



Tipurile de convergență. Convergența instituțională*

Aurel IANCU

Institutul Național de Cercetări Economice al Academiei Române

Abstract

The study defines the three types of convergence – institutional, nominal and real ones –, the connection among them and their main measurement indicators. Also, it presents and analyses the essence and role of the institutions in the modern economies, the main issues concerning the institutional convergence in relation to the integration into the EU, the institutional capital and the impact of the improvement of the quality and effectiveness of the institutions on the economic gap among the countries during the implementation of the EU's integration strategy.

Keywords: *institutional convergence, nominal convergence, real convergence, rules, formal institutions, informal institutions, transaction cost, integration, acquis, compatibility, consistency, institutional capital, regression.*

JEL classification: F02, F15, O57, P37, P52.

În mod tradițional, atenția cercetătorilor care au studiat problemele convergenței a fost focalizată către studiul traiectoriilor și evaluarea contribuției factorilor la creșterea economică și la reducerea decalajelor dintre țări în ce privește venitul pe locuitor, pe baza ipotezei randamentului descrescând al capitalului. În

condițiile noii economii bazate pe cunoaștere și ale integrării în Uniunea Europeană, problemele convergenței capătă noi valențe, noi dimensiuni și necesită abordări diferite. Astfel, pe lângă punerea în evidență a impactului factorilor semnificativi tradiționali la realizarea convergenței, noua abordare impune o deschidere mai largă a cercetării către noii factori, precum și o tratare complexă a evoluției fenomenelor și proceselor economice și sociale. Aici se au în vedere evaluarea contribuției factorilor intangibili la redu-

* Studiu realizat în cadrul Programului CEEX – Proiectul “Convergența economică și rolul cunoașterii în condițiile integrării în UE”, nr. 220/2006.

cerea decalajelor economice dintre țări, studierea și realizarea apropierei, până la unificare, a structurii instituționale și a mecanismelor economico-financiare și monetare ale tuturor țărilor care aderă la Uniunea Europeană (UE) și la Uniunea Economică și Monetară (UEM), precum și realizarea unor analize adecvate (multifactoriale) și adoptarea unor ipoteze verificabile econometric.

Pentru a răspunde la aceste deziderate, în secțiunea 1 vom defini convergența pe cele trei axe principale existente - instituțională, nominală și reală - și vom caracteriza, prin indicatori adecvați (compoziți), gradul de convergență a țărilor central și est-europene (CEE) în raport cu media UE. În secțiunea 2 vor fi prezentate esența și rolul instituțiilor, sistemele

economice moderne, principalele probleme ale convergenței instituționale în condițiile integrării în UE, capitalul instituțional și impactul ridicării calității și eficienței instituțiilor în atenuarea decalajelor economice dintre țări, în contextul aplicării strategiei europene de integrare.

1. Tipuri de convergență și semnificația lor

Adâncind analiza diferitelor laturi ale convergenței economice într-o strânsă conexiune cu procesul de integrare europeană, se conturează tot mai clar recunoașterea existenței următoarelor trei tipuri (axe) de convergență (Figura 1):

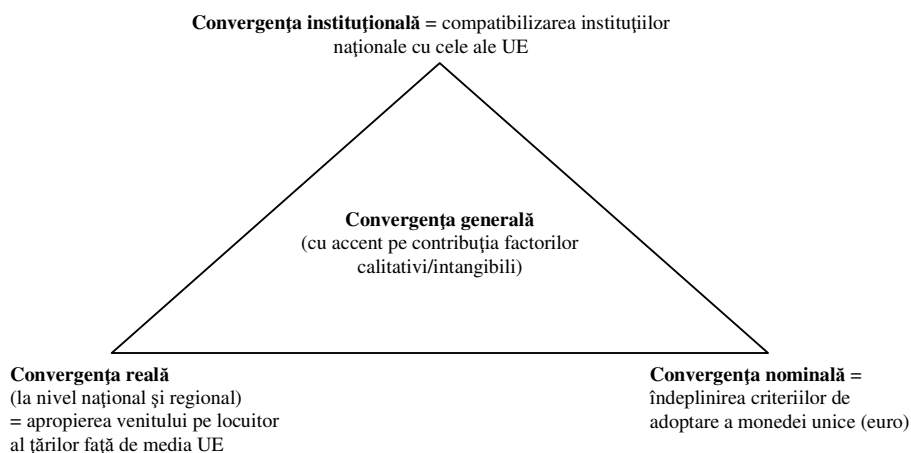


Figura 1: Tipurile și criteriile de convergență

a) *Convergența instituțională* – aplicată în domeniul compatibilizării, până la unificare, a structurii sistemului instituțional din diferite țări, inclusiv creș-

terea calității acestuia, pentru a asigura o funcționare eficientă a economiei și o bună comunicare între țări și regiuni, în scopul realizării obiectivelor comune.

- b) *Convergența nominală* – aplicată în domeniul monetar și financiar, pentru a urmări gradul de stabilitate economică prin ratele privind inflația, deficitul bugetar, împrumutul public, rata de schimb, în vederea trecerii la moneda unică europeană.
- c) *Convergența reală* – aplicată în domeniul evoluției economiei reale, folosind ca indicatori creșterea PIB sau a venitului pe locuitor sau lucrător. În acest caz, convergența evidențiază tendința de apropiere a nivelului de dezvoltare economică a entităților studiate (țări și regiuni).

Nu cu mult timp în urmă, termenul de convergență s-a folosit doar pentru a caracteriza tendințele de apropiere a nivelurilor de dezvoltare a economiilor reale. De abia în ultimul deceniu, termenul s-a extins și la caracterizarea evoluției în timp a unor procese legate de îndeplinirea condițiilor de aderare la UE, prin compatibilizarea instituțională și administrativă (transpunerea și aplicarea *acquis*-ului comunitar), precum și a unor procese legate de asigurarea stabilității economice și monetare și de îndeplinirea criteriilor de acces în zona euro a țărilor membre UE, ca o condiție constituțională de trecere a acestora la faza superioară a procesului de integrare.

Pentru România, toate cele trei tipuri de convergență definite prezintă un interes special, având în vedere, pe de o parte, decalajul apreciabil ce o desparte de țările membre ale UE în ce privește nivelul de dezvoltare a economiei reale (PIB pe locuitor și alți indicatori de nivel), iar pe de altă parte, cerința pe care o impune integrarea în UE și în Uniunea Economică și Monetară (UEM), aceea de a realiza compatibilizarea structurilor și mecanismelor instituționale și adminis-

trative românești cu cele ale UE, de a realiza un grad ridicat de stabilitate economico-financiară și de a trece la moneda unică europeană. De altfel, experiența îndelungată a țărilor arată că numai economiile naționale cu un nivel mai ridicat de dezvoltare și care dispun de instituții moderne și eficiente pot face față marilor provocări ale competiției în toate domeniile, mai ales în condițiile deschiderii acestor economii. Ele pot stimula dezvoltarea economică și sporirea contribuției noilor factori generați de cunoaștere la creșterea economică, asimilarea sau absorbția lor în economie.

Studiul problemei convergenței într-o formă explicită a început odată cu dezvoltarea modelelor neoclasice de creștere economică, marcată de modelul lui Solow, publicat în 1957, și mai ales odată cu trecerea la aplicații econometrice ale acestor modele (Barro, 1991; Barro, Sala-i-Martin, 1991, 1992; Mankiw, Romer, Weil, 1992), precum și a altor modele evaluate, cum sunt cele de convergență condiționată (Bassanini, Scarpetta, 2002) și de convergență pe grupuri (Quah, 1997). De asemenea, problema convergenței a stat în atenția cercetărilor aplicative din domeniul integrării europene, precum și în atenția autorităților decizionale din UE, implicate în conducerea și monitorizarea procesului de integrare. Totodată, în domeniul statistic, au fost înregistrate rezultate pozitive. Au fost calculate și publicate date comparabile pe țări ale unor indicatori folosiți la analiza creșterii convergente, au fost inventați și/sau utilizați diverși indicatori de măsurare a convergenței ori a unor laturi ale acesteia.

Aproape toate cercetările efectuate până la mijlocul deceniului 1990 au avut în vedere doar convergența proceselor

economiei reale. De abia în ultimul deceniu, problemele privind convergența instituțională și cea nominală au atras atenția cercetării economice, mai ales cu prilejul studierii problemelor privind reformele economice din țările central și est-europene și al pregătirii țărilor pentru aderarea la UE și la Uniunea Economică și Monetară. S-a observat că diferențele mari dintre țări în ce privește nivelul de dezvoltare și de performanță economică (PIB pe locuitor, lucrător sau oră lucrată) nu pot fi explicate până la capăt dacă nu se introduce în analiză factorul instituțional, care joacă un rol important fie de a stimula, fie de a obstrucționa convergența economică. De asemenea, a devenit evident faptul că tranziția la economia de piață presupune, în primul rând, transformarea instituțională a sistemelor economice, iar integrarea în UE necesită compatibilizarea sistemului instituțional al economiilor candidate cu sistemul instituțional al UE. Totodată, accesul țărilor membre UE în zona euro se face în baza alinierii nivelului indicatorilor financiari și monetari la nivelul indicatorilor reali-

zați de țările lidere în materie, aflate deja în zona euro.

Convergența reprezintă unul dintre principalele repere ale strategiei integrării europene. Operaționalizarea sa are nevoie, pe de o parte, de o definiție corectă a fiecărui tip de convergență și a fiecărui factor care asigură convergența generală, iar pe de altă parte, de asamblarea acestor tipuri într-un sistem coerent, cunoscând atât direcțiile și intensitatea legăturilor, cât și efectele rezultate din acțiunile sau impulsurile factorilor. În schema din Figura 2 sunt evidențiate tipurile de convergență și legăturile dintre acestea în cadrul sistemului economic de ansamblu.

De asemenea, operaționalizarea procesului de convergență are nevoie de evaluări și/sau de exprimări numerice atât ale gradului de convergență, cât și ale influenței unor factori asupra convergenței pe total sau/și pe tipuri. Aceasta presupune elaborarea și folosirea unui sistem comprehensiv de indicatori, cu posibilități de agregare pe tipuri de convergență și pe trepte de generalizare.

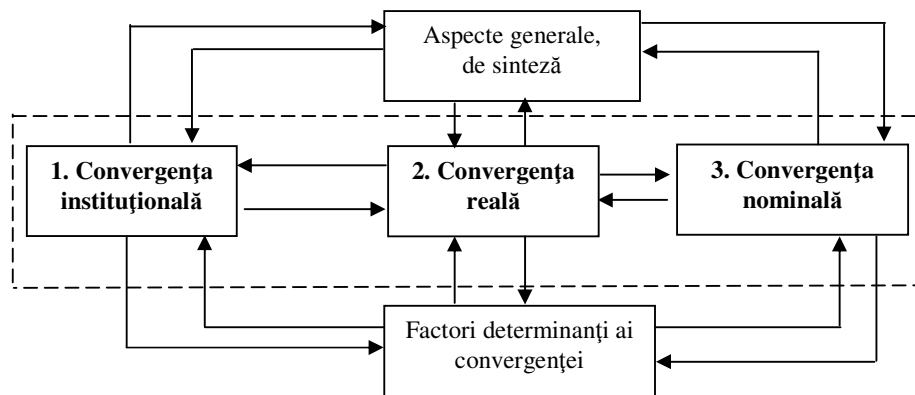


Figura 2: Schema legăturilor dintre tipurile de convergență și factorii determinanți

Până în prezent, un număr restrâns de instituții au întocmit statistici și studii pe țări, cu indicatori de convergență comparabili. Ca un exemplu de măsurare a gradului de convergență (Schularick, 2002) numit și “grad de maturitate”, pe cele trei tipuri de convergență și pe total este sistemul de indicatori calculat de Departamentul de Cercetare al Deutsche Bank (DCDB). Sistemul cuprinde un număr de 16 indicatori inițiali de convergență care

stau la baza calculării indicatorilor specifici/derivați la nivel național comparativ cu nivelul mediu al UE sau al unor țări lider, pe tipuri de convergență. Clasificarea celor 16 indicatori pe tipuri de convergență este redată în Tabelul 1.

