



TEORIA COMERȚULUI EXTERIOR

Avantajul competitiv: judecăți economice și implicații politice^{*}

Cosmin MARINESCU

Gabriel STAICU

Academia de Studii Economice – București

Abstract

In economic literature, the competitive advantage's relevance is still debatable. The most common views concerning international trade have invoked *competitive advantage* held by certain industries in order to justify their national significance and especially to explain protective and supporting public policies in this field. From orthodox view, the government is able to identify competitive advantages, and consequently to adopt economic policies to follow up these opportunities. This paper emphasizes necessity of a critically reevaluation of two well-established concepts in economic theory: *competitive advantage* and *national competitiveness*.

Keywords: *comparative advantage, competitive advantage, competitiveness, national interest, strategic interest, international competitiveness.*

JEL classification: B41, B53, F13

În literatura economică, logica avantajului competitiv constituie, în continuare, subiectul a numeroase controverse. Cele mai frecvente raționamente din domeniul

comerțului internațional invocă “avantajele competitive” deținute de o industrie sau alta în vederea justificării pozițiilor economice ale acestor industrii și, mai ales, în vederea justificării politicilor naționale de susținere a domeniilor respective. În teoria



* Studiu prezentat sub titlul *Avantajul competitiv: știință economică sau... politică “interesului național”?* la Conferința anuală SOREC (18-19 noiembrie 2005) și elaborat în cadrul grantului CNCSIS (AT, nr. 112) “Economia de piață: dezvoltare instituțională și promovarea activității antreprenoriale în România”.

ortodoxă a comerțului internațional, argumentul politicilor guvernamentale (selective) ar consta în capacitatea guvernului de a distinge avantajele competitive și de a adopta, în consecință, diverse măsuri privind exploatarea acestora. În studiul de față, dorim să subliniem necesitatea unei reevaluări critice a conceptelor de “avantaj competitiv” și de “competitivitate națională”, precum și a raționamentelor ce decurg din invocarea acestora. Pe de o parte, am căutat să investigăm fundamentele științifice ale problematicii competitivității: într-un mediu concurențial corect, dobândirea de avantaje competitive de către o firmă reflectă calitatea activității antreprenoriale, devenită astfel sursa succesului economic. În consecință, în alte condiții, adică într-un mediu economic distorsionat de intervențiile statului, obținerea de “avantaje competitive” devine circumscrisă activităților *rent-seeking* care urmăresc captura privilegiilor guvernamentale. Pe de altă parte, am analizat, în cadrul unei abordări empirice, soluțiile instituționale prin care politica europeană urmărește ameliorarea performanțelor economice din UE, cum ar fi Strategia Lisabona – despre care se speră că, până în 2010, va transforma Europa, aproape miraculos, în “cea mai competitivă economie bazată pe cunoaștere din lume”.

1. Despre relevanța științifică a “avantajului competitiv”

Majoritatea abordărilor moderne cu privire la comerțul internațional susțin necesitatea reconsiderării principiului static al avantajului comparativ de inspirație ricardiană. Însă, cel mai adesea, reformularea teoriei avantajului compara-

tativ nu este rezultatul construirii unor explicații științifice alternative ci, mai degrabă, consecința unui proces lingvistic de inventare de neologisme și a unor interpretări considerate “noi”¹, presupuse mult mai adecvate evoluțiilor economice actuale: avantaj competitiv, competitivitate, competitivitate națională etc.

Asemenea opinii justifică respingerea “avantajului comparativ” prin caracterul “tradițional” al factorilor de producție și diferențelor de productivitate și de cost pe care acesta se bazează, abordări analitice care, din perspectiva așa-zisei “noui-economii”, sunt considerate retrograde și pe cale de dispariție. Cu toate acestea, analiza modernă a competitivității și a avantajului competitiv, considerată alternativa necesară a teoriei avantajului comparativ, este circumscrisă aceluiași categorii economice de cost și de productivitate, cel puțin prin însăși definirea generală a competitivității drept capacitatea de a obține o productivitate înaltă. Recunoașterea

¹ A se vedea, în acest context, noianul de studii dedicate “noui economii”. Acestea pornesc de la premisa eronată că, pentru a înțelege economia actuală, avem nevoie de alte paradigme științifice, drept pentru care învățămintele teoriei economice, acumulate vreme de sute de ani, sunt considerate în prezent aproape “depășite”. Indiferent de cât de sofisticată este, din punct de vedere tehnologic și informațional, structura economică actuală, este însă puțin probabil ca un economist serios să considere depășite tocmai instituțiile care stau la baza formării societății și care asigură progresul economic: diviziunea socială a muncii, dreptul de proprietate privată, piața, moneda și calculul economic. Altfel, ceea ce ar rămâne nu ar fi nici “noua”, nici “vechea” economie ci, pur și simplu, non-economie.

dualității avantajului competitiv porterian (prin costuri și prin diferențiere) determină, în ultimă instanță, recunoașterea materializării acestuia într-un plus de productivitate față de firmele concurente. De asemenea, simțim nevoia să adăugăm faptul că realitățile “noii-economii” nu sunt și nici nu pot fi subordonate altor principii decât celor pe baza cărora s-a format și a evoluat societatea umană de-a lungul istoriei sale: drepturi de proprietate, diviziunea muncii și cooperarea socială prin schimb în cadrul procesului de piață.

Logica avantajului competitiv a constituit subiectul a numeroase controverse. Cele mai frecvente raționamente din domeniul comerțului internațional invocă avantajele competitive deținute de o industrie sau alta în vederea justificării pozițiilor economice ale acestor industrii și, mai ales, a politicilor naționale (protecționiste) de susținere a domeniilor respective. În continuare, pornind de la recunoașterea pericolului unei asemenea abordări, dorim să subliniem necesitatea unei evaluări critice a conceptului de avantaj competitiv și a raționamentelor ce decurg din invocarea acestuia.

Potrivit introspecțiilor conceptuale întreprinse de Jeremy Klein, conceptul de avantaj competitiv este insuficient definit, în ciuda ubicuității sale (Klein, 2001, p.1). Investigarea istorică a conceptului de avantaj competitiv dezvăluie faptul că acesta nu apare în nici o scriere a lui Michael Porter înainte de 1985, fiind menționat însă de alți autori, în studii anterioare (Ackoff, 1970; Ansoff, 1965; Penrose, 1959). Mai mult decât atât, în prefața lucrării sale de referință, *The Competitive Advantage* (1985), Porter reamintește că într-o lucrare anterioară, *Competitive Strategy* (1980), a “descrie trei strategii generice pentru dobândirea

avantajului competitiv” (Porter, 1985, p.XV), însă este surprinzător faptul că lucrarea din 1980 nu încorporează conceptul în discuție. De altfel, în cele două lucrări menționate, o diagramă virtual identică surprinde pe abscisă, într-o primă versiune, “avantajul strategic” (Porter, 1980, p.39) și mai apoi “avantajul competitiv” (Porter, 1985, p.13).

