul investitor internațional în momentul în care, pentru un motiv sau altul, nesatisfăcut fiind de corespondenții săi din străinătate, își trimitea un membru al familiei sau un angajat să muncească în străinătate. Marii negustori olandezi, englezi sau italieni au procedat întotdeauna de această manieră.

6.3.1. 1800-1914: epoca de aur a investiției internaționale

Firmele transnaționale cunosc o veritabilă înflorire începând cu secolul al XIX-lea. Patru trăsături caracterizează epoca de aur a investiției internaționale:

a) Originea europeană

De-a lungul primei părți a secolului al XIX-lea, Marea Britanie este practic singura țară care a investit în străinătate și până în 1914 capitalul englez rămâne dominant. Această țară dispunea de economii abundente, susținute de piața financiară de la Londra și de o rețea bancară internațională (3000 de agenții în 1914). Bucurându-se de un avans economic considerabil, trebuia să-și satisfacă nevoile de materii prime și să acopere prin importuri nevoile de produse alimentare pe care renunțase să le mai producă.

Franța s-a angajat, la rândul său, destul de devreme în procesul internaționalizării. Începând din anii 1850, investițiile străine ale Franței au crescut rapid, multiplicându-se cu 6 până la primul război mondial. Aceasta a investit în Europa și peste mări, iar împinsă fiind de politica sa de alianțe, împrumută sume considerabile Rusiei și Imperiului Otoman.

În ceea ce privește Germania, aceasta a promovat o politică de expansiune comercială prin intermediul unor operații de anvergură în Brazilia și Turcia. Belgia s-a orientat către Congo, Olanda către Indiile Orientale. De la sfârșitul secolului al XIX-lea, SUA au făcut dovada unui dinamism comercial agresiv pentru produsele la care dețineau un avantaj tehnologic. Stocul investițiilor americane raportate la PNB era deja același care s-a înregistrat și în 1982, în jur de 7%.

b) Investiția internațională ia preponderent forma operațiunilor private

Inițiativa investiției în străinătate a aparținut aproape în totalitate băncilor și societăților private, în afara cazurilor în care apelul la puterea publică este imperios necesar (pentru construirea Canalului de Suez, de exemplu).

c) Predomină investițiile de portofoliu

Emisiunile de titluri ale societăților străine de stat sau private s-au efectuat prin intermediul piețelor financiare de la Londra, Paris și Amsterdam. Până în 1914, aproximativ 80% din investițiile britanice și franceze au îmbrăcat forma cumpărării de acțiuni și obligațiuni, investițiile directe reprezentând așadar excepția.

d) Investițiile directe se orientează către punerea în valoare a unor țări noi, către care se îndreaptă emigranții europeni (SUA, Brazilia, Argentina)

Se observă o convergență între exodul de populație și fluxurile de capital. Investițiile s-au îndreptat către infrastructură (porturi, căi de acces), necesară punerii în valoare a plantațiilor și a resurselor miniere. Construcția de căi ferate a absorbit aproape jumătate din investiții și a facilitat atât accesul la câmpurile cultivate cu grâu ale Argentinei, cât și exploatarea resurselor miniere ale Australiei sau dezvoltarea industriei ruse.

Investițiile în materii prime și în agricultură erau de primă importanță. Începutul secolului corespunde epocii marilor plantații de cafea, ceai, cacao și apariției primelor firme integrate în sectorul zahărului, al fructelor tropicale și al tutunului.

Miza politico-militară pentru controlul zonelor de influență era de asemenea considerabilă, iar izbucnirea primului război mondial a bulversat echilibrul regiunilor dominate.

6.3.2. Perioada dintre cele două războaie mondiale: retragerea naționalistă

Trei aspecte caracterizează această perioadă propice dezvoltării investiției internaționale:

a) Pericolul asociat activităților îndepărtate domină comportamentul investitorilor până la sfârșitul acestei perioade

Amplarea problemelor monetare legate de plata datoriilor născute din conflict au împiedicat reîntoarcerea la echilibrul de la începutul secolului și au tulburat încrederea indispensabilă atât investițiilor directe, cât și a celor de portofoliu. Fiecare țară, la adăpostul propriilor frontiere, a încercat prin toate mijloacele să-și păstreze echilibrul plăților externe.

Pentru investitori, cea mai importantă era căutarea securității plasamentelor, operațiunile pe termen scurt primând.

b) Războiul a inversat rolurile tradiționale pe piața capitalurilor, Europa cedând poziția sa dominantă SUA, devenite mari creditoare

Deși se situau pe locul doi din punctul de vedere al activelor, SUA au devenit investitorul numărul unu prin fluxurile de capital exportate. Investițiile americane s-au diversificat foarte rapid și în același timp puterea de control a unui număr din ce în ce mai restrâns de firme asupra unei ramuri de activitate s-a accentuat. Noi firme își creează primele filiale în anii '30 Phillips, Alcan, Pirelli, Firestone, Procter and Gamble, iar anumite ramuri încep să fie dominate de un număr restrâns de trusturi și carteli.

c) Între 1918 și 1939, două treimi din investiții se îndreaptă către țările în curs de dezvoltare, în scopul controlului resurselor de materii prime: metale neferoase, petrol, produse alimentare tropicale. Investițiile americane erau înfloritoare în America Latină, îndeosebi în domeniul minier.

6.3.3. După cel de-al doilea război mondial până în 1970: expansiunea firmelor transnaționale

Cel de-al doilea război mondial a adus o profundă bulversare a eșcherului investițiilor internaționale. Perioada de după război poate fi împărțită, la rândul său, în două sub-perioade distincte:

a) Între 1945 și 1955, când cererea internațională de capital depășește oferta

SUA reprezenta unica sursă a investițiilor. Un important flux de capital public american (23 mld. USD între 1946 și 1951 distribuite în principal prin intermediul Planului Marshall și a Băncii de Import-Export) a însoțit reconstrucția europeană și a favorizat reluarea unei mișcări paralele de capitaluri private. Piața internă a SUA a fost la început singura capabilă să ofere perspective favorabile de rentabilitate, fapt care nu a împiedicat însă această țară să-și tripleze investițiile private în restul lumii în 10 ani. Preocuparea principală a întreprinderilor americane a reprezentat-o controlul surselor de aprovizionare cu materii prime strategice. Această preocupare explică de ce elementul cel mai dinamic al investițiilor SUA în străinătate între anii 1945 și 1955 este reprezentat de marile companii petroliere. În timp ce rezervele de petrol din Orientul Mijlociu, controlate de firmele britanice, au scăzut de la 72% în 1940 la 29% în 1963, cele controlate de SUA au crescut de la 10% la 58%, principalele transferuri de proprietate și achiziții având loc între 1950 și 1954.

b) După 1955, când Europa reconstruită devine principalul pol de atracție a capitalului privat american

Firmele transnaționale americane s-au dezvoltat foarte rapid în noul spațiu CEE, creat în 1957 și în Canada, îndeosebi în sectoarele care implică tehnologie nouă: chimie, electronică, informatică și telecomunicații.