Indicatorii cuprinși în tabel reprezintă instrumente de calcul și analiză a convergenței. Ei pot fi folosiți fie direct la compararea țărilor sau grupurilor de țări privind nivelul de integrare, apropierea unor

Tabelul 1: Gruparea indicatorilor inițiali de convergență, pe tipuri de convergență

Denumirea tipului de convergență	Denumirea indicatorilor repartizați pe tipuri
1. <i>Economia reală</i> - Nivelul de dezvoltare (4 indicatori) - Dinamica economiei reale (2 indicatori)	- PIB pe locuitor (exprimat în PPC) - Rata șomajului - Ponderea agriculturii în PIB - Ponderea sectorului privat în PIB¹⁾ - Rata de creștere a PIB - Rata de creștere a productivității
2. <i>Instituțiile (inclusiv politici economice)</i> (4 indicatori)	- Reforma sistemului legislativ - Politica concurențială - Liberalizarea sectorului financiar - Liberalizarea comerțului și a piețelor privind schimburile externe
3. <i>Economia nominală</i> - Gradul de stabilitate monetară și fiscală (3 indicatori) - Relații economice externe²⁾ (3 indicatori)	- Rata inflației - Deficitul bugetar - Datoria externă guvernamentală - Balanța contului curent - Investiții directe străine²⁾ - Integrarea comerțului cu UE²⁾

Notă: 1) Indicatorul privind ponderea sectorului privat în PIB ar trebui cuprins în indicatorii instituționali.

2) Indicatorii privind investițiile directe străine și integrarea comerțului cu UE ar trebui cuprinși la tipul de convergență instituțională, aceștia reflectând mai degrabă rezultate ale gradului de libertate și de competitivitate în mediul de afaceri din țările analizate.

Sursa: Schularick, 2002.

niveluri de dezvoltare și de performanță ori gradul de realizare a unor norme prevăzute la Tratatul UE, fie indirect prin alți indicatori derivați. De exemplu, reducerea treptată a diferențelor dintre țări în ce privește nivelul unor indicatori (PIB pe locuitor, productivitate, inflație, șomaj etc.) până la starea de echilibru ilustrează tendința de convergență sau de divergență a țărilor. Atunci când vom dezvolta fiecare dintre cele trei tipuri de convergență amintite, vom trata și modul cum pot fi folosiți acești indicatori la măsurarea tendinței și gradului de convergență a țărilor UE.

Deși o abordare unitară și comprehensivă ar necesita ca tratarea celor trei tipuri de convergență să fie făcută într-un singur material (articol), regulile editoriale ne obligă însă să abordăm fiecare tip în articole separate. În cele ce urmează, ne vom ocupa de convergența instituțională, în contextul integrării în UE.

2. Convergența instituțională și integrarea în UE

Analizând convergența economică prin prisma integrării în UE și acceptând ideea că instituțiile formează mediul care poate influența pozitiv sau negativ desfășurarea activităților economice și sociale ale unei țări, este pe deplin justificată cerința ca instituțiile țărilor membre UE să fie armonizate, să devină asemănătoare cu cele ale UE, prin transformările de rigoare și prin ridicarea calității și eficienței lor. În felul acesta, instituțiile pot deveni un factor și mai activ, și mai eficient în dezvoltarea economică, în înlăturarea decalajelor din domeniul economiei reale (Olson, 1982).

După o îndelungată perioadă de totală ignorare din partea teoriei economice

convenționale¹, în cadrul noilor paradigme, dimensiunea instituțională a economiilor a început să intre în drepturile sale. A început mai întâi să capete tot mai mulți adepți ideea potrivit căreia instituțiile fac parte din categoria factorilor importanți care pot determina creșterea sau descreșterea economică a națiunilor, după cum factorul instituțional stimulează sau inhibă (blochează) mecanismele economico-sociale (Olson, 1982).

Din perspectiva rolului pozitiv pe care trebuie să-l joace sistemul instituțional în economiile central și est-europene, acest sistem a devenit nu numai un obiect de studiu aprofundat ci și, într-o primă fază, terenul unor ample transformări, iar într-o a doua fază, terenul alinierii lor la structura și exigențele sistemului instituțional al UE – criteriu important pentru aderarea și integrarea țărilor în UE și UEM. Transformările pe care le-au traversat economiile central și est-europene în ultimele două decenii, greșelile făcute de unele dintre aceste țări în cursul transformărilor au subliniat cât de important este în realitate sistemul instituțional. Aici ne referim, de exemplu, la urmările dramatice suferite de unele țări din cauza unor măsuri de reformă (liberalizarea prețurilor, privatizarea etc.), în absența unui suport legal adecvat și a unor reglementări riguroase și coerente, precum și în prezența unor instituții judecătorești, polițienești și de control slabe și corupte. Hiatusul instituțional a provocat un adevărat cataclism în viața economică și socială a tuturor

¹ În lecția inaugurală de ocupare a funcției de profesor de economie politică la Cambridge, Marshall a arătat că greșeala principală a economiștilor englezi, la începutul secolului (al 19-lea), a fost că ei nu au văzut cât de expuse la schimbare sunt obiceiurile și instituțiile industriei (Marshall, 1926).

țărilor care au trecut la economia de piață fără să asigure coerența și funcționarea sistemului instituțional în noile condiții.

Importanța deosebită a sistemului instituțional a rezultat cu aceeași pregnanță și în cazul procesului de pregătire a țărilor pentru aderare și integrare în UE, și anume, de a pune în concordanță sistemele instituționale naționale cu sistemul instituțional al UE, potrivit criteriilor stabilite de Consiliile Europene de la Copenhaga (1993), Luxemburg (1997) și Feira (2000).

Deși instituțiile contează mult în viața economică reală și sunt susceptibile de analize cu instrumentele teoriei economice (Matheus, 1986), totuși abordările de până în prezent, ca întindere și profunzime, sunt departe de a pune în valoare valențele acestui domeniu de cercetare. Căuza principală o constituie nu incapacitatea cercetătorilor de a înțelege rolul instituțiilor în economie, ci mai ales dificultățile pe linia măsurării proceselor, a exprimării lor în indicatori cantitativi și a posibilităților restrânse de agregare a indicatorilor parțiali în indicatori sintetici, riguroși, semnificativi și credibili, într-o lume dominată încă de credința că măsurarea reprezintă criteriul fundamental al nivelului științific al oricărei cercetări.

Întrucât problemele privind instituțiile sunt adeseori tratate neunitar ori cu conotații diferite nu numai în practica ci și în literatura economică, iar aderarea și integrarea sunt condiționate strict de modul în care instituțiile sunt adaptate acestor cerințe, în rândurile următoare vom prezenta pe scurt: unele opinii și precizări privind definirea și clasificarea tipurilor de instituții care asigură funcționarea și performanța sistemelor de piețe naționale și a pieței unice europene; criteriile de evaluare a calității și eficienței instituțiilor

lor; structura și principiile *acquis*-ului comunitar; măsurarea gradului de concordanță a legislației românești și a altor țări membre UE cu *acquis*-ul comunitar și monitorizarea acestei concordanțe; evaluarea relațiilor dintre nivelul de dezvoltare a țărilor și starea sistemului instituțional.

2.1. Precizări privind definirea noțiunii de instituție

Procesele economiei reale și nominale, precum și viața socială și politică nu se pot desfășura normal fără o rețea extinsă și coerentă de reguli formale și informale, fără un set de drepturi și obligații convenite, garantate și monitorizate de puterea publică și de societatea civilă. Organizațiile de orice natură (economice, sociale, politice, judiciare etc.) sunt menite să aplice, să monitorizeze și să respecte sistemul de reguli convenit. Fără un sistem de reguli și fără respectarea acestora nu ar exista ordinea necesară în desfășurarea vieții economice, activitatea agenților economici ar fi paralizată, iar mediul ar deveni neatractiv sau chiar ostil investițiilor și activităților generale de afaceri.

În spiritul noii economii instituționale, Ahsan (2001) consideră instituțiile ca un cadru care permite să promoveze schimbările economice și neeconomice în context național, european și mondial. Lin și Nugent (1995) interpretează instituțiile ca un set de reguli de comportament uman, instrumentate de autoritatea publică și menite să guverneze și să pună în ordine interacțiunile ființelor omenești, ajutându-le parțial să modeleze așteptările (*expectations*) pe care oamenii le vor avea.

Chiar și în varianta când se are în vedere doar asigurarea unor performanțe adecvate ale piețelor naționale în relație

cu exigențele UE, setul de reguli care permit piețelor să funcționeze în mod adecvat trebuie să cuprindă atât instituții de piață, cât și acele instituții din afara piețelor care sprijină direct și indirect performanțele piețelor.

Matthews consideră conceptul general de instituție mai degrabă ca un set de drepturi și obligații formalizate și neformalizate care afectează oamenii în viața lor economică și care se referă la următoarele elemente definitorii: 1) drepturile de proprietate stabilite prin lege; 2) convențiile sau normele de comportament economic, privite ca un supliment la lege și, în anumite circumstanțe, unul care, de regulă, este mult mai efectiv decât legea; 3) tipurile de contracte folosite; 4) autoritatea statului care apără și garantează drepturile și obligațiile formalizate și neformalizate ale subiecților economici, sociali și politici, precum și funcționarea instituțiilor (Matthews, 1986).

Douglas North vede în instituții mai degrabă „reguli ale jocului”, acestea trebuind nu numai să asigure costuri reduse pentru aplicarea și apărarea drepturilor de proprietate, aplicarea legilor privind falimentul ș.a., ci, totodată, să ofere stimulentele care încurajează luarea deciziilor descentralizate și piețele competitive funcționale (North, 1990, 1997). După North, instituțiile sunt expresia: a) regulilor formale de guvernare, judiciare și de legi privind contractele, drepturile de proprietate ș.a.; b) regulilor informale (complementare ale celor formale), constând din convenții, coduri de conduită, norme de comportament, obiceiuri, rutină, tradiții, inclusiv grad de încredere; c) aplicării efective în practică a acestor reguli la nivel guvernamental, precum și la nivelul organizațiilor nonguvernamentale și al societății civile, pentru a pune în prac-

tică și a monitoriza desfășurarea jocului și modul cum se aplică regulile jocului.

Nici constituirea, nici aplicarea și nici modificarea instituțiilor nu ne spun nimic despre ce fel de reguli sau de ordine este vorba: ordine cu asigurarea stimulentei dezvoltării și libertății de acțiune sau ordine cu îngrădirea acestora? Funcționarea efectivă și eficientă a instituțiilor de piață este determinată nu numai de capacitatea operatorilor economici de a se organiza și de a opera în mediul concurențial ci, în măsură mai mare, de capacitatea organismelor guvernamentale de a stabili și aplica regulile jocului, de a aduce corecțiile necesare acestor reguli atunci când este cazul. Totodată, puterea publică are sarcini de a veghea asupra funcționării corecte a sectorului privat și a celui public și asupra aplicării contractelor și de a exercita în mod efectiv protecția dreptului de proprietate și, în sfârșit, de a colecta veniturile necesare pentru finanțarea activităților sectorului public (Nsouli, 2003).

În construcția și reconstrucția (reforma) instituțională a țărilor care își fixează ca obiectiv realizarea convergenței instituționale cu UE, autoritatea publică adoptă regulile formale ale UE luate ca reper. De altfel, țările central și est-europene care au aderat sau sunt în curs de aderare la UE au făcut eforturi deosebite pentru a transpune și asimila sistemul instituțional al UE. Toate aceste instituții importante fac parte însă din categoria regulilor formale. Ele sunt grefate pe un fond de reguli informale, în general, rămase mult în urmă, neevoluate, ceea ce constituie adeseori o frână în calea funcționării noilor instituții formale. De aceea, nu poate constitui o surpriză faptul că performanța la această categorie de țări se păstrează la un nivel încă scăzut. Regulile informale, constrângerile pe care acestea

le exercită persistă încă o perioadă apreciabilă în economiile emergente. De aici se poate trage următoarea concluzie importantă: transferul regulilor economice, politice și sociale formale din țările europene către țările din centrul și estul Europei mai puțin dezvoltate reprezintă o condiție necesară. Ea nu este însă suficientă pentru a realiza o performanță comparabilă cu cea a țărilor dezvoltate luate ca reper (North, 1994, p.366). Pentru ridicarea performanței sistemului instituțional, devine importantă și transformarea instituțiilor (regulilor) informale atât prin formalizarea lor (în măsura în care e posibil), cât și, mai ales, prin aplicarea diferitelor forme de educație a populației în vederea corectării lor și a altor reguli pozitive. Numai în acest fel se poate compatibiliza întregul set de instituții și garanta ridicarea performanței acestuia.

2.2. Tipuri de instituții în relațiile cu piața

Pentru a căpăta o imagine mai clară asupra conotației și structurii instituțiilor, un pas mai departe se face prin clasificarea acestora în două mari categorii: 1) instituțiile de piață legate de sistemul legilor care stabilesc și protejează drepturile de proprietate, stabilesc și aplică sistemele de contracte și conferă puterea de a stabili și aplica sancțiunile; 2) instituțiile publice și cvasi-publice (*non-market*), care au menirea să slujească nevoile economiei de piață. Acestea din urmă pot produce însă și efecte nedorite, cum sunt, de exemplu, restricțiile asupra forțelor libere ale pieței, birocrăția ș.a.