Numeroase abordări critice subliniază că, în cel mai rău caz, avantajul competitiv nu este nimic mai mult decât o tautologie: firmele de succes sunt performante deoarece dețin avantaj competitiv care, în schimb, nu este definit decât prin calitatea firmelor de a obține succese economice. De altfel, în tentativa sa de elucidare a acestui concept, Porter arată că “*avantajul competitiv se naște, în mod fundamental, din capacitatea unei firme de a crea pentru clienții săi o valoare superioară costului ocazionat de producerea acestei valori*” (Porter, 1985, p.3)². Ast-

² În general, invocarea conceptului de avantaj competitiv favorizează înțelegerea faptului că acest avantaj nu însoțește activitatea tuturor entităților economice (firmelor), ci aparține doar unora dintre ele, care își valorifică avantajele competitive pe care le dețin. Potrivit interpretării lui Porter, în mod deductiv, rezultă că nu toate firmele au capacitatea de a crea pentru clienții lor o valoare superioară costului ocazionat de desfășurarea activității. Însă este surprinzător cum asemenea firme, la nivelul cărora nu se manifestă un avantaj competitiv, pot fi numite în continuare “*firmе*” de vreme ce incapacitatea de a crea o valoare monetară superioară costurilor angajate atrage în mod inevitabil, mai devreme sau mai târziu, părăsirea pieței, deci falimentul. Aceasta ar însemna că *toate* firmele care supraviețuiesc pieței concurențiale dețin surse de avantaj competitiv, ceea ce face obiect de contradicție (performativă).

fel, avantajul competitiv este oarecum corelat cu ideea de valoare adăugată însă, pe parcursul tuturor celor 536 de pagini ale lucrării (*Competitive Advantage*), Porter nu elucidează, pe deplin, conceptul central al operei sale. Se arată că performanța economică (identificată și evaluată adesea prin noțiunea de competitivitate) este susținută prin costuri sau diferențierea produsului, însă nu este oferită o definiție, în sine, a avantajului competitiv.

Caracterul tautologic al conceptului de avantaj competitiv este evidențiat printr-o confuzie de tip cauză-efect: atunci când Porter (1985, p.62) susține că “avantajul costului constituie unul din cele două tipuri de avantaj competitiv pe care o firmă le poate deține”, costul este invocat ca sursă determinantă a avantajului competitiv. Prin corelarea celor două aprecieri putem deduce că, paradoxal, dobândirea avantajului competitiv este condiționată de deținerea unui avantaj competitiv, ceea ce înseamnă circularitate și tautologie în definirea avantajului competitiv. Această perspectivă generează dificultăți ontologice atât în situația unui avantaj competitiv *ex-ante*, cât și în cazul relației de causalitate între sursele avantajului competitiv și dobândirea acestuia.

În practică, raționamentul asupra avantajului competitiv este utilizat *ex-ante*, atunci când, pe baza diferitelor metodologii, se pretinde că o industrie sau alta deține sau nu avantaj competitiv. Însă, dacă avantajul competitiv este identificat prin performanța economică a unei firme (industrii), atunci relevarea acestuia presupune o procedură de testare a cărei valabilitate este, în mod necesar, *ex-post*. Astfel, inconsistențele de ordin metodologic provin din faptul că un raționament a cărui validare se dorește a fi *ex-ante*

(firma X deține avantaj competitiv) nu poate fi justificat decât în urma unei constatări, unei operațiuni *ex-post* (dacă firma X a obținut performanțele economice estimate).

De asemenea, pentru a cunoaște dacă o firmă are sau dobândește un avantaj competitiv în raport cu competitorii săi, apare necesitatea luării în considerare a tuturor competitorilor acesteia, atât a celor existenți, cât și a celor potențiali. Deoarece competitorii potențiali nu pot fi cunoscuți cu certitudine, dezvoltarea avantajului competitiv reprezintă o “informație istorică”, de valabilitate exclusiv statistică, însă fără relevanță pentru evoluțiile și configurațiile viitoare ale pieței, perspectivă ignorată în abordarea lui Porter. Spre exemplu, la un anumit moment, o firmă poate pretinde că deține un avantaj competitiv în planul costurilor, în raport de competitorii săi existenți, pentru a descoperi distrugerea acestuia în perioada imediat următoare, odată cu apariția pe piață a unui rival neașteptat, ale cărui costuri sunt relativ mai scăzute.

2 “Competitivitatea națională” și holismul metodologic

Analizele moderne ale comerțului internațional capătă tendințe tot mai puternice de a descrie o lume în care țările, considerate entități similare întreprinderilor, sunt angajate într-o competiție sălbatică pe piața mondială. Astfel, problemele economice ale fiecărei țări sunt reduse la necesitatea ameliorării propriei poziții de competitivitate; spre exemplu, în această perspectivă, SUA și Japonia s-ar afla într-o competiție identică celei manifestate între diferite firme, cum ar fi

Pepsi și Coca-Cola³.

În documentele diferitelor instituții și organizații internaționale există numeroase încercări de definire a competitivității la nivel de națiune. Spre exemplu, potrivit OECD, competitivitatea este definită drept “capacitatea întreprinderilor, industriilor, regiunilor, *națiunilor* sau organismelor supra-naționale, aflate în competiție internațională, de a asigura, în mod susținut, un venit relativ ridicat din valorificarea factorilor de producție, precum și un venit superior din valorificarea forței de muncă” (*Bulletin of the EU – Supplement nr.3/1994*, p. 17).

În analiza competitivității, analogia eronată dintre o țară și o firmă deteriorează posibilitatea de a aprecia dacă, spre exemplu, Germania este competitivă pe piața mondială sau dacă firma germană Adidass deține un avantaj competitiv în

domeniul articolelor sportive⁴. Ignorarea acestei diferențieri între subiecții avantajului competitiv (individuali sau colectivi) marchează începutul erorilor și confuziilor științifice asupra conceptului de *competitivitate națională*. În ciuda caracterului confuz al acestei sintagme, “competitivitatea națională” ocupă, în prezent, locul central în dezbaterile asupra problematicii comerțului internațional. Consecința acestui mod de a privi lucrurile constă în faptul că deciziile de politică economică devin circumscrise, aproape în totalitate, viziunilor de competitivitate națională și interes strategic.