Atenția firmelor americane și a firmelor europene nou apărute s-a îndreptat de asemenea către Țările Lumii a Treia, aflate în plină mișcare de decolonizare. Cu toate acestea, mișcările de capital s-au făcut mai puțin simțite decât înainte de 1914. Țările în curs de dezvoltare, devenite independente, nu mai reprezintă decât un sfert dintre destinațiile investițiilor internaționale, vivacitatea fenomenelor naționaliste (în Chile, în Algeria, în India și chiar în Canada) influențând negativ dorința de expansiune.

6.3.4. Perioada de după 1970: dezordinea investițiilor directe

Cinci tendințe caracterizează investițiile firmelor după 1970:

1. Dezvoltarea investițiilor încrucișate între țările industrializate. În mijlocul acestui grup de țări, expansiunea întreprinderilor britanice, germane și japoneze este cea mai rapidă. În domeniul electronicii și al construcțiilor de automobile pătrunderea grupurilor nipone i-au

permis Japoniei să se situeze printre primii investitori între 1970 și 1980. Piața americană, caracterizată prin anvergură, securitate și oportunități de rentabilitate, devine la rândul său, destinația preferată a investițiilor internaționale. SUA reprezintă prima țară investitoare și în același timp prima țară gazdă a investițiilor directe.

2. Substituirea implantărilor tradiționale în apropierea resurselor de materii prime și a investițiilor în scopul cuceririi piețelor locale cu investițiile în platforme de export ce își propun promovarea unei structuri integrate a activității firmelor și filialelor.

3. Rapida dezvoltare a formulelor de asociere care nu implică în mod necesar participarea la capitalul social. Aceste formule răspund nevoii de suplețe dictată de lupta de concurență care impune folosirea unor sisteme de raționalizare mondială sau regională a proceselor de producție.

4. Apariția de noi forme de finanțare, în special explozia emisiunilor de titluri (euro-acțiuni și euro-obligațiuni). Analiza perioadei actuale arată o dezvoltare fără precedent a sferei financiare la scară mondială (multiplicarea produselor financiare, liberalizarea pieței capitalurilor, extinderea formulelor de arbitraj) ce contrastează cu slabul dinamism al sferei economice și a schimburilor comerciale.

5. Apariția firmelor transnaționale ale unor țări dezvoltate puțin prezente în istoria internaționalizării capitalului: Australia, Noua Zeelandă, Africa de Sud, Austria, Danemarca, Norvegia, și ale țărilor nou industrializate: Coreea de Sud, Singapore, Taiwan, Hong Kong, Brazilia și India.

6.4. Contribuția companiilor multinaționale

Companiile multinaționale influențează factorii care determină procesul de creștere economică prin contribuția la formarea de capital, la transferul de tehnologie “hard” și “soft”, la dezvoltarea resurselor umane, la extinderea schimburilor internaționale și la creșterea economică pe termen lung. Cu toate că se poate identifica o contribuție separată, individuală, este semnificativ faptul că toți acești factori acționează conjugat. Din acest motiv, evaluarea contribuției de ansamblu a companiilor multinaționale la creșterea economică a unei țări trebuie să ia în calcul nu numai efectul direct pentru fiecare factor în parte, ci și implicațiile interacțiunilor dintre acești factori. De asemenea, prin interrelațiile cu economia națională a țării gazdă are loc o stimulare a creșterii. Transferul de tehnologii (proceduri tehnice și manageriale) este difuzat în timp în restul economiei. Prezența companiilor multinaționale stimulează concurența, încurajează noutățile, stabilirea de noi întreprinderi, induce posibilități de producție pe orizontală.

Contribuția companiilor multinaționale nu este numai cantitativă – prin pachetul de active și efectele indirecte – ci și calitativă, ca agenți de integrare, organizare și conducere a unor activități economice. De aceea, companiile multinaționale reprezintă un motor al creșterii economice, în condițiile acționării într-un sistem economic permisiv și stimulat.

Prioritățile de dezvoltare ale țărilor în curs de dezvoltare includ realizarea creșterii susținute a venitului național prin majorarea ratei investițiilor, întărirea capacităților tehnologice, îmbunătățirea competitivității exporturilor proprii pe piața internațională, distribuția echitabilă a beneficiilor creșterii prin crearea de noi oportunități pentru ocuparea forței de muncă, protecția și conservarea mediului înconjurător. Globalizarea economiei internaționale determină presiuni considerabile pentru țările în curs de dezvoltare, care trebuie să-și majoreze resursele pentru atingerea acestor obiective.

Activitatea companiilor multinaționale poate îndeplini un rol semnificativ în completarea eforturilor firmelor naționale. Dar, obiectivele companiilor multinaționale nu concordă în totalitate cu cele ale guvernelor țărilor gazdă: guvernele caută să accelereze dezvoltarea națională, în timp ce companiile multinaționale urmăresc creșterea propriei lor competitivități în mediul internațional.

Cu toate că o piață internă de mari dimensiuni continuă să reprezinte un magnet puternic pentru investitori, companiile multinaționale ce deservește piața mondială sunt interesate din ce

în ce mai mult de existența unei infrastructuri adecvate, a unei forțe de muncă instruite, a unor capacități inovaționale, a unui mediu în care să existe furnizori eficienți, concurenți, institute de cercetare etc. În plus, acestea pot fi interesate de dobândirea unor active create, ce caracterizează firmele competitive din țara gazdă, ceea ce poate determina restructurarea acestor firme. Existența unei forțe de muncă ieftine rămâne o sursă de avantaje competitive, dar relevanța sa se diminuează, întrucât nu furnizează o bază puternică pentru o creștere sustenabilă. Același lucru este valabil și în cazul resurselor naturale.