Înlăturarea tuturor neajunsurilor este posibilă numai prin crearea unor instituții puternice, care să consolideze statul de drept și să asigure domnia legii, o clasă

Caseta 1: Tipurile de instituții care susțin piața

În ce privește instituțiile care susțin piața, Rodrik (1999) distinge cinci tipuri, după cum urmează:

1. *Drepturile de proprietate*. Elementul fundamental al dezvoltării economiilor moderne îl formează garantarea siguranței și stabilității drepturilor de proprietate și, în mod deosebit, drepturile întreprinzătorului de a controla rezultatele date de activele pe care el le administrează. Adeseori aceste drepturi sunt mai puternice decât cele formale asupra proprietății, atunci când acestea din urmă sunt difuze sau neclar definite. În practică, drepturile de control asupra rezultatelor – mai strânse sau mai difuze – sunt susținute de o combinație între legislație, rigoarea cu care se aplică legile asupra proprietății private, obiceiurile și tradițiile existente.

2. *Instituțiile de reglementare și coordonare pentru înlăturarea neajunsurilor piețelor*. Pe lângă marile avantaje pe care le oferă, piețele libere produc și efecte negative de ordin economic și social, aspecte amplu analizate de teoria economică și larg recunoscute pe plan operațional*. Acțiunile de contracarare a cauzelor care produc aceste efecte au condus la generarea unei mari diversități de instituții – norme juridice și organizații – care reglementează, aplică și controlează aplicarea normelor respective. Neajunsurile piețelor libere care necesită instituții de reglementare acoperă domenii cum sunt: concurența, supravegherea bancară și financiară, protecția mediului, circulația serviciilor și capitalurilor, întreprinderile mici și mijlocii etc. Potrivit lui Rodrik, cu cât piețele sunt mai

libere cu atât mai mari, mai dificile și riguroase devin sarcinile și responsabilitățile instituțiilor de reglementare.

3. *Instituțiile de stabilizare macroeconomică.* Mecanismele piețelor nu pot asigura stabilitatea economico-financiară în mod automat. Evitarea crizelor economice și financiare a impus crearea și funcționarea unui set de instituții care să supravegheze și să modeleze evoluția indicatorilor macroeconomici (inflație, șomaj, dobânzi, contul curent de capital, deficitul bugetar, ratele de schimb etc.) prin sistemul instituțional financiar-bancar, sub coordonarea Băncii Centrale.

4. *Instituțiile privind politica socială și ocuparea* au ca obiectiv asigurarea stabilității economice și sociale și a coeziunii sociale. Ele cuprind o sferă largă de domenii, cum sunt: piața muncii, dialogul social, egalitatea de șanse între femei și bărbați, nediscriminarea, ocuparea forței de muncă, securitatea socială, sănătatea publică, cultura muncii bazate pe calitatea muncii, prevenirea riscurilor și constituirea de parteneriate, managementul conflictelor etnice și sociale.

5. *Instituțiile privind managementul conflictelor și al faptelor reprobabile, antisociale.* În orice societate apar clivaje între grupurile sociale și între membrii acestora, din motive economice, politice, etnice. În societățile aflate în transformări profunde, cum sunt cele din fostele țări comuniste, unde au loc reconsiderări ale drepturilor de proprietate, restructurări economice, reorganizări instituționale, se produc schimbări în ce privește distribuția resurselor și a veniturilor, apar numeroase conflicte sociale, iar pe fondul acestora, proliferază corupția și criminalitatea. Toate acestea conduc la risipă de resurse economice și umane, la desconsiderarea muncii și creației, la tendința de disoluție a organizării sociale, la subminarea economiei și a ordinii sociale.

Notă: *Neajunsurile piețelor privind produsele, serviciile, capitalul, munca etc. sunt date de comportamentul anticompetitiv al agenților economici, de efectele externe pozitive ale progresului tehnologic și ale cunoștințelor, de efectele externe negative ale poluării, de efectele informațiilor incomplete și de costurile ridicate ale acestora (pentru detalii, vezi Iancu, 1998).

politică morală, o justiție puternică, independentă și supusă controlului social, instituții politice reprezentative alese liber, sindicate cu lideri incoruptibili, parteneriate sociale, reprezentare instituționalizată a grupurilor de minorități. Prin aceste instituții, conflictele sociale și faptele antisociale pot fi înlăturate și, în locul lor, promovate relații de cooperare care economisesc resursele și permit dirijarea lor către activități utile, productive².

2.3. Probleme și căi de realizare a concordanței instituționale în UE

Economiile de piață se bazează pe o mare diversitate de instituții. În această materie, practica țărilor lumii este fie de a construi experimental instituții conform condițiilor locale, fie de a adopta (importa) instituții din alte țări mai dezvoltate, luate ca model, în baza principiului celei mai bune practici.

² Cele mai multe instituții din cadrul celor cinci tipuri definite au un caracter public sau semipublic. Din punct de vedere funcțional, ele fac parte integrantă din sistemul economiei de piață, întrucât ele asigură re-

glarea, stabilizarea, legitimizarea și monitorizarea economiilor. În noua viziune, așa cum menționează Rodrik, devine superfluă ideea de dihotomie dintre piață și stat sau dintre piața liberă și intervenția statului.

Deși România, începând încă din primii ani ai deceniului 1990, și-a îndreptat atenția spre integrarea în UE prin încheierea Tratatului de asociere, în materie instituțională, ea a adoptat însă politica unor transformări graduale experimentale. De abia începând din 1996, România a trecut efectiv și cu un ritm alert la adoptarea instituțiilor europene, conform *acquis*-ului comunitar.

Adoptarea instituțiilor UE (în fazele de preaderare și postaderare) se face pe două căi: prin efectele juridice ale diferitelor surse de drept comunitar produse la nivel național; prin transpunerea și aplicarea *acquis*-ului comunitar în statele membre.

a) *Efectele juridice ale dreptului comunitar*. Legislația UE (care formează *acquis*-ul comunitar) are la bază următoarele:

- legislația primară, constituită din tratate și alte acorduri de același nivel, încheiate între statele membre UE;
- legislația secundară, care cuprinde actele legislative adoptate de către instituțiile UE, și anume: regulamentele, directivele, deciziile, recomandările, opiniile, comunicările;
- jurisprudența Curților Europene (Curtea de Justiție a Comunităților Europene (CJE) și Tribunalul de Primă Instanță (TPI)).

În cadrul relațiilor dintre UE și statele membre, este recunoscut și aplicat principiul supremației dreptului comunitar, precum și doctrina efectului direct, potrivit căreia unele prevederi ale legislației UE pot fi aplicate în mod direct de către instanțele judecătorești din statele membre, chiar și în absența transpunerii acestor prevederi în dreptul intern. În virtutea acestora, sursele de drept comunitar produc efecte juridice specifice în statele membre, după cum urmează: 1) legislația

primară (tratatele și alte acorduri de rang similar), regulamentele și jurisprudența Curților Europene au putere de lege în statele membre, pentru aplicarea acestora nefiind necesare măsuri legislative; 2) directivele stabilesc obiectivele legislative pentru statele membre, aceste state având libertatea de a opta pentru forma și metodele de adoptare și aplicare a acestora; 3) deciziile UE (ale Comisiei) produc efecte juridice directe la nivel individual, obligatorii în întregime (de exemplu: interzicerea acordării unor ajutoare de stat, anularea unor contracte/acorduri cu efecte negative asupra concurenței); 4) recomandările, opiniile, comunicările, notificările și îndrumările efectuate de instituțiile UE nu creează obligații juridice directe, ci mai mult indirecte. Aceste instrumente se referă la criterii concrete de interpretare și punere în aplicare a legislației UE, îndrumare, clarificarea abordării unor probleme și acțiuni de aplicare a unor reglementări ale UE.

b) *Transpunerea și aplicarea acquis-ului comunitar în statele membre*. *Acquis*-ul comunitar acoperă următoarele trei domenii principale: 1) piața internă (pilonul I)³; 2) politica externă și securitatea comună (pilonul II); 3) justiția și afacerile externe (pilonul III). Dintre acestea, domeniul pieței interne poate fi considerat cel mai important, atunci când ne referim la gradul de cuprindere și de complexitate a activităților, precum și la atribuțiile de ordin legislativ ce revin instituțiilor co-

³ Piața internă cuprinde cele patru libertăți de mișcare fundamentale (persoane, bunuri, servicii și capital), precum și politicile comune din domeniile agriculturii, industriei, financiar-bancar, concurenței, comerțului, protecției mediului, fiscalității, muncii și protecției sociale, sănătății.

munitare și celor naționale.

Având în vedere deosebirile mari între structura instituțională a fostelor țări comuniste candidate la UE și cea a statelor membre UE, precum și necesitatea compatibilizării acestora, Consiliul European de la Copenhaga (1993) a stabilit criteriile politice, economice și juridice de principiu, ce trebuie îndeplinite pentru ca o țară să devină membră a UE, iar odată cu începerea negocierilor de aderare, Consiliul de la Luxemburg din 1997 preciza că, pe lângă adoptarea *acquis*-ului comunitar, țările candidate trebuie să facă eforturi de implementare efectivă a acestuia. De asemenea, Consiliul European de la Feira (2000) a reiterat dependența progresului negocierilor pentru aderare de încorporarea de către țările candidate a *acquis*-ului în legislația internă a acestora și, în mod deosebit, de aplicarea acestuia în mod efectiv. De altfel, în întreaga perioadă de aderare, prin analizele efectuate, rapoartele periodice întocmite și transformările realizate, s-a pus un accent deosebit pe întărirea capacității administrative și judiciare de transpunere și aplicare efectivă a *acquis*-ului comunitar. Prin aplicarea efectivă, se realizează compatibilizarea instituțiilor tuturor statelor membre UE, integrarea acestora în mecanismele funcționale ale UE.

Transpunerea *acquis*-ului este rezultatul unui proces legislativ destul de complicat, mai ales într-un regim parlamentar bicameral, când există interese de grup transpartinice și când corupția s-a instalat la nivel înalt. De exemplu, chiar și sub amenințarea amânării primirii României în UE sau/și sub amenințarea aplicării unor clauze de salvagardare, proiectele unor legi privind înființarea Parchetului Național Anticorupție, integritatea morală, controlul averilor ș.a. au întâmpinat

mare dificultăți în procesul de aprobare. Dificultăți, poate și mai mari, apar și în fazele de aplicare a legilor promulgate, mai ales când acestea afectează anumite interese individuale sau de grup și când necesită expertiză și fonduri pentru aplicare, precum și modificări sau noi construcții instituționale.

Încorporarea *acquis*-ului comunitar are loc atât în faza de preaderare, cât și în cea de postaderare și ea se referă la două mari categorii de acțiuni: 1) transpunerea legislației și 2) aplicarea efectivă a acesteia. Evaluarea și monitorizarea gradului de transpunere și de aplicare a *acquis*-ului și a capacității instituționale a statelor se fac folosind diferite căi și instrumente, în parte specifice fazelor în care se află statele în raporturile cu UE (candidate sau membre).

În faza pregătirilor pentru aderare au fost introduse diferite instrumente de susținere și monitorizare, cum sunt programe de asistență tehnică, canale de comunicare formale și informale stabilite între Comisie și administrațiile țărilor candidate, informațiile culese și analizele efectuate de Comisie pentru întocmirea rapoartelor anuale, planurile naționale privind adoptarea *acquis*-ului, rapoartele și documentele pregătite pentru întâlnirile în cadrul rundelor de negocieri pentru aderare. Toate acestea au fost însoțite de identificarea punctelor critice, precum și de elaborarea unor planuri de acțiune pentru atingerea unor obiective concrete de construcție instituțională și pentru întărirea capacității administrative și judiciare de transpunere și aplicare a *acquis*-ului (Ciupagea, 2006, p.57-58). Aderarea statelor la UE este strict legată de îndeplinirea criteriilor prestabilite și de transpunerea și aplicarea *acquis*-ului.

Transpunerea și aplicarea *acquis*-ului

comunitar nu se încheie odată cu aderarea țărilor la UE. În faza postaderare, statele membre continuă să fie obligate să opereze transpunerea și aplicarea noilor modificări și îmbunătățiri aduse *acquis*-ului, iar UE să monitorizeze transpunerea și aplicarea acestora⁴.