Uneori, adâncirea confuziilor cu privire la conceptul de competitivitate (națională) survine deliberat, probabil din dorința anumitor autori de a-și asigura succese publicistice impresionante. Spre exemplu, deși Porter își intitulează lucrarea care l-a făcut cu adevărat celebru *The Competitive Advantage of Nations*, un obiectiv ce transpare încă din primul capitol este acela de a disocia noțiunea de *competitivitate* de cea de *națiune*: “trebuie să arăt de ce eforturile de a explica competitivitatea unei întregi națiuni s-au dovedit neconvingătoare și de ce a face asta înseamnă a pune greșit problema” (Porter, 1990, p.3). Însă, fără a abandona sintagma din titlu, același Porter afirmă în continuare că “o nouă teorie trebuie să treacă dincolo de avantajul comparativ, spre a explora avantajul competitiv al națiunilor” (Porter, 1990, p.20).

Dificultatea primordială a conceptului

³ Această abordare este consecința derapajului metodologic reprezentat de metodologia holistă. Aceasta se bazează pe ideea eronată că întreg comportamentul uman este determinat de un sistem social suprauman, ce se autogenează și autoîntreține și care este, ontologic și metodologic, anterior indivizilor. Este, însă, un fapt indubitabil că nu există nici un alt substrat al societății decât acțiunile indivizilor. Alegerile și acțiunile sunt efectuate de persoane (individuale) și nu de un soi de entități organice abstracte, cum ar sugera termeni precum “Academia de Studii Economice”, “statul”, “societatea”, “națiunea” etc. Numai indivizii au preferințe în virtutea cărora acționează, nu entitățile colective abstracte. A spune că țările lumii sunt angajate într-o competiție tot mai puternică înseamnă, de fapt, a înțelege că între agenții economici de naționalități diferite se manifestă interdependențe economice tot mai strânse.

⁴ De altfel, în deciziile lor de a cumpăra sau nu anumite produse, consumatorii atribuie probabil o importanță sporită faptului că aceste bunuri poartă marca Adidass sau IBM, decât faptului că sunt produse în Franța sau SUA.

de competitivitate națională provine din imposibilitatea de a asimila națiunile unor firme. Atunci când se afirmă că o firmă nu este competitivă se semnaleză, de fapt, că poziția acesteia pe piață este amenințată; atunci când firma se găsește în imposibilitatea achitării obligațiilor sale către salariați, furnizori etc. aceasta va fi împinsă în faliment, va înceta să mai existe. Caracterul concurențial al procesului de piață face ca unele firme să supraviețuiască, altele să falimenteze și, totodată, alte firme noi să apară. În cazul țărilor, lucrurile stau cu totul altfel, deoarece națiunile nu pot da faliment, pur și simplu, similar falimentului firmelor pe piață. Competiția pe piața mondială are loc între firme și nu între țări, iar manifestarea acesteia nu face ca unele țări să supraviețuiască, altele să falimenteze și alte țări noi să ia naștere.

Adesea, prin ignorarea erorilor teoriei mercantiliste, aprecierea competitivității naționale devine subordonată soldului balanței comerciale; astfel, competitivitatea este apreciată în funcție de capacitatea unei țări de a vinde în exterior mai mult decât cumpără ea din străinătate. Însă, potrivit teoriei economice și pe baza studiilor empirice, un excedent al schimburilor comerciale externe nu reprezintă, în mod necesar, dovada sănătății economice, după cum deficitul balanței comerciale nu indică, în mod automat, deteriorarea competitivității, a performanțelor economice⁵.

⁵ Spre exemplu, în anii '80, Mexicul a fost constrâns să promoveze o balanță comercială excedentară din motive de susținere a serviciului datoriei externe, în absența interesului creditorilor externi de a continua să acorde împrumuturi guvernului mexican. Începând cu anii '90, soldul comercial ex-

tern a devenit puternic deficitar, datorită recâștigării încrederii creditorilor externi, care și-au reorientat capitalurile către Mexic. În acest context, se poate pretinde că economia mexicană a fost competitivă în perioada crizei îndatorării, iar perioada de după 1990 este ilustrarea unei pierderi de competitivitate?

În dezbaterile publice și deciziile politice privind comerțul internațional s-a remarcat treptat o schimbare de paradigmă în planul înțelegerii relațiilor comerciale. Eforturile intelectuale și realizările științifice de excepție din teoria comerțului internațional sedimentate de-a lungul ultimelor două secole au dispărut din discursul public și au fost înlocuite de o retorică facilă, lipsită de fundamente științifice și generatoare, în acest mod, de confuzie și eroare. Una dintre cele mai grave erori strecurate în teoria economică constă în abordarea comerțului internațional ca *joc cu sumă nulă*, ca repartizare injustă de beneficii jucătorilor (partenerilor) "competitivi" și de prejudicii celor "necompetitivi"; în această abordare, comerțul dintre țări este asemuit unui meci de fotbal sau unui conflict militar în care învingătorul ia totul, iar învinsul nimic, ba chiar mai mult decât atât, el înregistrează sistematic pierderi de avuție.

Asemenea abordări sunt denumite și încadrate de Paul Krugman în "teoria populară a comerțului internațional" (Krugman, 2000, p.9), ca pseudo-teorie a competiției și schimburilor externe. Această abordare reflectă declinul influenței științei economice asupra deciziilor politice, care nu fac decât să traseze, arbitrar, coordonatele schimburilor externe. Astfel, retorica competitivității naționale amenință detronarea postulatului fundamental că *schimbul voluntar creează*

avere, cu riscul transformării pieței mondiale într-o scenă a reciprocității intervenționiste. În prezent, ideea de “competitivitate internațională” a devenit o preocupare ce răzbate din aproape toate debaterile politice. Foarte adesea, măsurile guvernamentale impopulare sunt motivate și mascate, în același timp, prin invocarea câștigului de competitivitate pe care îl vor produce economiei.

Poate că cel mai bun mod de a ilustra starea actuală a discursurilor asupra economiei mondiale constă în stabilirea valorii științifice a lucrărilor care domină gândirea și practica economică a guvernelor angajate în “războiul” competitivității. Printre cele mai remarcate lucrări se numără: *Head to Head: The Coming Battle Among America, Japan, and Europe* (Lester Thurow), *The Work of Nations* (Robert Reich), *A Cold Peace: America, Japan, Germany and the Struggle for Supremacy* (Jeffrey Garten), *The Silent War* (Ira Magaziner și Mark Patinkin), etc., precum și diferite rapoarte asupra competitivității (spre exemplu, *World Competitiveness Report 1994*). Cel mai important punct comun al unor asemenea analize este ideea eronată că piața mondială este locul unei bătălii dificile între țări, pentru piețe și capital, bătălie în cadrul căreia unele țări câștigă, iar altele pierd. Așa cum susține Krugman (2000, p.31), luând în considerare faptul că subtitlul lucrării lui Thurow este *Viitoarea bătălie economică între America, Japonia și Europa*, este foarte probabil ca succesul de librărie al cărții lui Thurow să fi fost mult mai mic dacă autorul își întemeia argumentele pe principiul avantajului comparativ, în contextul unei viziuni fondate pe cooperare în cadrul diviziunii internaționale a muncii și nu pe conflict economic și comercial.