Nu poate fi evidențiat un conflict între exploatarea surselor statice de avantaj competitiv și dezvoltarea unor noi, dinamice, avantajele existente furnizând mijloacele prin care pot fi dezvoltate unele noi. O evoluție corespunzătoare de la o categorie de avantaje la altele creează baza creșterii sustenabile. În acest sens este necesar un cadru politic corespunzător pentru facilitarea și accelerarea procesului, acesta fiind însăși esența strategiei competitivității. Necesitatea unei asemenea strategii nu dispare odată cu accelerarea creșterii sau atunci când dezvoltarea economică atinge un anumit nivel, strategia schimbându-și perpetuu forma și obiectivele. Astfel se explică de ce competitivitatea rămâne o preocupare a guvernelor atât din țările în curs de dezvoltare, cât și din țările dezvoltate.

Politicile guvernamentale privind investițiile străine directe ale companiilor multinaționale caută să contracareze două tipuri de eșecuri de piață. În primul rând, se remarcă eșecurile privind informarea sau coordonarea în procesele investiționale, care pot determina atragerea insuficientă a investițiilor străine directe sau investiții de calitate necorespunzătoare. În al doilea rând, interesele private ale investitorilor nu converg cu interesele economice ale țărilor gazdă și de aceea companiile multinaționale pot induce efecte negative asupra dezvoltării sau efecte pozitive, dar statice, pe termen scurt. Desigur, interesele private și sociale pot intra în contradicție cu cele ale investitorilor, naționali sau străini și de aceea sunt necesare politici în domeniu pentru îndepărtarea acestor divergențe pentru toți investitorii.

Anumite divergențe sunt însă specifice activității companiilor multinaționale. Activitatea acestora se diferențiază de cea a firmelor naționale prin prisma faptului că adoptarea deciziilor și sursele de competitivitate sunt localizate în afara țării gazdă. În plus, guvernele consideră că activitatea companiilor multinaționale trebuie controlată din motive neeconomice, cum ar fi păstrarea în "patrimoniul" național a activităților culturale și strategice.

Rolul companiilor multinaționale în eforturile guvernelor de atingere a obiectivelor de dezvoltare diferă considerabil, în funcție de tipul de economie și de politică economică. Anumite țări (Malayesia, Singapore, Thailanda) s-au bazat într-o mare măsură pe fluxurile de investiții străine directe, pentru integrarea economiilor lor în rețelele de producție ale companiilor multinaționale și promovarea competitivității lor în cadrul acestor rețele. Alte țări (Coreea de Sud, Taiwan) au urmărit dezvoltarea întreprinderilor locale și crearea de capacități inovaționale autonome, companiile multinaționale fiind concepute ca o sursă de tehnologie.

Nu poate fi conturată o strategie de atragere a companiilor multinaționale valabilă pentru toate țările și pentru toate fazele ciclului economic. O strategie viabilă trebuie să reflecte nivelul de dezvoltare economică a țării, baza de resurse, contextul tehnologic specific, poziția competitivă, capacitatea guvernului de a implementa politici economice corespunzătoare.

Principalele probleme cu care se confruntă guvernele în eforturile de atragere a companiilor multinaționale pot fi grupate în patru categorii: eșecurile de informare și coordonare; considerente legate de industriile tinere (infant industries), dezvoltarea întreprinderilor locale putând fi periclitată de cea a multinaționalelor; natura statică a avantajelor transferate de companiile multinaționale atunci când capacitățile locale sunt diminuate și nu se îmbunătățesc sau când multinaționalele nu realizează suficiente investiții pentru creșterea capacităților; cadru juridic inadecvat care poate determina distribuția inegală a avantajelor sau abuzul de poziție dominantă a companiilor multinaționale.

Fiecare companie multinațională prezintă un ansamblu complex de atribute la nivel de firmă, ce sunt dispersate în cantități și calități diferențiate de la o țară gazdă la alta, fiind dificilă

separarea și cuantificarea acestor atribute. Acolo unde prezența lor are efecte multiple, identificarea este mult mai dificilă. Nu se poate stabili o metodă precisă din care să rezulte evoluția economică în cazul în care companiile multinaționale ar fi realizat anumite investiții.

Avantajele de proprietate ale companiilor multinaționale pot fi obținute numai de la firmele care le creează. Acestea pot fi reproduse, dar costurile unei astfel de operațiuni sunt extrem de ridicate, mai ales în țările în curs de dezvoltare și în cazul tehnologiilor de vârf. Tehnologiei i se adaugă mărcile de fabrică și de comerț, competențele profesionale, capacitatea de a organiza și integra producția la scară internațională, crearea de rețele de marketing, accesul privilegiat pe piața de capital. Combinarea acestor avantaje poate contribui semnificativ la dezvoltarea economică a țării gazdă, în condițiile în care aceasta creează un mediu propice transferului acestor avantaje în forme adecvate și are capacitatea de a le utiliza corespunzător.

Companiile multinaționale pot furniza accesul la piața internațională atât pentru bunuri (și anumite servicii) care sunt produse în țara gazdă, contribuind la tranziția de la piața internă la piața mondială, cât și pentru activități noi ce exploatează avantajele competitive ale țării gazdă. Creșterea exporturilor atrage după sine alte avantaje (legile învățării în ceea ce privește mediul tehnologic, realizarea economiilor de scară, stimularea competitivității).

Companiile multinaționale au acces pe plan mondial la o forță de muncă cu deprinderi și cunoștințe avansate, putându-le transfera în cadrul filialelor străine prin intermediul experților și prin activitățile de formare profesională. Noile practici organizaționale, tehnici manageriale, deprinderi adaptabile pot majora avantajele competitive ale firmelor, susținând ocuparea forței de muncă în contextul evoluției mediului economic și tehnologic. Producția internațională generează oportunități pentru ocuparea forței de muncă, care sunt deosebit de relevante în acele țări gazdă cu rate mari ale șomajului, lucru valabil și în cazul României. În ultimii ani a crescut numărul salariaților în cadrul filialelor companiilor multinaționale, această tendință fiind mai pronunțată în cadrul filialelor din țările în curs de dezvoltare.