2.4. Instrumente analitice și evaluări empirice privind convergența instituțională

Nevoia de aprofundare a analizelor și de extindere a modelării în domeniul instituțional a impus efortul de a crea noi noțiuni și de a le operaționaliza prin indicatori cantitativi și calitativi cu diferite grade de generalizare și/sau de agregare. Atât timp cât cercetările din acest domeniu au operat doar cu raționamente expuse verbal, fără instrumente analitice, nu s-au putut face pași importanți pe linia extinderii și adâncirii analizelor privind rolul și impactul instituțiilor asupra sistemelor economice și pe linia verificării verosimilității ipotezelor. Introducerea unor noi concepte și operaționalizarea lor prin instrumente de măsurare și analiză au deschis calea unor noi abordări în domeniu.

⁴ Rapoartele periodice ale Comisiei Europene privind transpunerea directivelor UE sunt publicate în *Journal Market Scoreboards*, iar rapoartele periodice ale Comisiei privind aplicarea *acquis*-ului se publică în *Annual Reports on Monitoring the Application of Community Laws*. Aceste rapoarte subliniază rămănerile în urmă, identifică obstacolele existente și fac recomandări care produc mai mult un efect de imagine, ținând seama că relevările critice efectuate pot arunca o lumină defavorabilă asupra statelor respective.

În ciuda dificultăților, în cadrul cercetărilor empirice, mai ales pentru economiile în tranziție, există încercări de măsurare a nivelului de dezvoltare cantitativă și calitativă a instituțiilor, a schimbărilor instituționale, precum și a impactului acestor schimbări asupra rezultatelor economice. Acest lucru a devenit posibil datorită faptului că au fost introduse noțiuni și instrumente analitice operaționale, cum sunt gradul de concordanță a legislației naționale cu *acquis*-ul comunitar, capitalul instituțional, capitalul social⁵ sau infrastructura socială, precum și indicatori cu grade diferite de agregare și indicatori compoziți.

2.4.1. Măsurarea gradului de concordanță a legislației

Pentru a aprecia gradul de concordanță a legislației unui stat sau grup de state cu *acquis*-ul comunitar, se pot folosi ca indicatori de măsurare: gradul de transpunere a *acquis*-ului comunitar în legislația țărilor (grupului de țări) luate în studiu⁶ și

⁵ În înțelesul obișnuit din țara noastră, capitalul social reprezintă fie valoarea contabilă, fie valoarea de piață a unei firme. În studiul de față, capitalul social reprezintă valoarea instituțiilor informale. Pentru a se evita orice confuzie, adeseori se folosește termenul de infrastructură socială în loc de capital social.

⁶ Indicatorul privind gradul de transpunere a *acquis*-ului comunitar în legislația țărilor se calculează pe baza următoarei formule:

$$K_T = \frac{n_{DT}^{CD} + n_{DZT}^{CDZ} + n_{AT}^{CA}}{n_D^{CD} + n_{DZT}^{CDZ} + n_A^{CA}}$$

unde: K_T – gradul de transpunere; n_{DT} – numărul directivelor transpuse; n_D – numărul directivelor UE; n_{DZT} – numărul

gradul de compatibilitate a actelor normative ale statelor care transpun *acquis*-ul comunitar⁷.

În cadrul Programului de cercetare *Pre-accession impact studies II (PAIS II)* al Institutului European din România, o echipă de cercetare a calculat cei doi indicatori pe economia României, luând în considerare *acquis*-ul comunitar din anul 2002 și legislația română din primele luni ale anului 2004 (Fuera ș.a., 2004). Calculele privind gradul de concordanță ilustrat prin cei doi indicatori – gradul de transpunere și gradul de compatibilitate – au fost efectuate pe fiecare capitol de negociere și pe total economie, în condițiile în care la o parte din capitole se încheia-

deciziilor transpuse; *nDZ* – numărul deciziilor UE; *nAT* – numărul altor acte transpuse; *nA* – numărul altor acte ale UE; *CD* – coeficientul pentru directive; *CDZ* – coeficientul pentru decizii; *CA* – coeficientul pentru alte acte comunitare. Coeficienții au fost luați în calcul cu diferite valori, după specificul actelor normative, și anume:

- directivele cu valoarea 1;
- deciziile cu valoarea 0,9;
- alte acte normative 0,2.

⁷ Indicatorul privind gradul de compatibilitate se calculează pe baza formulei:

$$K_{comp} = \frac{M_t C_t + M_p C_p + M_{c/in} C_{c/in}}{M}$$

unde: *Kcomp* – gradul de compatibilitate; *Mt* – acte normative naționale total compatibile cu actele comunitare transpuse; *MP* – idem parțial compatibile; *Mc/in* – idem incompatibile sau cu compatibilitate necunoscută; *M* = *Mt*+*MP*+*Mc/in*. Coeficienții au fost luați cu valori diferite după gradul de compatibilitate, astfel: 1 – compatibilitate totală; 0<*CP*<1 – compatibilitate parțială; 0 – incompatibilitate sau compatibilitate necunoscută.

seră negocierile (se închiseseră provizoriu), iar restul capitolelor se aflau în curs de negociere (erau deschise). Rezultatele calculelor efectuate pe capitole de negociere și pe total, pe baza formulelor redată în subsol, sunt prezentate în Tabelul 2.

Se observă diferențe notabile între cele două categorii de capitole (cele închise provizoriu, A și cele deschise, B), dar și între capitolele din cadrul fiecărei categorii în ce privește gradul de concordanță între legislația românească (2004) și *acquis*-ul comunitar (2002). În ultimii doi ani (2005 și 2006), în țara noastră, au fost făcute progrese importante pe linia sporirii gradului de concordanță, fapt ce a determinat Comisia Europeană și Parlamentul European să fie de acord cu aderarea României la UE în ianuarie 2007.

După aderare, țările membre sunt supuse monitorizării în ce privește îndeplinirea obligațiilor de transpunere a *acquis*-ului comunitar (directivelor) în legislația națională. Din rapoartele Comisiei (*Internal Market Scoreboards*), rezultă că în 2004 existau întârzieri în transpunerea *acquis*-ului chiar și la grupul statelor membre cu vechime în UE. De exemplu, la grupul UE 15, gradul de transpunere a fost de 97,8%, din care Franța 95,9%. În același an, la grupul lărgit UE 25 (UE 15 + cele 10 state noi membre), indicatorul privind gradul de transpunere a *acquis*-ului a fost în medie de 92,9%, din care la unele dintre țările nou intrate indicatorul a fost mult mai scăzut: Slovacia 72,1%, Polonia 83,2%, Republica Cehă 89,3%. După un an de la aderare (2005), țările respective au recuperat în mod spectaculos rămănerile în urmă, sporind astfel gradul de transpunere: UE 25 la 98,1%, din care noile țări membre (UE 10) la 98,3%, din care Slovacia 98,6%, Polonia 98,3%, Republica Cehă 96,4%.

Tabelul 2: Gradul de concordanță între legislația română (2004) și *acquis*-ul comunitar (2002)

(%)		
Capitole de negociere	Grad de transpunere	Grad de compatibilitate
A. Capitole negociate (închise provizoriu)		
1. Libera circulație a mărfurilor	93,1	91,90
2. Libera circulație a persoanelor	93,70	70,70
4. Libera circulație a capitalurilor	100,00	85,70
5. Dreptul societăților comerciale	90,00	92,00
8. Pescuitul	-	55,00
9. Politica transporturilor	70,80	84,10
10. Impozitare	90,10	91,10
11. Uniunea economică și monetară	82,20	60,40
12. Statistică	86,40	87,60
13. Politica socială și de ocupare	94,20	94,20
15. Politici industriale	100,00	50,00
16. Întreprinderi mici și mijlocii	83,10	90,10
17. Știință și cercetare	100,00	100,00
18. Educație, formare profesională și tineret	84,50	81,50
19. Telecomunicații și tehnologia informației	83,30	90,00
20. Cultură și audiovizual	100,00	92,80
23. Protecția consumatorilor și a sănătății	72,00	100,00
25. Uniunea vamală	84,9	51,00
27. PESC	57,00	100,00
28. Control financiar	100,00	90,00
<i>Total parțial (A)</i>	<i>82,60</i>	<i>78,60</i>
B. Capitole în curs de negociere (deschise)		
3. Libera circulație a serviciilor	86,10	86,90
6. Concurența și ajutorul de stat	65,00	77,50
7. Agricultură	55,00	63,50
14. Energia	53,20	72,20
22. Protecția mediului înconjurător	79,60	62,00
24. Justiția și afacerile interne	71,10	65,80
Total parțial (B)	68,33	71,32
Total general (A+B)	75,5	75,0

Notă: * La capitolul 21 (Politica de dezvoltare regională), *acquis*-ul este format din regulamente care vor fi aplicate direct în legislația română în momentul aderării; la capitolele 26 (Relații externe), 29 (Prevederi financiare și bugetare) și 30 (Instituții), calculele fie conduc al rezultate irelevante, fie nu pot fi efectuate. De aceea ele nu au fost incluse în tabel.

Sursa: Fuerea ș.a., 2004, p. 17-19.

Odată cu aderarea, țările membre trec într-o nouă fază de verificare a modului în care ele își îndeplinesc în continuare obligațiile legate de transpunerea și aplicarea *acquis*-ului comunitar. Comisia poate să recurgă la folosirea unei mai mari diversități de instrumente de monitorizare mai directe și mai eficiente. De exemplu, în afara publicării unor rapoarte periodice și a unor evaluări și coordonări ale unor politici economice, Comisia Europeană, prin personalul său sau prin agențiile comunitare, poate efectua inspecții pentru a verifica modul cum sunt aplicate și respectate prevederile comunitare în anumite domenii, inclusiv inspecții la sediile companiilor suspectate de practici anticoncurențiale sau la domiciliile managerilor acestora, pentru a confisca toate dovezile relevante investigației. De asemenea, Comisia poate declanșa proceduri de sancționare pentru nerespectarea obligațiilor ce decurg din calitatea de stat membru.

2.4.2. Capitalul instituțional și evaluări privind starea și efectele acestuia

A. Considerații metodologice

Așa cum s-a subliniat mai sus, instituțiile reprezintă o rețea de reguli formale și informale menite să introducă ordine în viața economică și socială și să edifice un mecanism de aplicare și monitorizare a acestor reguli în vederea utilizării în mod eficient a resurselor naționale disponibile. În comunitățile naționale dezvoltate, instituțiile reprezintă acumulări de reguli și de experiențe pozitive sau de bune practici obținute timp de secole. Din acest punct de vedere, instituțiile pot fi interpretate ca un capital special – numit capi-

tal instituțional – de care dispune orice națiune. Stocul de capital instituțional sporește odată cu extinderea, întărirea și perfecționarea instituțiilor, precum și cu aplicarea și monitorizarea regulilor formale și informale⁸. El (stocul de capital) încorporează toată experiența și toate inovările aduse în domeniu, ceea ce face posibilă, pe de o parte, înlăturarea obstacolelor în calea desfășurării normale a activităților economice, prin aplicarea politicilor de liberalizare a piețelor și de sporire a responsabilităților pentru respectarea reglementărilor, și, pe de altă parte, stimularea dezvoltării economice, prin reducerea costurilor de tranzacție.

Important de știut este faptul că instituțiile facilitează tranzacțiile atât în cadrul mecanismului de piață, cât și în afara acestuia. Instituțiile formale, în principal, sunt responsabile pentru asigurarea funcționării normale (fără obstacole) a pieței,

⁸ Tipurile de instituții codificate în reguli sau formalizate, definite mai sus, fac parte din categoria instituțiilor formale și constituie așa-numitul *capital instituțional*. Instituțiile formale sunt complementate de *instituțiile informale* identificate ca practici curente (*routines*), obiceiuri, tradiții, cultură, încrederea mutuală etc., sădite în societate de-a lungul timpului. Definite de Arrow ca norme ale comportamentului social, incluzând codurile etice și morale, acestea pot fi interpretate ca reacții ale societății pentru a compensa neajunsurile pieței. Instituțiile informale constituie așa-numitul capital social. Norma încrederii mutuale, ca element important al instituțiilor informale, în opinia lui Arrow, este capabilă să sprijine (să servească) alocarea resurselor în afara pieței. În absența încrederii, ar fi fost foarte costisitor să fie puse în ordine alternativele: sancțiuni, garanții și oportunități (Arrow, 1970).

pe când instituțiile informale, care formează așa-numitul capital social, reprezintă catalizatorul tranzacțiilor în afara pieței (Ahsan și Nica, 2005).