Prima deficiență fundamentală a acestei viziuni holiste asupra comerțului internațional provine din săvârșirea unei confuzii grave cu privire la subiecții schimburilor externe. Aceștia nu sunt cu nimic diferiți de cei ai schimburilor economice interne, materializate în cadrul aceleași granițe geografice: firme, persoane, adică proprietari de resurse și bunuri. Așadar, *comerțul internațional nu reprezintă materializarea de schimburi economice între țări, ci între proprietari care, întâmplător sau nu, au naționalități diferite*. Mai mult decât atât, se impune a fi menționat faptul că, în ceea ce privește determinarea valorilor și a prețurilor, nu există nici o diferență între comerțul intern și cel internațional. Ceea ce îi determină pe oameni să distingă între piețele autohtone și cele străine se rezumă la anumite condiții geografice și instituționale care determină restrângerea mobilității factorilor de producție și a produselor finale.

A doua deficiență fundamentală a viziunii invocate mai sus provine din ignorarea teoremei fundamentale a schimbului, potrivit căreia schimbul voluntar este, în mod necesar, reciproc avantajos, altfel nu ar exista rațiuni pentru angajarea în acel act de comerț. Așadar, *câștigul reciproc este fundamentul comerțului*. Participanții la un schimb sunt de acord cu efectuarea acestuia atâta vreme cât anticipază că, prin efectuarea schimbului, bunăstarea lor personală se va îmbunătăți: *“relațiile de cooperare sunt obligatoriu contractuale și trebuie să reflecte câștigul reciproc al tuturor participanților, cel puțin într-o etapă ex-ante sau anticipată”* (Buchanan, 1997, p.24). Procesul de schimb voluntar desemnează realocarea permanentă a resurselor între proprietarii acestora, astfel încât cu toții să beneficie-

ze de o poziție mai bună.

În ciuda fundamentelor liberului schimb, numeroși autori recunoscute căută să inventeze argumente sofisticate în defavoarea comerțului liber. Spre exemplu, forma extremă de discreditare a comerțului internațional constă în aserțiuni similare celor ale lui G. Myrdal. Potrivit acestuia, contrar abordării clasice cu privire la avantajele mutuale ale tuturor participanților la procesul de piață, comerțul internațional este considerat un joc cu sumă nulă, ceea ce înseamnă că un sistem internațional liberal va crea inevitabil mai multă bogăție pentru bogați și mai multă sărăcie pentru cei săraci⁶.

Natura productivă a schimbului voluntar transcende dincolo de orice interpretare marxistă care derivă, în ultimă instanță, din teoria valorii-muncă. Există, însă, numeroși economiști care susțin că, în cadrul unui schimb, fiecare bun reprezintă măsura valorii celui alt⁷. Această

concepție stă sau cade (de fapt cade abrupt, de la înălțime) odată cu recunoașterea motivației fundamentale a efectuării unui schimb voluntar. Pentru ca schimbul voluntar să se manifeste este necesar ca fiecare participant să evalueze, să prețuiască, bunul celui alt într-o măsură mai mare decât bunul propriu. Cu alte cuvinte, pentru fiecare participant la o relație de schimb, bunul celui alt are o valoare mai mare decât bunul propriu. Altfel, nu există nici o rațiune pentru efectuarea schimbului.

Înțelegerea esenței comerțului internațional poate fi obținută prin recurgera la o parabolă a cărei înțelepciune este ignorată de analiza modernă. Să presupunem că un întreprinzător inițiază o activitate miraculoasă, grație utilizării unei tehnologii secrete capabile să transforme cerealele, lemnul și alte materii prime din economia națională în produse industriale ieftine și de foarte bună calitate. Acest întreprinzător este privit drept erou național; bineînțeles, unii dintre concurenții săi naționali sunt dezavantajați de “rețeta” acestuia, însă largi mase de consumatori beneficiază din plin de pe urma inovațiilor sale antreprenoriale și virtuților pieței concurențiale. Însă, un jurnalist mai curios a descoperit că, de fapt, întreprinzătorul exporta produse agricole naționale și importa în schimb produsele industriale apreciate pe piața internă. Ca atare, întreprinzătorul este denunțat ca impostor și

⁶ A se vedea unele abordări critice ale gândirii lui Myrdal (din *Economic Theory and Underdeveloped Regions*, 1958), completate cu dovezi empirice care infirmă predicțiile acestuia, în Deepak Lal, *The Poverty of “Development Economics”* (3rd edition, Institute of Economic Affairs, London, 2002, p. 61-65). Mai mult decât atât, Krugman arată că *teoria populară* a comerțului internațional a beneficiat de utilizarea fantezistă a datelor statistice în probleme îndelung dezbătute în teoria economică, cum ar fi spre exemplu cea a deficitelor comerciale și a distrugerii locurilor de muncă prin importuri.

⁷ De exemplu, în manualul său utilizat în învățământul economic superior, economistul francez Gilbert Abraham-Frois scrie că “în orice schimb, indiferent de natura sa, cei doi termeni ai schimbului sunt fiecare măsura celui alt termen”. Atunci, de ce ar

decide cineva, în aceste condiții, să renunțe la un pepene în schimbul unui castravete, dacă fiecare bun reprezintă măsura celui alt? În realitate, este vorba de un *schimb de valori inegale*, altfel nimeni nu ar decide să renunțe la un bun care, pentru el, are aceeași valoare cu cea a bunului pe care îl obține.

acuzat că, prin orientarea comenzilor sale către alte economii, determină distrugerea de locuri de muncă în economia națională. În lumina acestui exemplu și în cea a realității, activitatea de comerț exterior este o activitate ca oricare alta, în ultimă instanță asimilabilă unui proces de producție și de transformare a exporturilor în importuri.

Dezbaterile actuale din teoria comerțului internațional pot fi sintetizate în două mari categorii, în funcție de natura soluțiilor oferite problemei competitivității ca simplă problemă internă de productivitate: (1) cele care circumscriu rezolvarea problemei productivității la nivelul deciziilor, inițiativelor și inovațiilor antreprenoriale; (2) cele care privesc rezolvarea problemei competitivității în funcție de capacitatea selectivă a intervențiilor guvernamentale și de sprijinul subvențiilor publice.