Activitatea companiilor multinaționale presupune injecția de capital în țările gazdă, fluxurile de investiții străine directe fiind mult mai stabile decât investițiile de portofoliu. Spre deosebire de alte surse de capital, companiile multinaționale investesc în proiecte pe termen lung. Baza de capital a producției internaționale, indiferent de modul în care este finanțată, este reflectată de valoarea activelor deținute de filialele străine. Acesta depășește de circa patru ori stocul de investiții străine directe în cazul țărilor dezvoltate, fiind puțin mai mare decât stocul de investiții străine directe în cazul țărilor în curs de dezvoltare.

Companiile multinaționale au la dispoziție tehnologii moderne, unele dintre acestea neputând fi disponibile în absența investițiilor străine directe și contribuie, totodată, la creșterea eficienței utilizării tehnologiilor disponibile. Acestea pot adapta tehnologiile la condițiile locale, datorită experienței lor în alte țări. În anumite cazuri, acestea pot înființa facilități locale de cercetare-dezvoltare, pot îmbunătăți tehnologiile datorită inovației și schimbării obișnuințelor de consum, stimulând eficiența tehnologică a firmelor locale, furnizorilor, clienților și concurenților prin intensificarea concurenței și prin furnizarea de asistență, îndeplinind astfel rolul de model. Companiile multinaționale sunt acelea care au realizat cele mai mari progrese în dezvoltarea de tehnologii "curate" și a sistemelor manageriale ce integrează preocupările legate de mediul înconjurător, putându-le utiliza în acele țări în care operează. Aceste tehnologii și practici manageriale pot determina modificarea managementului în cadrul firmelor locale ce operează în aceleași ramuri ca și filialele străine.

Țările în curs de dezvoltare pot beneficia de aceste avantaje, ceea ce nu înseamnă că simpla deschidere a accesului pe piață este cea mai bună modalitate de a le obține. Existența eșecurilor de piață determină guvernele să intervină prin adoptarea de măsuri de promovare.

CAP. 7 BALANȚA DE PLĂȚI EXTERNE

Starea de echilibru într-o economie dată își are susținerea în condițiile economice, monetar-financiare, valutare și sociale specifice unei etape pe care o parcurge. Economiiile naționale tind către stabilirea unui echilibru în raporturile economice dintre ele. Acest echilibru depinde de adoptarea de decizii sub forma unor hotărâri de repartitie financiară și de credit sau al transferului de sume determinate de fluxurile economice, financiare și de credit. La nivelul economiei naționale, decizia financiar-monetară se realizează sub forma balanței de plăți externe.

În condițiile unui stat a cărui economie se găsește în stare de criză și, mai cu seamă, care a re în față problema efectuării schimburilor radicale de structură, echilibrarea balanței de plăți externe – document de redare a relațiilor economice internaționale – prezintă una din principalele condiții de rezolvare a importantelor probleme social- economice care permit intensificarea integrării și lărgirea relațiilor economice cu alte state.

Studierea și cercetarea balanței de plăți externe constituie o problemă importantă, deoarece:

- balanța de plăți externe cuprinde aspecte privind natura economică financiară, oglindind gradul și sensul angrenării economiei în diviziunea internațională a muncii, potențialul valutar creat în perioada de referință prin exporturi și alte operațiuni externe.
- elementele balanței de plăți externe, care prezintă volumul și structura încasărilor și plăților valutare, precum și principalele corelații ale acestora, permit efectuarea unor judecăți de valoare privind eficiența programelor economice externe.
- balanța de plăți externe creează posibilitatea ca statul să orienteze, prin pârghiile financiar-valutare, activitatea economică externă, să asigure creșterea eficienței operațiunilor de import-export.

Balanța de plăți externe constituie un instrument de bază prin care se înfăptuiește politica valutară a statului și de comerț exterior a țării, oferă informații cu privire la import-export, mișcările de capital, credite internaționale.

Balanța de plăți externe este, în esență, barometrul activității economico-financiare a unui stat. Ea pune în evidență capacitatea de producție a bunurilor și competitivitatea acestora pe piața internațională, atât în ceea ce privește calitatea, cât și prețul acestora.

7.1. Definiția și rolul balanței de plăți externe

Poziția unei economii naționale în raporturile ei cu restul lumii este reflectată în două documente: balanța de plăți externe și balanța de creanțe și angajamente externe – a căror cunoaștere este necesară în procesul elaborării politicii economice externe a oricărei guvernări într-o lume tot mai independentă.

Conform definiției FMI ("Balance of Payments Manual", Ed. 5, 1994), balanța de plăți externe reprezintă un tablou statistic sub formă contabilă care înregistrează sistematic ansamblul fluxurilor reale, financiare și monetare intervenite între rezidenții unei economii și restul lumii, în cursul unei perioade (de regulă un an). Sunt considerați rezidenți - agenții economici naționali sau străini, persoane fizice sau juridice, care trăiesc și desfășoară activități, în mod obișnuit și permanent, în cadrul unei țări, inclusiv filialele și sucursalele companiilor străine. Din această categorie sunt excluse ambasadetele, consulatetele, instituțiile internaționale și reprezentanțele acestora (incluse în categoria de nerezidenți). Practic, diferențierea dintre cele două categorii de operatori economici are în vedere accepțiunea economică a rezidenței: centrul principal de interes sau de activitate.

La baza elaborării BPE stă conceptul de tranzacție internațională, prin aceasta înțelegându-se crearea, transformarea, comercializarea, transferul sau stingerea unei valori economice în relațiile unei economii cu restul lumii. Tranzacția presupune schimbul de proprietate asupra bunurilor materiale și / sau a drepturilor financiare, prestarea de servicii sau

disponibilitatea de forță de muncă sau de capital în relațiile dintre rezidenți și nerezidenți.

Mai trebuie remarcat faptul că balanța de plăți externe se referă doar la operațiunile desfășurate de rezidenții ce acționează în cadrul teritoriului economic. În acest trebuie observat faptul că teritoriul economic nu coincide întotdeauna cu teritoriul național, putând fi mai restrâns (se exclud din teritoriul economic enclavele sau teritoriile ce aparțin altor țări sau instituțiilor internaționale) sau mai extins.

În balanța de plăți externe (BPE) se înregistrează două mari categorii de fluxuri: fluxurile reale și fluxurile financiare apărute între rezidenți și nerezidenți. Momentul înregistrării acestor fluxuri în balanță este stabilit în funcție de momentul transferului de proprietate între rezidenți și nerezidenți.