Fiind expresia unor înclinații culturale ale grupurilor de indivizi ori expresia unor obiceiuri, mentalități și atitudini moștenite sau primite prin educație, regulile informale (nereglementate) au un caracter pronunțat subiectiv, fiind legate direct de acțiunile sau de reacțiile indivizilor și ale grupurilor sociale. De aceea, ele au căpătat denumirea de capital social sau de infrastructură socială (Arrow, 1970; Coleman, 1988).

Deși problema impactului capitalului instituțional (evoluției acestuia) asupra dezvoltării economice a stat în atenția majorității economiștilor instituționaliști, totuși mult mai târziu au sporit preocupările lor pentru clarificări și determinări cantitative, stimulate mai ales de apariția unor ample discontinuități instituționale în perioada de tranziție la economia de piață a fostelor țări socialiste europene, precum și de viteza cu care țările candidate la UE au reușit să-și restructureze și modernizeze sistemele economice în comparație cu restul țărilor foste socialiste aparținând Comunității Statelor Independente (CSI). Colapsul economic produs în ultimul deceniu al secolului trecut de vidul instituțional, precum și comparațiile dintre țări privind modul de redresare economică au constituit fapte mai mult decât edificatoare pentru economiști de a reconsidera rolul și importanța capitalului instituțional în asigurarea echilibrului dinamic al economiilor naționale (Raiser, 2001; Campos și Coricelli, 2002a, 2002b; Ahsan și Nica, 2001) și de a studia cu atenție sporită această arie de probleme.

În unele studii sau modele multifacto-

riale de creștere economică și de convergență, se fac referiri la indicatorul sintetic privind dezvoltarea instituțională menită să exprime îmbunătățirea ambianței pieței (mediului de afaceri) și utilizată ca factor de convergență. De exemplu, Hall și Jones scot în evidență faptul că diferențele între țări în ce privește acumularea de capital fizic și uman și productivitatea sunt determinate de diferențele dintre instituții și dintre politicile guvernamentale, pe care ei le numesc infrastructură socială.

Lovindu-se de însemnate obstacole metodologice⁹ în încercările lor de a calcula un indicator sintetic expresiv privind capitalul instituțional, mulți autori recurg la calcularea și folosirea unor indicatori parțiali în analizele econometrice, alături de alți indicatori. Ei recurg la această soluție nu neapărat pentru a stabili o relație cauzală, ci mai mult pentru a pune în evidență efectul direct al acestora asupra rezultatelor creșterii ori convergenței economice (Kaufman ș.a., 1999). De exemplu, o seamă de economiști (Barro și Sala-i-Martin, Easterly și Levine, Mauro, Melo, Wolf, Kaufman ș.a.) iau ca variabile instituționale parțiale sau ca derivate negative ale vidului instituțional ori ale unor sisteme instituționale slabe: instabilitatea politică, fragmentarea etnică, corupția, slaba guvernare, riscul în afaceri, libertatea politică, liberalizarea piețelor. Date fiind dificultățile de obținere a in-

⁹ Dintre aceste obstacole, trebuie menționate următoarele: caracterul intangibil (nonsubstanțial) al tuturor elementelor constitutive ale capitalului instituțional; caracterul accentuat eterogen al componentelor; relativitatea cu care este încă privită, definită și utilizată această noțiune, aceasta depinzând încă de fazele evoluției economiilor naționale, de scopul analizelor ș.a.

formațiilor la nivel internațional și de asigurare a comparabilității datelor, marea majoritate a indicatorilor privind capitalul instituțional este calculată de organizații publice și private cu vocație internațională. Cei mai mulți dintre autorii care efectuează cercetări empirice privind convergența și creșterea economică folosesc datele statistice din publicațiile acestor organizații.

În abordările de până în prezent, analiza relației dintre cele două variabile – capitalul instituțional și creșterea economică – s-a înscris, în cea mai mare parte, în următoarele trei grupe de probleme: 1) evaluarea productivității reziduale a factorilor prin utilizarea funcției de producție (Hall, Jones, 1996, 1999); 2) contribuția factorilor determinanți la creșterea economică convergentă (Mankiw, Romer, Weil, 2002); 3) relația cauzală dintre ridicarea calității (eficienței) instituțiilor și creșterea economică și, invers, dintre creșterea economică și ridicarea calității (eficienței) capitalului instituțional (Kaufmann ș.a.; 1999, 2002; Havrylyshyn, 2002).

Dezvoltările care urmează se vor înscrie în cea de-a treia grupă de probleme, folosind regresia unor serii transversale ale indicatorilor agregați de rezultate și de inputuri pe un număr mare de țări. În acest demers, pornim de la argumentul oferit de Hall, Jones, Kaufmann ș.a., potrivit căruia factorul determinant al diferențelor dintre țări în ce privește rezultatele (outputurile) economice îl reprezintă capitalul instituțional. În acest scop, vom lua ca variabilă dependentă logaritmul venitului național brut pe locuitor exprimat prin paritatea puterii de cumpărare (PPC) ($\log y$) și ca variabilă independentă explicativă capitalul instituțional (K_{inst}):

$$\log y = \alpha + \beta K_{inst} + e \quad (1)$$

Este o funcție liniară a instituțiilor, unde e semnifică erorile izvorâte din măsurare. Evident, în ecuația dată, capitalul instituțional este departe de a epuiza explicarea diferențelor de venit pe locuitor dintre țări. Întrucât în ecuație au fost omiși ceilalți factori, diferențele corespunzătoare acestora, împreună cu erorile de măsurare sunt preluate (însulate) de elementul e al ecuației de mai sus.

Dat fiind faptul că pentru caracterizarea capitalului instituțional nu există încă un indicator sintetic (atotcuprinzător), în calculele care urmează, pe lângă indicatorul privind *instituțiile publice* ($K_{inst\ p}$), sunt luate în considerare și alte două categorii de indicatori instituționali, și anume: *mediul macroeconomic* ($K_{inst\ m}$) și *gradul de libertate (descentralizare) a economiei* ($K_{inst\ l}$).

Instituțiile nu sunt elemente venite din afară și nici gratuite. Ele au un caracter pronunțat endogen, în sensul că au o istorie strâns legată de evoluția economică, socială și culturală a țărilor. Ele încorporează însemnate investiții în inovări instituționale, transfer de cunoștințe, investiții în dezvoltarea capacităților manageriale, în instituirea, consolidarea și respectarea regulilor la toate nivelurile. Acest proces poate fi evidențiat printr-o corelație inversă față de cea precedentă, în care apare ca variabilă dependentă capitalul instituțional (K_{inst}), iar ca variabilă explicativă nivelul de dezvoltare economică (y), la care se mai adaugă și alte variabile, reprezentate de factorii determinanți specifici, observabili, exprimați prin vectorul x și care influențează schimbările sau evoluția sistemului instituțional:

$$K_{inst} = \delta + \theta \log y + \gamma x + v \quad (2)$$

unde v preia erorile de măsurare, precum

și mărirea efectelor produse de factorii neobservați.

Pentru fiecare din cele trei categorii de capital instituțional menționate mai sus ($K_{inst\ p}$, $K_{inst\ b}$, $K_{inst\ l}$), există mai mulți factori explicativi specifici, care formează

vectorul x de care aminteam mai sus. Noi am luat în considerare pe unii dintre aceștia, în funcție de importanța lor și de disponibilitatea datelor bazate pe observațiile empirice.

Indicatori agregați (compoziți)	Subindicatori explicativi (componente)
$K_{inst\ t}$	x
$K_{inst\ p}$ <i>Instituțiile publice</i>	x_{p1} – contracte și legi x_{p2} – corupția
$K_{inst\ m}$ <i>Mediul macroeconomic</i>	x_{m1} – stabilitatea macroeconomică x_{m2} – risipa (waste) guvernamentală x_{m3} – ratingul de țară pentru acordarea de credite
$K_{inst\ l}$ <i>Gradul de libertate (descentralizare)</i>	x_{l1} – comerțul x_{l2} – intervenția guvernamentală x_{l3} – salarii și prețuri

Din cauză că instituțiile nu pot fi exprimate numeric riguros, mărimile agregate produc un grad relativ ridicat de erori (Kaufmann ș.a., 1999).

Să notăm cu K_{inst}^* indicatorul agregat al capitalului instituțional observat. El este compus din totalitatea elementelor notate cu K_{inst} , la care trebuie adăugate și erorile de măsurare a acestora, notate cu u :

$$K_{inst}^* = K_{inst} + u \quad (3)$$

Prin substituirea ecuației (3) în ecuația (1), se obține relația:

$$\log y = \alpha + \beta K_{inst}^* + (e - \beta u) \quad (4)$$

care surprinde întreaga gamă de erori de măsurare și de efecte ale factorilor neobservați.

Deși există date statistice disponibile pentru un număr mare de țări, folosirea lor în soluționarea ecuațiilor de mai sus, precum și analiza rezultatelor obținute prin aplicarea metodei de regresie multiplă se vor face într-un studiu separat.

B. O analiză empirică

În această fază a studiului, ne mărginim la câteva explicații sumare privind sursele de date și conținutul indicatorilor, punerea acestora în corelație cu indicatorul sintetic venitul național brut pe locui-

tor și expunerea grafică și numerică a rezultatelor calculelor de regresie simplă.

Starea instituțională, evoluția și efectele acestei stări sunt exprimate prin indicatori specifici, elaborați și calculați de diferite organizații cu vocație internațională¹⁰. Ținând seama de coerența și ex-

presivitatea indicatorilor, precum și de autoritatea științifică de care se bucură pe plan mondial, am ales ca sursă bază de date a organizației „World Economic Forum”. De aici am ales, ca indicatori relevanți pentru studiul nostru, instituțiile publice și mediul macroeconomic, împreună cu subindicatorii lor constituenți: contracte și legi și corupția și, respectiv, stabilitatea macroeconomică, risipa guvernamentală și ratingul de țară pentru acordarea creditelor.

Sachs și McArthur consideră instituțiile publice și mediul macroeconomic cei doi piloni ai creșterii și competitivității economice, alături de progresul tehnologic, care constituie cel de-al treilea pilon.

De ce sunt considerați cei doi indicatori agregați – instituțiile publice și mediul macroeconomic – piloni ai creșterii economice și competitivității?

Cu privire la instituțiile publice: Chiar dacă într-o economie de piață activează într-o proporție covârșitoare firmele private, ele fie nu pot opera, fie operează cu costuri de tranzacție foarte ridicate într-o piață dezorganizată sau care este slab reglementată ori unde nu se respectă regulile formale stabilite (normele legale). Dacă drepturile de proprietate nu sunt riguros definite și nu sunt garantate și apărate de un sistem legal și judiciar corect și puternic, contractele, de asemenea, nu sunt respectate, cei vinovați nu sunt trași la răspundere fie din cauza viciilor legislative, fie din cauza aparatului judiciar slab, lipsit de responsabilitate și corupt,

¹⁰ Principalele surse de date și informații comprehensive, calculate și prezentate în mod sistematic și cu un grad ridicat de credibilitate, despre starea și evoluția sistemelor instituționale ale țărilor sunt oferite de următoarele organizații internaționale:

- *Heritage Foundation/Wall Street Journal* (calculează indicele general al libertății (descentralizării) economiilor, în baza evaluării de către experți a unui număr de 10 factori instituționali relevanți, precum și subindicii medii privind drepturile de proprietate, reglementările guvernamentale și corupția.
- *Freedom House* (indicatorii sunt calculați pe baza opiniilor experților din afara țărilor respective, însă care cunosc bine realitățile; indicatorii se referă la statul de drept, guvernarea, administrația publică, privatizarea, drepturile politice și civice.
- *World Economic Forum* calculează, pe baza sondajelor, indicatorii privind mediul macroeconomic, instituțiile publice, progresul tehnologic, precum și subindicatorii factorilor determinanți și indicatorul compozit (sintetic) privind gradul de competitivitate.
- Banca Europeană pentru Reconstrucție și Dezvoltare (BERD) calculează indicatori pentru economiile în tranziție la economia de piață, pe baza evaluărilor făcute de experți din afara țărilor respective (reforma bancară, liberalizarea ratei dobânzii, politica concurenței, guvernanta și restructurarea întreprinderilor, reforma infrastructurii generale, marea privatizare, liberalizarea piețelor, protecția piețelor și a instituțiilor non-bancare, mica privatizare, comerțul și sistemul schimburilor externe), precum și un indice compozit numit indicele progresului reformei.
- *Banca Mondială* efectuează cercetări asupra mediului instituțional pentru Raportul dezvoltării mondiale, calculând indicatori privind: predictibilitatea politicilor guvernamentale (legi, politici), drepturile de propri-

etate, calitatea relației guvernare-afaceri-birocrație-eficiența guvernantei în domeniul serviciilor, corupția, gradul de încredere în instituții, constrângeri instituționale ș.a.