În prezent, analizarea comerțului internațional în termeni de competitivitate națională atrage o serie de riscuri importante: spre exemplu, guvernele naționale ar putea să pretindă legitimitatea anumitor intervenții, a căror natură finală este una protecționistă, sub pretextul susținerii competitivității naționale. Astăzi, “obsesia competitivității a atins un asemenea nivel încât a început să denatureze periculos politicile economice” (Krugman, 2000, p.32). În acest context, *retorica competitivității și a avantajului competitiv devine un mijloc util pentru justificarea deciziilor politice în domeniul schimburilor economice externe și a intervențiilor guvernamentale discriminatorii pe piața internă*⁸. Majoritatea celor care au

îmbrățișat doctrina competitivității nu sunt protecționiști în sensul tradițional al termenului; în realitate, aceștia doresc ca sectoarele și interesele pe care le reprezintă să își consolideze pozițiile pe piața mondială și chiar să câștige “războiul” comercial internațional.

3. Competitivitatea și politica... “interesului național”

În absența posibilității de fundamentare economică, științifică, a “avantajului competitiv”, problematica competitivității devine obiectul speculațiilor politice, în funcție de interesele care stau la baza diferitelor politici economice. Iar a pretinde că “politica” este instrumentul menit să desăvârșească “interesul național” înseamnă a cădea, metodologic, în aceeași capcană holistă. Este vorba, aici, de concepția organică și colectivistă asupra societății, potrivit căreia societatea este o *entitate colectivă* abstractă care înseamnă ceva mai mult decât suma elementelor individuale componente. Critica acestei concepții holiste și metafizice asupra societății se întemeiază pe ideea simplă că

șomajului în Europa constituie consecința firească a rezolvării problemei competitivității economiilor europene, depășite la acest capitol de SUA și Japonia. Soluția propusă de Delors consta în lansarea unor vaste programe de investiții în infrastructură și în sectoarele de înaltă tehnologie. Însă, această soluție ignora flagrant atât problema presiunii fiscale, devenită obsesia comună și tot mai apăsătoare a sectoarelor private ale economiilor europene (acaparate de cercul vicios al statului providență), cât și problemele de natură monetară ale multor economii europene la acea vreme.

⁸ Spre exemplu, în 1993 la Copenhaga, Jacques Delors, președintele Comisiei Europene, pretindea că rezolvarea problemei

societatea umană nu reprezintă nimic altceva decât un complex de relații mutuale de cooperare, adică de relații de schimb interpersonal la nivel individual.

În primul rând, trebuie reamintit faptul că interese, scopuri, nu pot avea decât indivizii, ca persoane individuale, nicidecum “țara”, “națiunea” etc. “Societatea” nu este “cineva” care să aibă scopuri, preferințe, mod propriu de viață, conștiință etc. Nimeni nu poate exemplifica felul în care societatea trăiește altfel decât prin acțiunile persoanelor individuale. Ludwig von Mises susține că “a vorbi despre existența independentă, viața, suflul și acțiunile autonome ale unei societăți este o metaforă care poate duce cu ușurință la erori grave” (Mises, 1985, p.152). Din acest motiv, întrebarea dacă societatea sau individul constituie țelul ultim și ale cărui interese trebuie subordonate în beneficiul intereselor celuilalt devine irelevantă. Categoria de *scop* (interes, obiectiv) nu dobândește sens decât atunci când este aplicată *acțiunii*, iar acțiunea umană este eminentamente individuală.

Indivizii sunt cei care au gusturi și preferințe în virtutea cărora acționează, nu organizațiile, așa cum eronat s-ar înțelege prin termenul de “opțiune publică”⁹. Opțiunea este actul prin care se

alege dintre mai multe alternative. Termenul de “public” se referă la colectivitate, dar nu colectivitatea, în ansamblul ei, este cea care alege. Opțiunile sunt făcute de indivizii ce aparțin colectivității, iar acțiunile sunt în mod necesar individuale, deoarece colectivitatea nu este dotată cu voință proprie și cu preferințe distincte de cele ale membrilor săi. Nimeni nu poate percepe vreodată o colectivitate în afara perceperii membrilor săi, deoarece colectivitatea nu deține o existență sau realitate în afara acțiunilor unor membrii ai săi.

În realitate, acest raționament este ignorat, fie din necunoaștere, fie dintr-un interes explicit. Oamenii politici pot căpăta mult mai ușor “legitimarea” politicilor publice atunci când invocă faptul că acestea se adresează “interesului național”. Orice program politic își asumă un titlul de glorie din aceea că servește “interesului național”; este ciudat, însă, cum politici contradictorii – justificate prin poziții ideologice diferite – pot ajunge să favorizeze același “interes național”. De cele mai multe ori, istoria ne-a arătat că, sub ascunzișul acestei sintagme sterile din punct de vedere științific, numeroși conducători au sacrificat prosperitatea cetățenilor țărilor lor pentru a-și materializa setea de putere politică. Iar realitatea democrației contemporane ne arată că “interesul național” își schimbă natura, uneori semnificativ, odată cu trecerea de la un mandat politic la altul, adică odată cu schimbarea deținătorilor puterii politice, a cărmuitorilor statului. Până și socialismul

⁹ Toate acțiunile sunt desfășurate de indivizi și nu de entități organice abstracte, cum ar fi statul, societatea etc. În acest sens, fondatorii teoriei opțiunilor publice (K. Wicksell, J. Buchanan, G. Tullock, M. Olson, A. Downs) arătau că statul nu este o construcție dotată cu darul infailibilității, ci o “organizație umană” unde deciziile sunt luate de ființe umane, funcționari, experți, economiști, oameni politici, nici mai buni, nici mai răi decât ceilalți. James Buchanan a demonstrat încă din 1949 (*The Pure of Government Finance: A Suggested*

Approach, Journal of Political Economy) că numai indivizii pot avea scopuri (*ends*) structurate sub forma unor “funcții proprii de utilitate ori de bunăstare și nu o organizație cum este, de exemplu, statul.

ori alte forme de guvernare dictatorială erau justificate tot prin invocarea “interesului național”.