Fluxurile reale se referă la schimburile internaționale de bunuri și servicii (exportul și importul). Practic, în balanță aceste fluxuri sunt înregistrate valoric, diferența dintre intrări (importurile) și ieșiri (exporturile) constituind balanța comercială a unei țări. Fluxurile de bunuri sunt înregistrate și contabilizate separat de comerțul cu servicii. În cadrul acestor servicii sunt incluse serviciile de transport, comunicații, asigurări, consultanță, comerțul cu drepturi de autor, asistență tehnică etc.

Dacă în statisticile vamale, înregistrarea exporturilor se face la valoarea FOB și a importurilor la valoarea CIF, pentru a fi aduse la aceeași paritate și pentru a putea fi comparate, în balanța de plăți externe înregistrarea importurilor și exporturilor se face la valoarea FOB, valoarea CIF a importurilor fiind corectată cu o marjă de 5% (practic din valoarea CIF a importurilor se scade această marjă), urmând ca serviciile de transport/asigurare pe parcurs extern să fie înregistrate la alte poziții în balanță.

Fluxurile financiare sunt înregistrate în cadrul unor conturi distincte - contul de capital sau contul financiar. Remunerarea fluxurilor financiare este înregistrată în contul curent (de exemplu dividende plătite/încasate sau dobânzi plătite/încasate sunt înregistrate la poziția "Venituri" din contul curent al BPE). Aceste fluxuri financiare sunt detaliate în funcție de tipul lor în fluxuri de investiții (directe sau de portofoliu), credite externe (garantate sau negarantate), activele de rezervă (aur, devize, DST) etc.

Fluxurile financiare sunt acele tranzacții dintre agenții economici aparținând unor state distincte care se exprimă și se realizează prin mijloace de plăți și de credit. Aceste fluxuri cuprind două categorii de tranzacții:

- fluxuri de compensare a tranzacțiilor comerciale, orice deplasare/cedare de produse corporale sau necorporale, prestare de servicii într-un sens între partenerii de contact având ca efect o deplasare în sens invers a unui flux de plăți;

- fluxuri financiare independente față de activitatea comercială, care se concretizează în mișcările de capital, consecințele valorificării capitalului pe o altă piață decât cea de formare fiind veniturile din plasamente financiare externe. Totuși aici se încadrează și transferurile financiare unilaterale.

Fiind un tabel de sinteză detaliat pe conturi și subconturi analitice elaborate pe o anumită perioadă, balanța de plăți permite compararea sub raport cantitativ și calitativ a schimburilor reale și financiare ale unei țări cu străinătatea. Balanța de plăți nu este doar o simplă înregistrare descriptivă a unor operațiuni comerciale sau financiare, ea furnizând elementele de diagnostic care permit evaluarea avantajelor și dezavantajelor pe care fiecare națiune le are în schimburile comerciale cu țările terțe, cu creditorii/debitorii sau cu organismele financiare internaționale.

Din analiza balanței de plăți externe și a soldurilor conturilor acesteia se pot trage o serie de concluzii cu privire la competitivitatea externă a economiei naționale, în special în ceea ce privește comerțul cu bunuri și servicii. Pe baza balanței de plăți se poate determina de asemenea poziția investițională internațională a unei economii care arată sintetic poziția net - debitoare/creditoare a unei țări precum și gradul de atractivitate mediului de afaceri intern pentru investitorii rezidenți și nerezidenți (atunci când mediul de afaceri se deteriorează investitorii își orientează capitalurile către alte piețe mai atractive).

Oferind posibilitatea analizei raporturilor de schimb la nivel macroeconomic, balanța de

plăți se constituie ca un instrument important în modelarea și coordonarea politicilor comerciale externe. Atunci când apare un dezechilibru cronic la nivelul balanței comerciale (exporturi mai mici decât importuri), teoretic acesta poate fi redus printr-un pachet de măsuri de natură fiscală (creștere de taxe vamale, facilități fiscale pentru investitorii străini, subvenții, credite preferențiale) sau de natură comercială (promovarea și stimularea exporturilor).

7.2. Formele de prezentare a balanței de plăți

În practica economică se utilizează două forme fundamentale de prezentare a balanței de plăți externe: forma standard și forma de bilanț analitic.

Forma standard presupune înregistrarea datelor statistice cu privire la fluxurile reale și financiare într-o structură proprie sau după structura recomandată de FMI. În vederea asigurării comparabilității între țări, FMI a întreprins eforturi susținute în vederea elaborării unor reguli standard cu privire la structura și la metodologia de înregistrare a datelor în BPE. Trebuie remarcat faptul că țările membre FMI sunt obligate să utilizeze structura recomandată. Schema preconizată în manualul FMI cu privire la BPE cuprinde trei părți:

- Partea I: Bunuri și servicii, transferuri unilaterale (fără contrapartidă);
- Partea II: Mișcarea capitalurilor și activele de rezervă;
- Partea III: Corelarea între partea I și partea II (erorile și omisiunile).

Forma de bilanț analitic a balanței de plăți presupune în plus o utilizare a unor tabele ajutoare care să permită o analiză atentă din partea specialiștilor care recomandă politici și strategii de urmat care să asigure o poziționare mai bună în tranzacțiile economice internaționale. Această formă de bilanț este mult mai detaliată și mai complexă decât forma standard.

Printre cele mai utilizate forme de bilanț de plăți externe sunt:

- Balanța de plăți globală: înregistrează toate operațiunile economice ale unei țări cu restul lumii;
- Balanța de plăți regională: înregistrează toate operațiunile economice ale unei țări cu un grup de țări, uniune economică sau monetară;
- Balanța de plăți bilaterală: înregistrează operațiunile economice între două țări;
- Balanța de plăți program: este varianta proiectată pe un orizont de timp viitor, proiecțiile referindu-se în principal la contul curent și la investițiile nete în economie. În funcție de valorile proiectate se va determina necesarul de resurse pentru a acoperi eventualele deficite de cont curent și care se pot obține din credite externe sau din activele de rezervă;
- Balanța de piață: are în vedere fluxurile de încasări și plăți în valută înregistrate pe o perioadă determinată (de regulă mai mică de un an). În cazul acestei balanțe sunt înregistrate și previziunile cu privire la încasările/plățile potențiale.