- *Euromoney* publică evaluări privind riscurile de țară începând din anul 1992, pe baza evaluărilor efectuate de experți.

iar desfășurarea vieții economice devine aproape imposibilă și foarte costisitoare. În țările unde legile și sistemele judiciare sunt slabe sau nu funcționează și unde corupția este de nestăpânit, pentru firmele oneste, afacerile devin prea scumpe sau chiar prohibitive din punct de vedere al costurilor de tranzacție. Tocmai prin prisma acestor elemente sunt evaluați de către experți atât indicii compozit privind instituțiile publice, cât și subindicii privind contractele și legile, precum și corupția.

Dând valori crescătoare începând de la țările ca instituțiile cele mai slabe, unde legile și contractele și drepturile de proprietate nu se respectă, și până la țările cu instituțiile cele mai puternice, valorile cele mai mici privind instituțiile publice s-au înregistrat la Haiti (2,28) și Bangladesh (2,48), acestea fiind pe locurile 102 și, respectiv, 100, iar valorile cele mai ridicate s-au înregistrat la Danemarca (6,56) și Finlanda (6,52), acestea ocupând locurile 1 și, respectiv, 2 în ierarhia țărilor privind calitatea instituțiilor. Din punctul de vedere al calității instituțiilor publice, România ocupa, în anul 2003, un loc nefavorabil (86) în ierarhia celor 102 țări, și anume după Uganda și Filipine¹¹.

Cu privire la mediul macroeconomic: Și cadrul instituțional reprezentat de mediul macroeconomic influențează desfășurarea vieții economice și sociale fie pozitiv, când regulile economico-financiare sunt respectate și când au loc reglaje care să asigure ordinea și stabilitatea sistemului, fie negativ, când lipsesc ori nu sunt respectate reglementările și mecanismele de rigoare privind echilibrele economice și financiare. Deficitele bugetare guvernamentale exagerate, scăparea de sub

control a sistemului monetar, risipirea banului public, sporirea creditelor pentru consum constituie tot atâtea acțiuni care conduc la inflație și șomaj, cu efecte deosebit de nocive pentru actorii economici. Sunt afectate planurile de afaceri și deciziile firmelor și, prin aceasta, însăși baza creșterii economice. Dispar, totodată, stimulentele pentru economisire și este grav erodat nivelul de trai al populației.

Și în acest caz, aprecierile indicatorilor privind mediul macroeconomic se dau pe țări în ordine crescătoare: de la valorile cele mai mici, înregistrate de țările sărace, cu instituțiile cele mai slabe (Zambia aflată pe ultimul loc – 102 – cu indicii de 1,98 la mediul macroeconomic, 1,78 la risipa guvernamentală și 1,00 la *rating*-ul de țară), la valorile cele mai mari în ce privește mărimea indicilor, înregistrate de țările cele mai bogate, și anume: Singapore cu 5,69 la mediul macroeconomic și cu 6,12 la risipa guvernamentală, iar Elveția cu 7 la *rating*-ul de țară. Din totalul de 102 țări, România se afla, în anul 2003, pe locul 81 la mediul macroeconomic (cu indicii de 2,93), pe locul 96 la risipa guvernamentală (cu indicii de 1,95) și pe locul 66 la *rating*-ul de țară (cu indicii de 2,64)¹².

În ultimii trei ani, marcați de pregătirea pentru aderarea la UE, România a făcut progrese importante pe linia îmbunătățirii indicatorilor instituționali analizați, prin transpunerea și compatibilizarea *acquis*-ului comunitar. O problemă care rămâne a fi rezolvată tot atât de rapid este aceea a aplicării și respectării noilor reguli.

Disponând de datele statistice ale indicatorilor privind venitul național brut pe locuitor (USD-PPC) și diferitele stări ca-

¹¹ Baza de date World Economic Forum.

¹² Baza de date World Economic Forum.

litative ale capitalului instituțional – componente ale acestuia pe toate țările cu date disponibile (Baza de date World Economic Forum; Anexa 1), suntem în măsură să reprezentăm grafic legătura dintre rezultatele economice (PIB pe locuitor) și calitatea instituțiilor și să determinăm impactul stărilor capitalului instituțional asupra rezultatelor economice, folosind metoda corelației simple, conform relației (1) de mai sus.

Calcululele au fost efectuate pe baza seriilor transversale, în două variante:

- pe totalul țărilor cu date disponibile și
- pe țările Uniunii Europene (27 + Turcia – țară candidată).

De asemenea, în lipsa unui indicator agregat privind capitalul instituțional, au fost folosiți ca factori explicativi componente și subcomponente ale acestuia, și anume:

- instituțiile publice și subindicii privind:
 - contracte și legi;
 - corupția;
- mediul macroeconomic și subindicii privind:
 - stabilitatea macroeconomică;
 - risipa guvernamentală;
 - *rating*-ul de țară pentru credite.

Prelucrarea datelor conform schemei de mai sus a condus la o seamă de rezultate semnificative, expuse atât grafic, în Anexa 2, cât și în formă numerică, în Anexa 3.

Din analiza reprezentărilor grafice, se poate constata o relație exponențială între nivelul de dezvoltare a economiilor naționale (venitul național brut pe locuitor) și indicii (subindicii) privind dezvoltarea instituțională a țărilor cuprinse în panel.

Din analiza tabelului din Anexa 3, se remarcă nivelul relativ ridicat al parametrilor R^2 și β , ceea ce înseamnă importanța

impactului pe care îl are ridicarea calității instituțiilor (prin creșterea valorii indicilor și subindicilor) asupra rezultatelor economice. De exemplu, se pornește de la teza potrivit căreia coeficientul de determinare R^2 este partea de variație a variabilei y atribuită variației lui x pentru eșantionul analizat. Aceasta înseamnă, cu alte cuvinte, că ridicarea calității capitalului instituțional (exprimată prin nivelul indicilor și subindicilor cu care sunt evaluate elementele componente ale capitalului instituțional al țărilor) are o influență semnificativă asupra rezultatelor economice.

Totodată, dacă vom compara parametrii de la grupul țărilor UE cu cei calculați pe totalul țărilor, vom constata, de exemplu, că parametrul σ (devierea standard) este sensibil mai mic la țările UE. Aceasta înseamnă că, la acest din urmă grup de țări, diferențele calitative dintre instituțiile țărilor sunt mult mai mici, deci între acestea există un grad de convergență accentuat. Odată cu adâncirea integrării, sporește și convergența instituțională în cadrul Uniunii Europene.

*
* *

Procesul de integrare în UE necesită măsuri ample de transpunere a *acquis*-ului comunitar în legislația țărilor și de compatibilizare a instituțiilor naționale cu cele ale UE.

Din analizele efectuate, rezultă că sistemul instituțional european are un impact mai puternic asupra rezultatelor economice, ilustrat prin mărimea coeficientului de determinare, iar gradul de convergență σ este de peste două ori mai ridicat în UE decât în restul lumii.

Deși România (ca și celelalte țări

membre) a realizat concordanța formală a instituțiilor sale de piață cu cele ale UE, *de facto* însă procesul nu poate fi considerat încheiat, întrucât, pe de o parte, nu toate regulile și instrumentele stabilite în mod formal sunt efectiv aplicate, iar pe de altă parte, în UE apar noi reglementări și instrumente comunitare ce trebuie

transpuse operativ în legislația națională și efectiv aplicate. Doar din această perspectivă ar trebui privită și analizată realizarea convergenței sistemului instituțional național către cel al UE și numai în măsura în care sistemul instituțional național sprijină înfăptuirea convergenței nominale și a celei reale.

Bibliografie

- Ahsan, Syed M. și Nica, Melania, *Growth, Integration and Institutions in Eastern Europe and Former Soviet Union (EEFSU)*, Concordia University, April 2005.
- Ahsan, Syed M., *Institutional Framework and Poverty: A Transition Economy Perspective*, Department of Economics, Concordia University, 2001.
- Anderson, J.E. și Wincoop, Eric van, *Trade Costs*, 'NBER Working Paper Series', 2004.
- Arrow, K. J., *The Organization of Economic Activity: Issues Pertinent to the Choice of Market versus Non-market Allocation*, Hameman, Robert H. și Margolis, Julius (eds.), 'Public Expenditure and Policy Analysis', Markham, Chicago, 1970.
- Campos, N.F. și Coricelli, F., *Growth in Transition: What We Know, What We Don't and What We Should*, World Bank's Global Development Network, Explaining Growth Project, 2002a, www.gdnet.org.
- Campos, N.F. și Coricelli, F., *Growth in Transition: What We Know, What We Don't, and What We Should*, 'Journal of Economic Literature'; vol.XL, September, 2002b.
- Ciupagea, C-tin și colab., *Analiza și evaluarea evoluțiilor în plan economic, instituțional și social în cazul noilor state membre ale UE, după 1 mai 2004*, 'Studii de impact III', Institutul European din România, București, 2006.
- Coleman, J., *Social Capital an the Creation of Human Capital*, 'American Journal of Sociology', vol.94 (supplement), 1988.
- Edwards, Sebastian și Savastano, Miguel A., *Exchange Rates in Emerging Economies: What Do We Know? What Do We Need to Know?*, Stanford University Conference on „Economic Policy Reform”, Sept. 17-19, 1998.
- Fudulu, P. și colab., *Direcții necesare de dezvoltare instituțională (adâncire) a UE în raport cu dezvoltarea sa pe orizontală (extindere)*, 'Studii de impact III', Institutul European din România, București, 2006.
- Fuera, A.; Sandu, Steliana și colab., *Evaluarea gradului de concordanță a legislației române cu acquis-ul comunitar, la nivelul anului 2002, pe capitole de negoiere*, 'Studii de impact II', Institutul European din România, București, 2004.
- Garello, Pierre și Nenovsky, Nikolay, *Reflections on the Evolution of Institutions in Post-communist Countries*, Internet, 2003.

- Hall, Robert E. și Jones, Charles I., 'The Productivity of Nations', Center for Economic Policy Research, Stanford, 1996.
- Hall, Robert E. și Jones, Charles I., *Why Do Some Countries Produce So Much More Output per Worker than Others?*, 'The Quarterly Journal of Economics', vol.114, nr.1 (February), 1999.
- Havrylyshyn, Oleh și Rooden, Ron van, *Institutions Matter in Transition, but So Do Policies*, 'IMF Working Paper', WR/00/70, 2000.
- Havrylyshyn, Oleh, *Recovery and Growth in Transition: A Decade of Evidence*, 'IMF Staff Papers', 2001.
- Iancu, Aurel, 1998, 'Bazele teoriei politicii economice', All-Beck, București.
- Iancu, Aurel, 'Politică și economie. Repere ale unui sistem economic performant', Editura Expert, București, 2000.
- Kaufman, Daniel; Kraay, Aart și Zoido-Lobaton, Pablo, *Governance Matters*, 'Policy Research Working Paper', The World Bank, 1999.
- Marshall, A., 'The Present Position of Economics in Memorials of Alfred Marshall', Pigou, A.C. (ed.), Macmillan, 1926.
- Matthews, R.C.O., *The Economics of Institutions and the Sources of Growth*, 'The Economic Journal', vol.96, nr.384, December, 1986.
- Murphie, Andrew și Potts, John, 'Introduction: "Culture" and "Technology"', Macmillan, Palgrave, 2003.
- Nelson, Richard R., *Bringing Institutions into Evolutionary Growth Theory*, 'Journal of Evolutionary Economics', vol.12, 2002.
- North, Douglas C., 'Institutions, Institutional Change and Economic Performance', Cambridge University Press, New York, 1990.
- North, Douglas, *Economic Performance through Time*, 'The American Economic Review', vol.84, nr.3, June, 1994.
- North, Douglas, *Prologue*, Brodak, John și Nye, John V.C. (eds), 'The Frontiers of the New Institutional Economics', California Academy Press, San Diego, 1997.
- O'Connor, Julia S., *Dimensions of Socio-Economic Convergence in the European Union: Convergence of What?*, 9 May 2005.
- Olson, M., 'The Rise and Decline of Nations', Yale University Press, 1982.
- Pelikan, Pavel, *Bringing Institutions into Evolutionary Economics: Another View with Links to Changes in Physical and Social Technologies*, 'Journal of Evolutionary Economics', vol.13, 2003.
- Prisecaru, Petre, 'Teoria integrării economice europene', Ed. Sylvi, București, 2001.
- Raiser, M., *Informal Institutions' Social Capital and Economic Transition; Reflections on a Neglected Dimension*, Corma și Popov (eds.), 'Transition and Institutions', Oxford University Press, 2001.
- Raiser, Martin și colab., *Social Capital in Transition: A First Look at the Evidence*, 'European Bank Working Paper', nr.61, European Bank, 2001.
- Rodrik, Dani; Subramanion, Arvind și Trebbi, Francesco, *Institutions Rule: The Primacy of Institutions over Geography and Integration in Economic Development*, National Bureau of Economic Research, 'Working Paper', nr.9305, 2002.
- Rodrik, Dani, *Institutions for High-Qual-*

- ity Growth: What They Are and How to Acquire Them*, International Monetary Fund Conference, 1999.
- Rodrik, Dani, *Growth Strategies*, Department of Economics, Johannes Kepler University of Linz, 'Working Paper', nr. 0317, December, 2003.
- Sachs, Jeffrey și Warner, Andrew, 'Economic Convergence and Economic Policies', Center for Social&Economic Research, Warsaw, Aprilie, 1995.
- Schularick, Moritz, *Six Months to Copenhagen: Convergence Process Supports Road Map for Enlargement*, 'EU Enlargement Monitor', 2002.
- Williamson, O.E., 'The Economic Institutions of Capitalism', The Free Press, New York, 1985.
- Winiecki, *Formal Rules, Informal Rules and Economic Performance*, 'Acta Oeconomica', vol. 51, nr.2, April, 2001.