Dincolo de aceste aspecte, trebuie însă să înțelegem că, dacă descompunem anatomic categoria de “național”, nici o politică a statului nu poate favoriza satisfacerea mai bună a intereselor tuturor indivizilor. În mod inevitabil, orice decizie de politică, fie că este vorba de modificarea fiscalității, de “ajustarea fină” a masei monetare, de instituirea unei noi legislații în domeniul muncii etc., generează în societate, mai mult sau mai puțin concomitent, avantaje pentru unii și dezavantaje pentru alții. Aceasta aduce atingere, cu siguranță, întregului sistem de relații de schimb voluntar bazate pe manifestarea drepturilor de proprietate afectate, deoarece orice intervenție guvernamentală este echivalentă cu una din următoarele două fenomene: pe de o parte, are loc *instituirea obligativității unor schimburi ce nu s-ar fi desfășurat voluntar în absența intervenției* respective, altfel intervenția nefiind necesară, pe de altă parte, are loc *împiedicarea (scoaterea în afara legii) efectuării unor schimburi ce s-ar fi desfășurat voluntar în absența intervenției guvernamentale*.

Asemenea consecințe redistributive sunt inerente, indiferent de natura politicii economice. De pildă, în cazul politicii monetare, *modificarea artificială a stocului monetar realizează redistribuirea arbitrară a averii în societate*, deoarece banii injectați/retrași în/din sistemul economic nu afectează toate persoanele în același timp și cu aceeași intensitate. În orice moment, cantitatea de bani existentă în economie nu poate fi diminuată sau extinsă altfel decât prin diminuarea sau creșterea deținerilor de bani ale unor persoane, ceea ce înseamnă avantaje pentru

unii și dezavantaje pentru alții¹⁰.

În aceste condiții, cum decide economistul ce acte legislative și ce politici guvernamentale sunt “eficiente”, de vreme ce toate acestea implică *distribuirea neproportională a costurilor și beneficiilor* prin exercițiul coerciției? Este oare vorba de compararea aritmetică a avantajelor unora cu dezavantajele altora, la același numitor, economistul fiind cel care trage linia și face socoteala?¹¹ Argumentul științific irefutabil al imposibilității comparațiilor interpersonale de utilitate este pus în umbră de declarațiile sfărăitoare pe marginea “interesului național”. Deși economiștii aderă în general la ideea că utilitățile indivizilor nu pot fi măsurate și, deci, comparate, ei nu se sfiesc să adune și să scadă în continuare “beneficii sociale” și “costuri sociale”. Dovadă stau, în acest sens, analizele de evaluare – “științifică” – a câștigului și

¹⁰ De exemplu, expansiunea monetară face ca cei care ajung primii în posesia cantității suplimentare de monedă (de regulă sectorul guvernamental și clienții politici ai acestuia) să beneficieze de o putere de cumpărare suplimentară, reflectată în bunurile suplimentare care vor fi cumpărate. Astfel, prețurile acestor bunuri încep să crească. Treptat, masa monetară suplimentară se propagă gradual în întreaga economie de la un grup de persoane la altul, de la un domeniu la altul, pe măsură ce ajung și alții în posesia banilor cei noi. Dezavantajele se manifestă în afacerile și pentru persoanele care se văd silite să plătească prețuri mai mari pentru anumite bunuri, înainte ca banii cei noi să le parvină și lor.

¹¹ Vezi Cosmin Marinescu, “Mitul criteriului eficienței în știința economică”, la http://www.misesromania.org/opp/martie05/opp10_05a.htm.

pierderii de bunăstare la nivelul întregii societăți, al economiei “naționale”: a se vedea noianul de studii de tipul “costurile și beneficiile aderării României la UE”, în care prea puțin contează că economistul “are mâinile legate” în a măsura, aduna și compara avantaje și costuri (mai ales că acestea sunt ale altora).

Pe o asemenea bază metodologică, de ignorare completă a fundamentelor elementare ale științei economice, sunt construite politicile guvernamentale de promovare a competitivității prin sprijinirea anumitor ramuri ale economiei naționale. Bineînțeles că argumentul este acela al “interesului național”, ramurile respective fiind unele, de data aceasta, de “interes strategic”¹².

Cel mai adesea, analiza problemei

¹² De asemenea, și conceptul de “*interes strategic*” se caracterizează prin numeroase controverse și chiar imposibilități logice. Ce înseamnă, de fapt, atributul de “*strategic*”? Deosebit de important pentru societate? Dacă ar fi așa, atunci statul ar trebui să se retragă din multe domenii pe care le monopolizează ori protejează în virtutea argumentului de strategic. De exemplu, agricultorii sunt convinși că, pentru societate, cea mai importantă este securitatea alimentară, deci producția de bunuri alimentare. Atunci, apare întrebarea: oare, din acest motiv, ar trebui ca agricultura să fie supusă colectivizării? Din acest punct de vedere, este greu de înțeles de ce agricultura, pentru a fi performantă, trebuie să fie privată, iar mineritul sau industria energetică nu. Se consideră că, dacă bunuri precum energia electrică, apa ar fi lăsate să fie produse pe piață, atunci oamenii ar fi lipșiți, în parte, de la a beneficia de acestea. Însă, un asemenea risc ar apărea, cu adevărat, tocmai atunci când producția bunurilor ar înceta să mai fie asigurată în regimul proprietății private.

competitivității (naționale) este circumscrisă evaluării gradului de penetrare a piețelor externe de către firmele autohtone. Așadar, competitivitatea se reduce la problema *competitivității exporturilor*. Această orientare a declanșat tendința de adoptare a unor politici naționale de susținere a ramurilor și industriilor exportatoare, ceea ce a atras distorsionarea mediului de afaceri prin intervenții guvernamentale (discriminatorii). Oferirea de sprijin guvernamental întreprinderilor exportatoare sub formă de facilități fiscale, prin diferite forme de subvenționare, anumite licențe etc. înseamnă, de fapt, impunerea de costuri suplimentare celorlalte ramuri, celor a căror existență și dezvoltare decurg exclusiv din satisfacerea cererii (pieței) interne. Astfel, are loc deplasarea arbitrară a stimulentei care ghidează activitatea antreprenorială.

Politicile naționale activiste de orientare a unor ramuri economice către exterior, în vederea îmbunătățirii poziției (naționale) de competitivitate, se soldează cu sacrificarea dezideratului privind caracterul non-discriminatoriu al mediului de afaceri și, în consecință, cu erodarea anumitor dimensiuni cantitative și calitative ale producțiilor destinate pieței interne. “Obsesia” competitivității exporturilor a atras preocuparea păstrării piețelor externe cu orice preț (în principal prin intermediul valorificării privilegiilor interne de care se bucură industriile exportatoare), ceea ce se concretizează adesea în persistența exportului forțat¹³.