Balanța de plăți externe poate fi una statică (când sunt surprinse toate creanțele și obligațiile de plată la acel moment, indiferent de scadența lor) sau dinamică când sunt înregistrate fluxurile ce au luat naștere în cadrul unei perioade determinate, inclusiv fluxurile restante dar scadente (exigibile) în perioada curentă și care au fost plătite/încasate până la data întocmirii balanței de plăți.

7.3. Principii de înregistrare în balanța de plăți externe

Balanța de plăți externe este o declarație statistică pentru o perioadă de timp dată, ce rezumă în mod sistematizat tranzacțiile economice ale unei țări cu restul lumii. În balanța de plăți externe sunt înregistrate doar fluxurile produse de-a lungul unei perioade de timp, acumulările de capital sau stocurile de bunuri și servicii nu se înregistrează. Cu alte cuvinte BPE nu înregistrează totalul activelor/pasivelor dintr-o economie ci doar deplasarea acestora în/dinspre străinătate.

Chiar dacă în denumirea acestui instrument sintetic cuvântul "plăți externe" este determinant, în noua accepțiune a FMI balanța de plăți înregistrează nu numai fluxurile de încasări/plăți aferente tranzacțiilor economice internaționale ce presupun contrapartidă, ci și

operațiuni derulate cu străinătatea ce nu presupun o contraprestație sau o plată în bani din partea rezidenților/nerezidenților: cazul donațiilor, asistenței financiare nerambursabile, ajutoarelor, compensațiilor (barter sau clearing), operațiunilor comerciale legate sau paralele (reexport, lohn, buy - back) etc.

Principiul de bază de înregistrare a fluxurilor reale și financiare în BPE este acela al dublei înregistrări, fiecare furnizare de resurse reale sau financiare fiind compensată de o încasare. Implicit, orice intrare de resurse reale sau financiare este compensată de o plată. Dacă această compensare nu se produce operația este considerată a fi un transfer. Dacă se respectă acest principiu, soldul net al tuturor înregistrărilor din balanță trebuie să fie teoretic egal cu zero. În practică însă, sistemul de înregistrare în BPE nu este perfect și deoarece datele înregistrate sunt obținute din surse diferite, apar o serie de diferențe valorice care sunt reportate într-un cont special de erori și omisiuni.

Un al doilea principiu se referă la înregistrarea intrărilor și ieșirilor de resurse reale și financiare în BPE. Ca în orice balanță ce respectă principiul dublei înregistrări, există o poziție de credit și una de debit pentru fiecare cont și sub-cont din BPE. Ca regulă generală, intrările de resurse sunt înregistrate în creditul balanței și ieșirile sunt înregistrate în debitul balanței.

Sintetic, principalele operațiuni se înregistrează în BPE astfel:

| Intrări - CREDIT | Ieșiri - DEBIT |
|--|---|
| Exporturi FOB | Importuri FOB |
| Servicii prestate | Servicii plătite |
| Dividende, dobânzi, salarii încasate | Dividende, dobânzi, salarii plătite |
| Transferuri unilaterale din străinătate | Transferuri unilaterale în străinătate |
| Capitaluri investite din străinătate | Capitaluri investite în străinătate |
| Credite atrase | Credite acordate |
| Creșterea activelor de rezervă | Diminuarea activelor de rezervă |

După cum se poate observa cu ușurință, fiecare tranzacție care dă naștere unei intrări de devize este înregistrată în activul (creditul) BPE și orice tranzacție care generează o ieșire de devize este înregistrată în pasivul (debitul) balanței. Exporturile și importurile de bunuri și servicii sunt înregistrate astfel prin prisma fluxurilor de încasări și plăți pe care le generează.

7.4. Structura balanței de plăți externe

Interdependențele profunde între forțele care guvernează spațiul economic global și cele aferente părților sale componente au făcut ca balanța să reprezinte interfața relațiilor naționale cu restul lumii. În timp viziunea FMI asupra acestei probleme a evoluat continuu. Inițial balanța e plăți era structurată pe două conturi - contul curent și contul de capital și financiar, ulterior apărând structura pe trei conturi în care contul de capital era separat de contul financiar (care includea și activele de rezervă și erorile și omisiunile).

În varianta pe două conturi sau pe trei conturi, se putea vorbi de deficitul balanței de plăți externe (sau de dezechilibre în BPE), existând practic o întreagă teorie cu privire la metodele de reechilibrare a acesteia. În prezent, în condițiile actualei structuri îmbunătățite detaliată pe cele patru conturi, balanța de plăți teoretic nu mai poate fi deficitară.

În realitate însă, balanța de plăți externe cunoaște pe termen scurt modificări permanente

ale conturilor sale intermediare, echilibrul general fiind un obiectiv pe termen mediu/lung pe care fiecare guvern încearcă să-l atingă, folosind toate instrumentele de reechilibrare de care dispune (stimularea exporturilor, investițiilor, finanțarea prin credite externe, creșterea activelor de rezervă etc.).

Conform ultimelor recomandări ale FMI în materie de balanță de plăți externe, aceasta trebuie să aibă o structură detaliată pe patru conturi de bază: contul curent, contul de capital, contul financiar și contul de erori și omisiuni, fiecare cont având detalierea sa.

Toate aceste conturi și subconturi au o poziție de credit și una de debit, precum și solduri parțiale și totale. Pe ansamblu, creditul total al balanței de plăți trebuie să egaleze debitul total al acesteia, diferențe putând să apară doar la nivelul conturilor intermediare (cont curent, cont de capital sau cont financiar).

7.5. Poziția investițională internațională

Derivat din balanța de plăți externe, un alt tablou sintetic important este și tabloul care arată poziția investițională a unei țări. În determinarea poziției investiționale internaționale se iau în considerare cu precădere fluxuri cuprinse în contul financiar al balanței de plăți: activele de rezervă, datoria externă pe termen mediu și lung precum și creanțele și angajamentele pe termen scurt. Poziția investițională este un instrument util în proiectarea unei politici macroeconomice de finanțare externă adecvată a deficitelor din balanța de plăți externe sau alte deficite interne (deficite bugetare, fiscale etc.) luând în considerare toate resursele financiare ce pot fi atrase de pe piețele financiare internaționale capabile să completeze resursele interne (publice sau private).

Acest instrument este deosebit de important în elaborarea strategiilor de finanțare a deficitelor din contul curent sau a deficitelor interne (deficitul bugetar de exemplu). Acest instrument arată gradul extern de îndatorare al unei economii, structura datoriei externe în funcție de proveniența și de destinația finală a acesteia precum și situația investițiilor străine directe și de portofoliu.