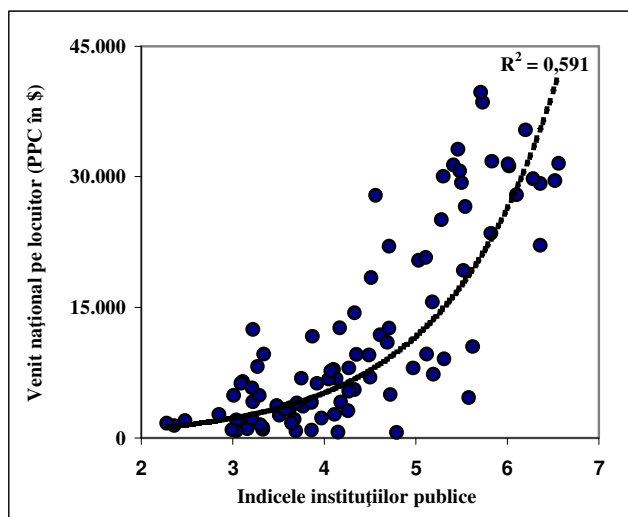
Anexa 1

Venitul național brut pe locuitor (2004) și gradul de dezvoltare a instituțiilor publice, a mediului macroeconomic și a componentelor acestora (2003) – țările UE

Țara	Venit național brut pe locuitor (PPC în \$)	Indica- torul instituții publice	din care: subindici componenți		Indicele mediului macro- economic	din care subindicii componenți:		
			Contract e și legi (x _{p1})	Corupția (x _{p2})		Stabilita- tea macro- economică	Risipa guverna- mentală	Rating-ul de țară pentru credite
Austria	31790	5,83	5,47	6,20	5,07	4,57	4,46	6,67
Belgia	31360	5,41	5,00	5,82	4,82	4,44	3,89	6,50
Bulgaria	7870	4,10	2,71	5,50	3,18	3,70	2,28	3,04
Republica Cehă	18400	4,51	3,81	5,21	4,08	4,49	2,58	4,76
Danemarca	31550	6,56	6,30	6,82	5,38	4,63	5,63	6,64
Finlanda	29560	6,52	6,35	6,68	5,54	4,90	5,75	6,62
Franța	29320	5,50	4,96	6,03	4,80	4,43	3,58	6,78
Germania	27950	6,10	5,80	6,39	4,78	4,31	3,71	6,79
Grecia	22000	4,71	4,63	4,79	4,38	4,34	3,30	5,53
Ungaria	15620	5,18	4,52	5,84	4,09	3,97	3,54	4,88
Irlanda	33170	5,46	4,88	6,03	4,74	4,49	3,58	6,40
Italia	27860	4,56	4,15	4,96	4,48	4,25	3,22	6,22
Letonia	11850	4,61	4,37	4,85	4,31	4,75	3,85	3,86
Lituania	12610	4,71	3,89	5,53	4,04	4,71	2,90	3,83
Olanda	31220	6,02	5,66	6,37	5,07	4,18	5,08	6,85
Polonia	12640	4,17	3,59	4,75	3,83	4,04	2,71	4,54
Portugalia	19250	5,52	5,22	5,81	4,41	3,89	3,82	6,03
România	8190	3,27	2,97	3,58	2,93	3,57	1,95	2,64
Slovacia	14370	4,33	3,42	5,24	3,82	4,35	2,72	3,87
Slovenia	20730	5,11	4,44	5,78	4,27	4,20	3,71	4,95
Spania	25070	5,28	4,46	6,09	4,83	4,44	4,11	6,35
Suedia	29770	6,28	6,00	6,55	5,13	4,57	4,83	6,56
Regatul Unit	31460	6,01	5,67	6,35	4,99	4,20	4,75	6,82
Turcia	7680	4,07	4,03	4,12	2,93	3,27	2,47	2,71

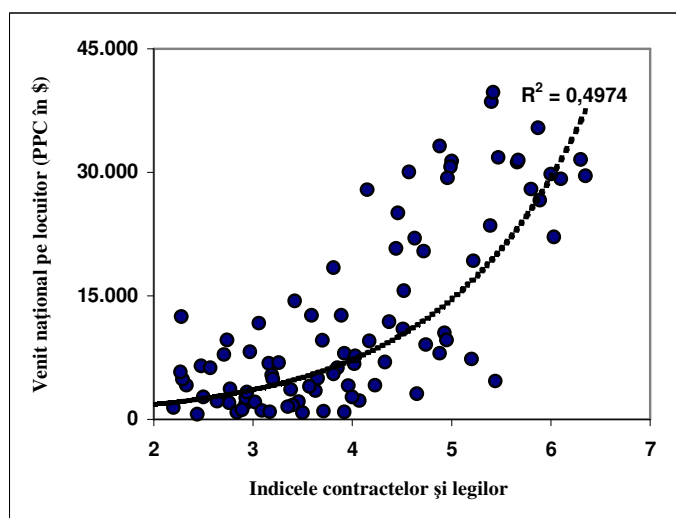
Sursa: Baza de date World Economic Forum.

Anexa 2



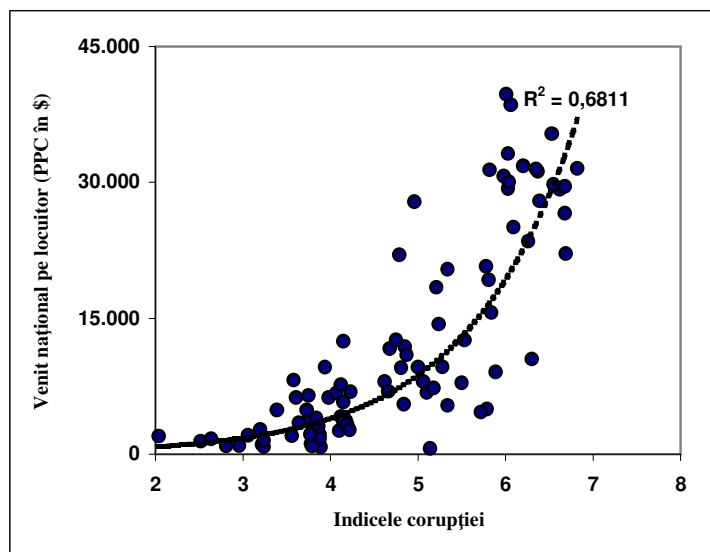
Sursa: Baza de date World Economic Forum.

Figura 1: Corelația dintre indicele instituțiilor publice și venitul național brut pe locuitor (total țări)



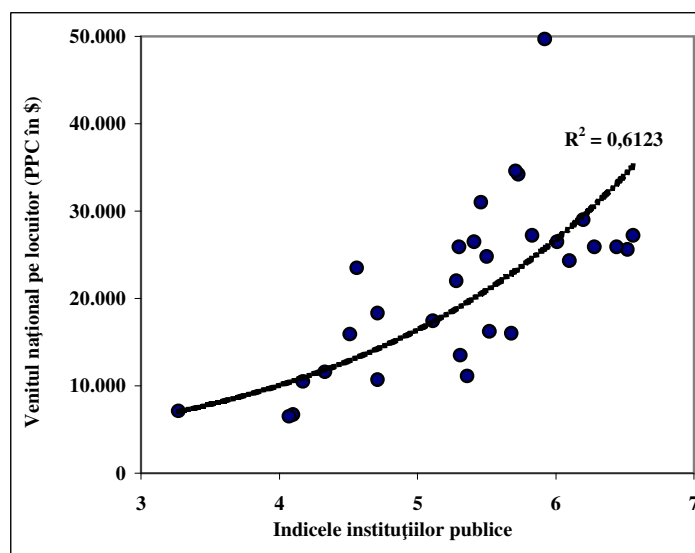
Sursa: Baza de date World Economic Forum.

Figura 2: Corelația dintre indicele contractelor și legilor și venitul național brut pe locuitor (total țări)



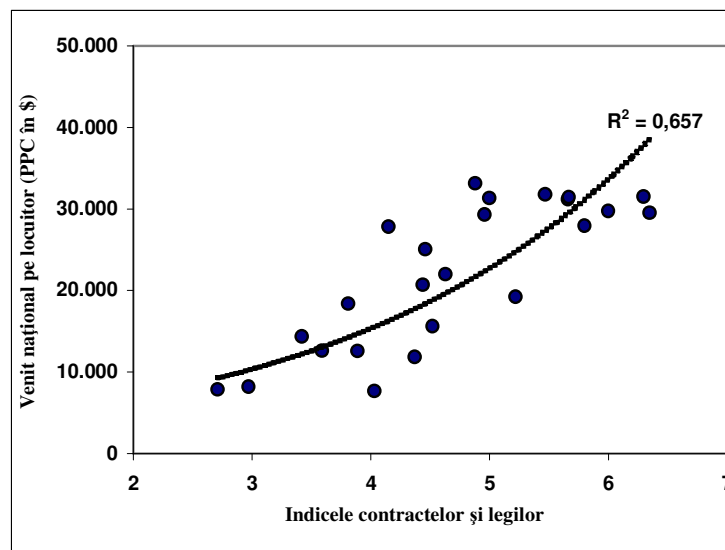
Sursa: Baza de date World Economic Forum.

Figura 3: Corelația dintre indicele corupției și venitul național brut pe locuitor (total țări)



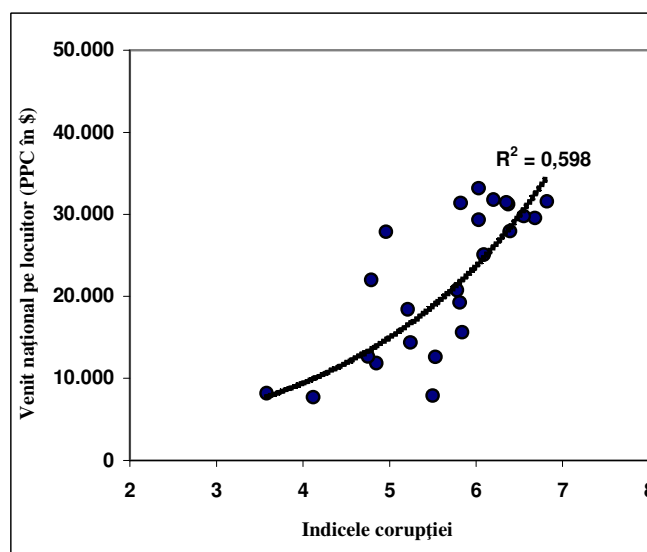
Sursa: Baza de date World Economic Forum.

Figura 4: Corelația dintre indicele instituțiilor publice și venitul național brut pe locuitor (țările UE)



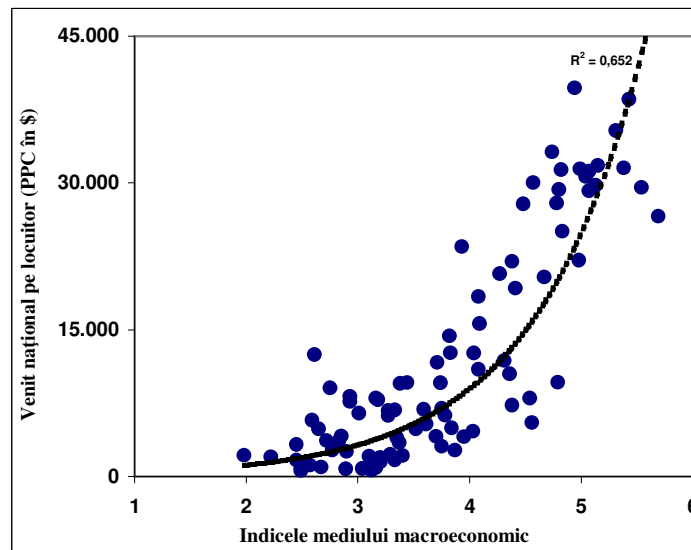
Sursa: Baza de date World Economic Forum.