¹³ Sindromul exportului forțat constituie, în mod deosebit, o realitate a economiilor socialiste, ca fenomen complementar procesului de industrializare forțată. În sistemul socialist, în absența posibilității aplicării calculului economic în vederea orientării

În domeniul comerțului internațional, necesitatea politicilor guvernamentale (selective) s-a bazat pe încrederea în capacitatea guvernului de a distinge avantajele comparative (competitive) și de a formula priorități și mecanisme de exploatare a acestora. Cele mai frecvente raționamente economice în domeniul comerțului internațional invocă *avantajul competitiv* deținut de o industrie sau alta în vederea justificării politicilor naționale de stimulare și susținere a domeniilor respective, adesea completate cu ingrediente protecționiste. În această perspectivă, avantajul competitiv apare ca un “dat”, ca realitate *ex-ante*, care oferă performanțe economice certe din participarea la diviziunea internațională a muncii.

Realitatea dinamică a pieței și a inovației antreprenoriale demonstrează exact contrariul, adică faptul că *avantajul competitiv se dobândește sau se pierde*. În consecință, *analiza avantajului competitiv nu poate ignora activitatea antreprenorială* și competiția izvorâtă din manifestarea acesteia, ca forțe conducătoare ale procesului de piață, deoarece avantajul competitiv reprezintă emanația talentului și cunoașterii antreprenoriale. Această abordare este împărtășită, într-un târziu, chiar de Porter atunci când scrie că

alocării resurselor în cadrul structurii de producție, era ignorată inclusiv relevanța calculului economic extern: spre exemplu, produsele românești din petrol rafinat erau uneori vândute la mai puțin decât se plățise pentru țițeiul utilizat în această producție; de asemenea, potrivit revistei *The Economist* (5 ian 1991, p.55), autoturismele Trabant produse în Germania de Est erau vândute la prețuri mai mici decât prețurile internaționale ce puteau fi obținute din vânzarea materiilor prime și materialelor utilizate în producția acestora.

“activitatea antreprenorială este în centrul avantajului național” (Porter, 1990, p.125), deși ideea acestuia de competitivitate națională poate avea, așa cum arată Krugman, caracterul unei “obsesii periculoase”.

Într-un mediu concurențial corect, dobândirea de avantaje (competitive) de către o firmă reflectă *calitatea activității antreprenoriale previzionale* (prin afirmarea talentului, cunoașterii și inovației antreprenoriale), devenită astfel sursa unei profitabilități sporite. În alte condiții, într-un mediu economic distorsionat, adică pe o piață care încetează a mai fi liberă, obținerea unui avantaj competitiv este expresia practicilor *rent-seeking* care urmăresc, prin diferite practici, captura privilegiilor guvernamentale; în definitiv, orice guvern poate, prin tratamentul preferențial al unor firme sau grupuri de firme, să ofere îmbunătățirea pozițiilor de competitivitate ale acestora.

Într-un mediu de afaceri în care comportamentul *rent-seeking* și fenomenul de capturare a statului constituie un *modus vivendi*, *problema avantajului competitiv dobândește un caracter iluzoriu*. Obținerea de avantaje “competitive” încetează a mai fi rezultatul propriu și obiectiv al talentului și cunoașterii antreprenoriale. Sursa acestuia se deplasează la nivelul mecanismelor legislative și administrative ce permit manipularea discreționară a unui întreg sistem de facilități, subvenții, scutiri, discriminări, măsuri de protecție împotriva concurenței, tratamente preferențiale care sintetizează capturarea statului de către grupurile de interese economice (Marinescu, 2004).

4. Ignorarea fundamentelor microeconomice sau eșecul Agendei Lisabona

Pornind, așadar, de la erorile științifice de care suferă abordarea holistă a competitivității naționale, vom realiza o analiză critică a strategiei UE de stimulare a competitivității în zona europeană, strategie cunoscută sub denumirea de Agenda Lisabona. Obiective precum asigurarea *“cele mai competitive și dinamice economii bazată pe cunoaștere din lume, capabilă să asigure creștere economică sustenabilă, mai multe locuri de muncă și o mai mare coeziune socială în cadrul Uniunii”* erau (și sunt) considerate de Bruxelles a veni în întâmpinarea așteptărilor celor mai mulți europeni.

Totuși, raportul Kok din 2005 evidențiază că multe țări înregistrează serioase decalaje în atingerea țintelor Strategiei Lisabona. Paradoxal, după prezentarea acestui semi-eșec, organismele europene nu au considerat de cuviință să recunoască faptul că principiile fundamentale ale acestei strategii sunt complet greșite, ci au perseverat cu încercări de relansare a Strategiei Lisabona, cu implementarea altor măsuri și politici considerate mai potrivite în vederea atingerii dezideratelor inițiale. Cele mai importante aspecte ale noii strategii susținută de Comisia Europeană sunt: (1) creșterea ocupării și a flexibilității forței de muncă; (2) creșterea accentului pus pe cercetare-dezvoltare; (3) susținerea unor rețele industriale puternice; (4) definitivarea procesului de unificare a pieței interne.

Cu toate acestea, în ciuda eforturilor Comisiei de a readuce la viață Agenda Lisabona, noile obiective politice sunt tot atât de puțin realiste pe cât au fost cele inițiale. Conform ultimelor previziuni,

creșterea economică medie în zona Euro între 2000 – 2006 se cifrează undeva în jurul a 1,48%. În opinia noastră, șansele revigorării puternice a economiei UE sunt în continuare foarte scăzute în condițiile menținerii actualului aranjament instituțional, construit pe fundamentele redistributive ale statului bunăstării și mai puțin pe cele ale pieței și încurajării sectorului privat.

Creșterea economică – considerată în mod greșit un atribut exclusiv politic – este un proces ce are la bază acțiunile milioaneilor de indivizi ce muncesc și trăiesc în interiorul granițelor Uniunii. Un principiu economic fundamental ne învață că, în orientarea productivă a acțiunilor umane, “stimulentele contează”. Iar dacă aceste stimulente sunt orientate predilect către un comportament asistențial și nu către unul bazat pe muncă și inițiativă antreprenorială, atunci nu trebuie să ne mire decalajele negative de productivitate înregistrate de europeni în comparație cu alte zone de pe glob.

Este deci necesar să atacăm direct principala sursă a lipsei de performanță în domeniul economic, și anume *modelul social european*, model ce are la bază perspectiva germană a statului bunăstării. Cererea internă mică, ocuparea redusă a forței de muncă, săptămâna de lucru redusă, fiscalitatea ridicată sau reglementările excesive sunt doar efectele promovării și menținerii “generosului” sistem *welfare*. Singura soluție viabilă pe termen lung în atingerea unor ținte precum creșterea locurilor de muncă, creșterea capacității de inovare la nivel european o considerăm a fi oferirea de stimulente puternice în favoarea afirmării acțiunilor antreprenoriale. Dar, probabil, după cum se poate intui, o asemenea abordare necesită un mediu de afaceri prietenos, cu fis-

calitate redusă și despovărat de excese legislative, ceea ce nu concordă – cel puțin actualmente – cu “interesul comunitar” promovat de birocrații europeni.