Atât balanța de plăți cât și poziția investițională internațională se analizează cu ajutorul unui set de indicatori specifici cum ar fi:

- Gradul de acoperire al importurilor: $\text{exporturi (X)}/\text{importuri (M)}$;
- Mărimea soldului balanței comerciale: $(X - M)/(X + M)$;
- Indicii raportului de schimb (net și brut);
- Active valutare în luni de import;
- Datorie externă/locuitor (sau pe PIB) etc.

Analiza balanței de plăți și a poziției investiționale internaționale se poate face și în dinamică, avându-se în acest caz în vedere evoluția în timp a soldurilor principalelor conturi sau poziții.

7.6. Echilibrul balanței de plăți externe

În ansamblu, balanța de plăți este întotdeauna și în mod necesar echilibrată, activul fiind egal cu pasivul (respectându-se principiul dublei înregistrări). În mod uzual se folosesc uneori termeni de balanță de plăți excedentară (activă) sau de balanță de plăți deficitară (pasivă), în realitate fiind vorba de un dezechilibru la nivelul unor părți din balanța de plăți (balanța comercială, contul curent, contul de capital și financiar).

Deficitele la nivelul balanței de plăți externe reflectă o lipsă de competitivitate pe plan extern sau o ieșire masivă de capitaluri străine sau autohtone ca urmare a deteriorării climatului general de afaceri. Un rol fundamental revine în acest sens soldului balanței comerciale și al contului curent. Dezechilibrele din balanța de plăți externe se pot răsfrânge asupra economiei interne, generând perturbații pe piața valutară (soldul balanței comerciale poate provoca aprecierea sau deprecierea monedei naționale), pe piața monetară, pe piața creditului, pe piața de capital etc. În plus o balanță cronic deficitară reduce bonitatea pe plan internațional, diminuând încrederea creditorilor internaționali în capacitatea țării în cauză de

a-și onora obligațiile de plată ce-i revin.

Factorii care stau la baza acestor dezechilibre în balanța de plăți externe pot fi factori endogeni sau factori exogeni. În crearea soldului pasiv (deficitar) al balanței de plăți externe factorii endogeni au un rol fundamental.

Factorii endogeni de destabilizare a BPE:

- Reducerea semnificativă a exporturilor cauzată de calamități naturale sau de evenimente fortuite (revoluții, războaie civile);
- Creșterea importurilor pe fondul intensificării cererii interne;
- Insuficienta acoperire a cererii interne (reducerea exporturilor);
- Diminuarea competitivității externe a produselor autohtone (calitate scăzută, prețuri ridicate);
- Scăderea gradului de prelucrare al exporturilor;
- Deteriorarea climatului de afaceri intern;
- Insuficienta promovare/stimulare a exporturilor;
- Politică comercială (tarifară / netarifară) ineficientă;
- Structura pe ramuri a economiei naționale.

Factorii exogeni de destabilizare a BPE:

- Dereglarea prețurilor mondiale la produsele cu pondere mare în structura comerțului exterior;
- Politică comercială a altor state (atât cea tarifară cât și cea netarifară);
- Lipsa avantajelor competitive (comparative) reale;
- Dereglarea fluxurilor comerciale zonale ca urmare a unor conflicte/dispute comerciale internaționale.

Este evident faptul că numărul factorilor care pot avea impact direct sau indirect asupra situației balanței de plăți externe este mult mai mare.

7.7. Tehnici de echilibrare și finanțare a balanței de plăți externe

În privința echilibrului balanței de plăți externe există în literatura de specialitate două accepțiuni diferite: echilibrul balanței de plăți este indus automat de echilibrul economic general sau echilibrul poate fi obținut prin promovarea unor politici macroeconomice sau prin utilizarea unor tehnici de echilibrare specifice. În primul caz nu este nevoie de intervenția statului pentru echilibrarea balanței de plăți, considerându-se că aceasta se va echilibra în condițiile echilibrului economic general.

Unul din mecanismele care produc ajustarea automată a balanței de plăți externe este mecanismul prețurilor (accepțiune susținută în teorie de Ricardo și Hume). Acest mecanism al prețurilor explică ajustarea automată a unor dezechilibre apărute în balanța comercială (exporturi < importuri). Mecanismul este relativ simplu: un deficit în balanța comercială atrage după sine o scădere a masei monetare aflate în circulație (banii se vor localiza în bancă în urma cumpărării de devize de pe piață, necesare plății excedentului de importuri, operațiune care a avut ca efect diminuarea activelor de rezervă). Teoria cantitativă a banilor stipulează că o scădere a masei monetare va produce implicit o scădere a prețurilor. Această scădere a prețurilor va constitui un stimulent pentru exporturi și ca o frână în calea importurilor

Condiția de bază a unui astfel de mecanism este ca raportul valoric între monede (cursul de schimb) să nu sufere modificări semnificative (depreciere pronunțată).

Echilibrarea automată a balanței de plăți se va produce și de faptul că deflația generată de scăderea masei monetare aflate în circulație va atrage după sine o creștere a nevoii de fonduri în economie, care implicit va duce la o creștere a dobânzilor. Atrăși de dobânzile mai mari oferite, investitorii străini își vor orienta capitalurile către această piață, fapt ce va duce la o reechilibrare a balanței de plăți. Acest mecanism de ajustare automată poartă denumirea de finanțare compensatoare, diferențialul de dobândă fiind elementul care reechilibrează balanța de plăți (dezechilibrul din balanța comercială este compensat de un aport suplimentar de fluxuri financiare externe).

O altă teorie este cea a echilibrului prin venituri (Keynes, Robinson, Harrod, Machlup) care susțin că există mecanisme interne de corectare a dezechilibrelor externe cum ar fi nivelul veniturilor sau gradul de utilizare al forței de muncă.

În prezent în mare parte aceste teorii nu-și mai găsesc aplicabilitatea în practică, fenomenele economice devenind din ce în ce mai complexe (de exemplu ajustarea BPE prin prețuri nu se mai poate produce în condițiile în care masa monetară nu mai este corelată cu nivelul activelor de rezervă). În concluzie, în condițiile actuale în care mai mult de 60 % din regimurile valutare se bazează pe flotarea liberă a cursului de schimb, echilibrarea automată a balanțelor de plăți este mai greu de realizat, statul având un rol din ce în ce mai activ în corectarea deficitelor externe.