Figura 5: Corelația dintre indicele contractelor și legilor și venitul național brut pe locuitor (țările UE)



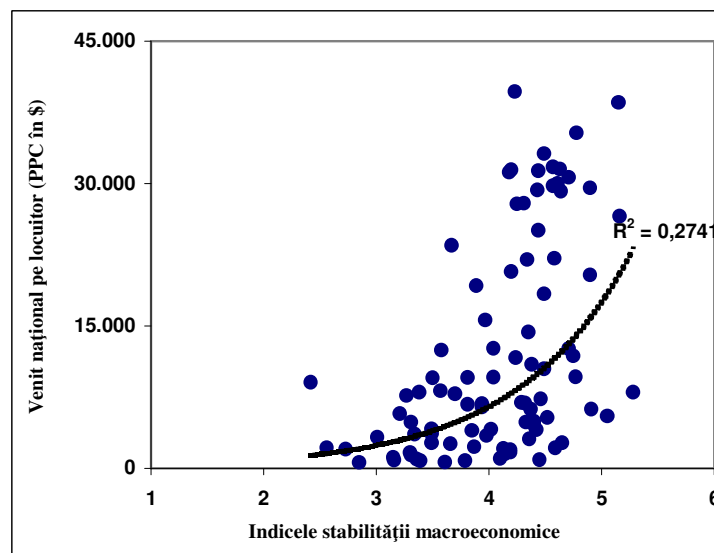
Sursa: Baza de date World Economic Forum.

Figura 6: Corelația dintre indicele corupției și venitul național brut pe locuitor (țările UE)



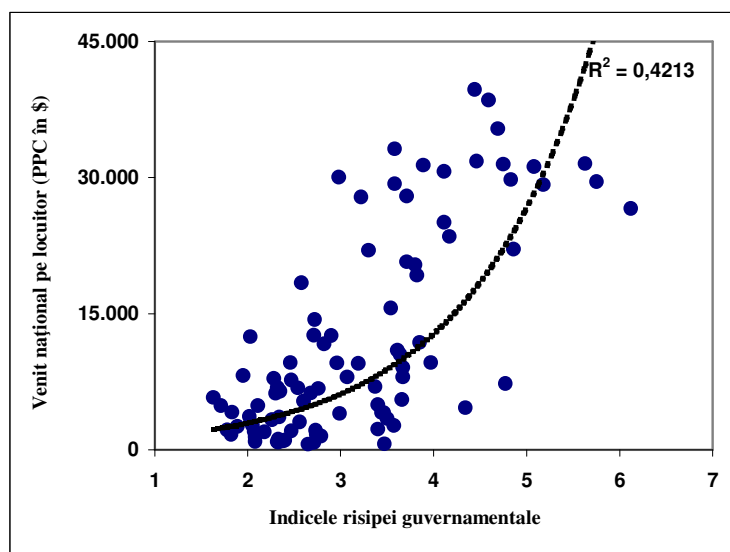
Sursa: Baza de date World Economic Forum.

Figura 7: Corelația dintre indicele mediului macroeconomic și venitul național brut pe locuitor (total țări)



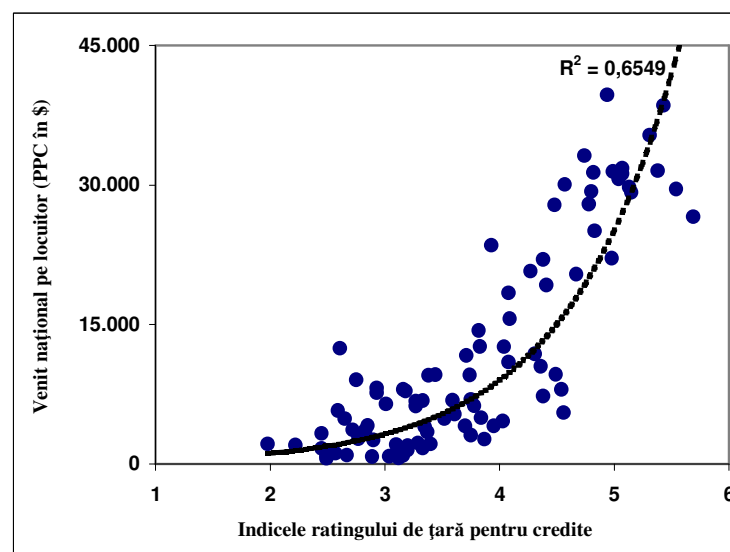
Sursa: Baza de date World Economic Forum.

Figura 8: Corelația dintre indicele de stabilitate macroeconomică și venitul național brut pe locuitor (total țări)



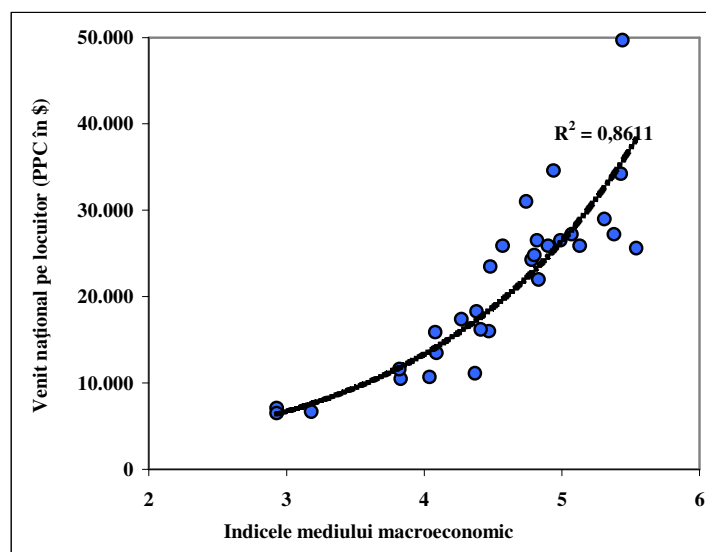
Sursa: Baza de date World Economic Forum.

Figura 9: Corelația dintre indicele risipei guvernamentale și venitul național brut pe locuitor (total țări)



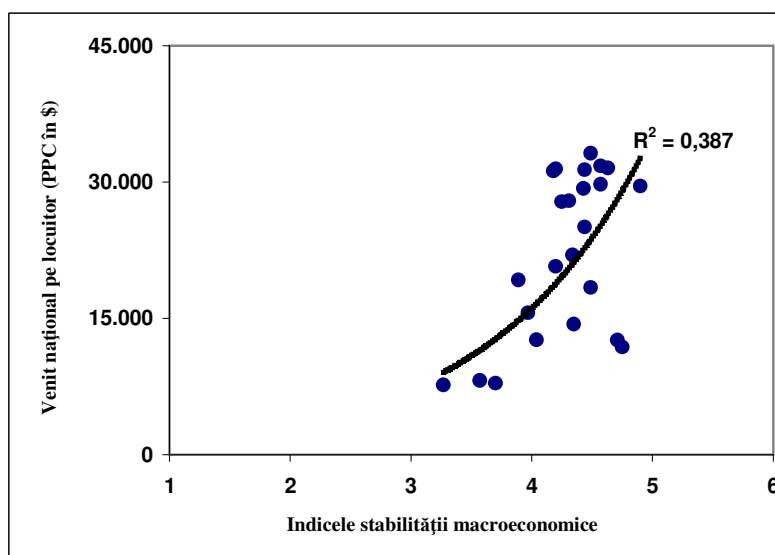
Sursa: Baza de date World Economic Forum.

Figura 10: Corelația dintre indicele ratingul de țară pentru credite și venitul național brut pe locuitor (total țări)



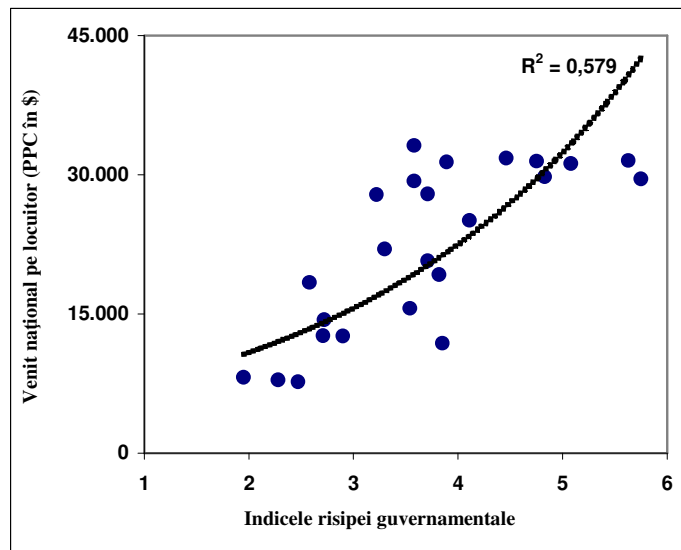
Sursa: Datele din Anexa 1.

Figura 11: Corelația dintre indicele mediului macroeconomic și venitul național brut pe locuitor (țările UE)



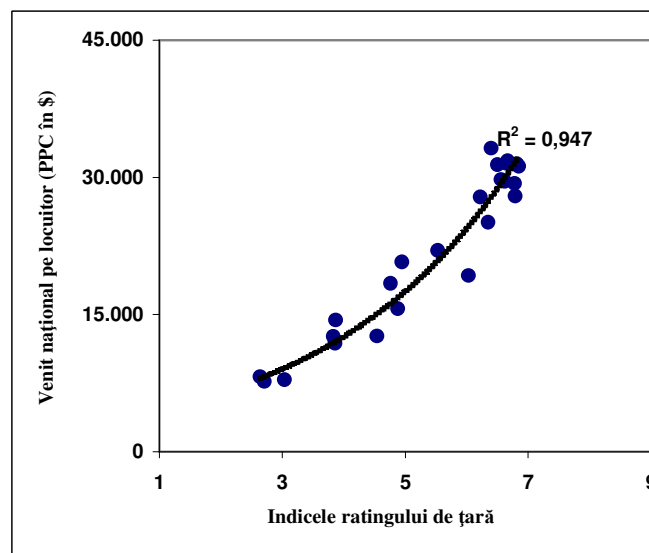
Sursa: Datele din Anexa 1.

Figura 12: Corelația dintre indicele de stabilitate macroeconomică și venitul național brut pe locuitor (țările UE)



Sursa: Datele din Anexa 1.

Figura 13: Corelația dintre indicele risipei guvernamentale și venitul național brut pe locuitor (țările UE)



Sursa: Datele din Anexa 1.

Figura 14: Corelația dintre indicele *rating*-ului de țară și venitul național brut pe locuitor (țările UE)

Anexa 3

Rezultatele calculelor de regresie simplă: variabilă dependentă – venitul național brut/locuitor (log y) și variabile explicative – elementele capitalului instituțional

Parametri calculați	Instituții publice	din care:		Mediul macro- economic	din care:		
		Contracte și legi	Corupția		Stabilitatea macro- economică	Risipă guverna- mentală	Rating-ul de țară pentru credite
A. Total țări							
β	0,82	0,70	0,79	1,02	0,99	0,73	0,54
σ	1,15	1,12	1,12	1,15	1,14	1,14	1,13
Constantă	5,27	6,08	5,10	5,02	4,81	6,51	6,87
T statistic pt. β	11,34	9,33	13,70	12,91	5,79	8,04	18,58
R ²	0,59	0,49	0,68	0,65	0,27	0,42	0,79
R ² ajustat	0,59	0,49	0,67	0,65	0,26	0,41	0,79
F static	128,69	87,07	187,90	166,74	33,60	64,80	345,29
B. Țările membre UE + Turcia							
β	0,47	0,39	0,46	0,64	0,78	0,36	0,33
σ	0,27	0,29	0,32	0,18	0,39	0,32	0,11
Constantă	7,47	8,07	7,30	7,08	6,54	8,56	8,11
T statistic pt. β	7,20	6,49	5,72	11,99	3,73	5,50	19,89
R ²	0,70	0,65	0,60	0,87	0,39	0,58	0,95
R ² ajustat	0,69	0,64	0,58	0,86	0,36	0,56	0,94
F static	51,83	42,08	32,73	143,75	13,90	30,29	395,55

Sursa: Calcule ale autorului; baza de date World Economic Forum.