Există o serie de specialiști care susțin că intervenția statului în economie în vederea atingerii unei stări generale de echilibru se concentrează pe trei direcții principale: utilizarea deplină a forței de muncă, stabilitatea prețurilor interne și echilibrul balanței de plăți obținut prin tehnici și mecanisme specifice. Echilibrarea balanței de plăți rămâne o problemă complexă și dificil de realizat, de cele mai multe ori intervenția în vederea echilibrării lezând interesele statelor partenere. Mai trebuie remarcat faptul că dezechilibre cronice în balanța de plăți a unei mari puteri economice (SUA de exemplu) au avut adesea repercusiuni asupra stării generale a economiei mondiale.

7.8. Politici de echilibrare a BPE

Statul are la dispoziție mai multe politici pe care le poate utiliza în vederea ajustării deficitelor din balanța de plăți externe:

- Politici monetare: ratele de dobândă, operațiuni pe piața liberă efectuate de Banca Centrală, rezervele bancare obligatorii, emisiunea sau retragerea de monedă de pe piață, limitarea creditului. Aceste politici pot avea o influență directă asupra fluxurilor de capital în sensul atragerii lor printr-o creștere a ratelor de dobândă. Politicile monetare pot avea un efect benefic asupra balanței de plăți externe și prin stabilitatea în materie de prețuri pe piața locală. Inflația și dobânda sunt factori suficient de puternici în a echilibra balanța de plăți externe.

- Politicile bugetare: politici care vizează creșterea veniturilor din impozite și taxe (se poate realiza printr-o fiscalitate sporită sau printr-o mai bună colectare a fondurilor datorate statului) și reducerea cheltuielilor bugetare. În general sunt vizate acele impozite și taxe care pot afecta puternic fluxurile financiare și reale înregistrate de balanța de plăți externe. Aceste politici au rolul de a limita dimensiunea deficitului bugetar intern care de multe ori este finanțat extern prin fonduri împrumutate (mai ales în cazul țărilor în curs de dezvoltare). În plus, aceste deficite sunt adesea finanțate inflaționist prin emisiune de monedă, fapt ce poate fi dăunător exporturilor, agravând și mai mult deficitul contului curent.

- Devalorizarea cursului de schimb: parte integrantă a politicii monetare are ca efect direct încurajarea exporturilor și descurajarea importurilor (care devin mai scumpe în monedă națională). Condiția de bază este ca deprecierea să fie mai mare decât creșterea prețurilor interne. Din păcate, deprecierea nu este cea mai inspirată modalitate de echilibrare a balanței în cazul unei țări dependente de comerțul exterior. Mai mult, deprecierea inhibă importurile de tehnologie și reduce astfel procesele de re tehnologizare ale companiilor care doresc să exporte mai mult, să fie mai eficiente și mai competitive pe piețele internaționale. Orice companie, pentru a rezista pe piețele internaționale trebuie să utilizeze ultimele soluții tehnologice în domeniu și dacă nu are posibilitatea susținerii financiare a unei activități serioase de cercetare - dezvoltare în domeniu va fi nevoită să importe această tehnologie, ori deprecierea blochează tocmai acest lucru.

- Instituirea de bariere tarifare și netarifare în calea importului cu rol în limitarea cantitativă a importurilor. Barierele tarifare constituie în prezent din piedicile majore în calea fluxurilor comerciale internaționale, existând în prezent o mare varietate de astfel de bariere, unele dintre ele greu de identificat și contracarat.

- Stimularea și promovarea exporturilor prin diferite metode (subvenții de export,

credite de export subvenționate, facilități fiscale, asigurarea și garantarea creditelor de export etc.) conduce la reechilibrarea balanței comerciale. Promovarea exporturilor include: susținerea financiară sau logistică a participării la târguri și expoziții internaționale pentru companiile locale, încheierea de tratate comerciale, acorduri de navigație sau comerț, crearea de zone de liber schimb sau uniuni vamale, crearea de centre de informare în țară menite să sprijine activitatea de export sau intensificarea reprezentării comerciale în străinătate.

- Finanțarea deficitelor din BPE se referă la posibilitatea acoperirii unui deficit comercial printr-un credit extern acordat din diferite surse (FMI prin mecanismul de finanțare lărgită sau emisiune de obligațiuni guvernamentale pe piața internațională). Avantajul acestei politici este unul pe termen scurt, pe termen lung creditele nu fac altceva decât să amâne rezolvarea cauzelor reale ce au dus la acest deficit comercial. În plus, nu trebuie neglijat faptul prin înregistrarea remunerării acestor credite (dobânzi plătite) în debitul contului de venituri (contul curent) deficitul este raportat pentru o perioadă viitoare.

- Atragerea de investiții străine directe și de portofoliu contribuie la reechilibrarea balanței de plăți prin capitalul străin injectat în economie care poate reduce din presiunile asupra cursului de schimb generat de o balanță comercială deficitară. Atragerea investitorilor străini se poate face prin acordarea de facilități (concesionarea de terenuri, spații comerciale, clădiri, utilități) sau stimulente fiscale pe de o parte (reduceri la impozitul pe profit, reduceri sau scutiri la impozitele indirecte) dar și prin promovarea imaginii în străinătate pe de altă parte. Evident că oricâte facilități s-ar oferi investitorilor străini și oricât eforturi s-ar întreprinde pentru a face cunoscută țara gazdă, lipsa unui cadru adecvat de dezvoltare propice a afacerilor va ține la distanță investitorii străini.

În concluzie, statul poate interveni direct prin numeroase pârghii și mecanisme pentru a reechilibra balanța de plăți externe. Rațiunea pentru a interveni în sensul echilibrării BPE este dată de absența ajustării automate și de efectele pe care le poate avea dezechilibrul BPE asupra echilibrului economic general. Balanța de plăți rămâne principalul mijloc de măsurare a valorii și a competitivității externe a unei economii, fiind în același timp un instrument deosebit de util pentru configurarea principalelor politici macroeconomice.

BIBLIOGRAFIE

- George Ciobanu, Economie internațională, Editura Universitaria, Craiova, 2008;
Paul Krugman, Maurice Obstfeld, International Economics: Theory and Policy, Addison Wesley, 2009
Thomas Pugel, International economics, McGraw-Hill, New York, 2004.