Evenimentele înregistrate în Germania furnizează un exemplu ilustrativ în privința măsurii în care muncitorii europeni devin adversari ai riscului atunci când se află sub “aripa ocrotitoare” a statului bunăstării. Așadar, la începutul anului, statul german a decis adoptarea unor modeste reforme în planul asigurărilor sociale în vederea reducerii beneficiilor acordate șomerilor. Drept efect, mii de germani s-au grăbit să își ocupe un loc în sistemul asigurărilor sociale înainte ca noile prevederi să intre în vigoare. Astfel, rata șomajului în Germania a crescut cu 0,2 – 0,4 puncte procentuale.

În lumina celor afirmate mai sus, apreciem că numai prin oferirea de stimulente în favoarea muncii și manifestării antreprenoriale se poate asigura prosperitatea economică a europenilor. Prin accentuarea laturii antreprenoriale urmărim de asemenea și corectarea unei alte erori pe care organismele europene o propovăduiesc în Agenda Lisabona, și anume cea legată de activitatea de cercetare și inovare. Astfel, dezideratul organismelor europene de a construi cea mai competitivă economie a cunoașterii se fundamentează pe așezarea activității de cercetare-dezvoltare în centrul rețetei de dezvoltare. Orgoliul politicianilor europeni de a nu rămâne simpli spectatori ai reușitelor americane în domeniul cercetării îi determină pe aceștia să ignore realități economice fundamentale și să fixeze ținte strategice precum alocarea până în 2010 a 3% din PIB pentru inovare și dezvoltarea societății informației și a cunoașterii. În opinia organismelor europene, succesele unor țări precum Finlanda

sau Danemarca sunt considerate relevante pentru direcționarea cu predilecție a fondurilor comunitare către cercetare și inovare.

În realitate, *inovația nu poate fi planificată*. Nici firmele și nici guvernele nu pot decide să realizeze, spre exemplu, trei inovații pe lună. Activitatea antreprenorială motivată de proprietatea privată constituie laboratorul de producere a inovațiilor. Rolul critic al opțiunilor individuale într-o economie de piață, pe lângă cel de “suveranitate a publicului cumpărător” care ghidează alocarea capitalului în cadrul structurii de producție, constă în evaluarea inovațiilor propuse de întreprinzători și în influențarea structurilor viitoare de producție, prin acceptarea sau invalidarea inovațiilor deja încorporate.

Procesul creativ ține eminent de indivizi, de acțiunea acestora și de conexiunile pe care aceștia le fac în plan mental între diferite informații și cunoștințe. Spre deosebire de producția bunurilor materiale, în care creșterea cantității de factori de producție conduce în mod cert la creșterea producției, în domeniul cercetării lucrurile se complică. De exemplu, investirea unor fonduri imense în activitatea R&D se poate finaliza chiar cu zero invenții (Rothbard, 2004). Mai mult, realitatea ne dovedește că apariția unor noi idei este predilect rezultatul unui proces neintenționat, spontan, lipsit de orice planificare centralizată.

În lumina celor spuse mai sus, “crearea și asigurarea unei societăți informaționale pentru europeni” până în 2010, conform Agendei Lisabona, este un exemplu de ideal fundamentat pe baze holistice pe care UE nu-l poate duce la îndeplinire în condițiile actualului aranjament instituțional.

Am amintit anterior de fondurile co-

munitare alocate sferei cercetării. Este știut faptul că organismele UE aprobă numai acele proiecte de cercetare care sunt incluse în ariile de interes stabilite (arbitrar, dacă mai era cazul să adăugăm) de birocrății europeni. Dar cum rămâne cu dependența pe care întreprinzătorul privat ar trebui să o aibă față de satisfacerea dorințelor consumatorului și nu față de satisfacerea dorințelor politicianilor de la Bruxelles? Intervenția și finanțarea guvernamentală este de natură să modifice stimulentele întreprinzătorilor privați, cultivând un comportament de *rent-seeking*. De asemenea, este important de reținut faptul că cercetarea finanțată public (prin impozitare) se realizează pe seama activităților de cercetare privată ce ar fi fost realizate în lipsa acestei impunerii fiscale.

Analiza noastră asupra Strategiei Lisabona scoate în evidență faptul că, în mod necesar, politica este deasupra argumentelor economice, iar politica de la Bruxelles este mai mult decât o dovadă în acest sens. Politicile care au eșuat în trecut și care sunt îndreptate către reforme mai puțin nepopulare (de exemplu, reglementări privind mediul înconjurător), precum și implicarea pronunțată a UE în sectoarele considerate strategice (de exemplu, cercetarea) rămân în continuare în topul Agendei Lisabona. În același timp, reformele privind reducerea fiscalității, ceea ce ar atrage reducerea cheltuielilor guvernamentale, nu sunt deloc auzite în discursurile birocrățiilor europeni. Ultimele statistici ale Eurostat din februarie 2005 arată că nivelul intervenției guvernamentale în economie a crescut sau cel puțin a rămas la fel în ultimul deceniu în UE 25, cu excepția Olandei, Slovaciei și Finlandei.

Demersul actual la nivelul organis-

melor europene poate fi descris ca o formă concentrată de inițiativă politică în a construi un stat european. Numai că acest stat imaginat de eurocrați are la bază aceleași politici publice, aceleași constrângeri legislative, aceleași principii de impunere fiscală precum cele de la nivel național. Singura diferență dintre politicile naționale și cele supranaționale constă în gradul în care sunt implementate, iar nu în tipul acestora¹⁴. Dacă unele țări din Europa au înregistrat prosperitate economică și pace socială în trecut, aceasta se datorează, în principal, competiției existente la toate nivelurile: între agenții economici, între guverne naționale, între diferite sisteme legislative, între diferite sisteme de învățământ etc. “Secretul succesului de până acum al Europei

¹⁴ În prezent se observă totuși o încercare modestă de schimbare a regulilor existente, ca urmare a presiunii venite din partea noilor țări membre. În majoritatea lucrărilor referitoare la performanțele economice ale țărilor care au aderat recent la UE, precum și ale celor aflate la finele procesului, se arată decalajul înregistrat în diverse domenii importante față de UE 15. A se vedea, în acest sens, J. Blanke, A. Lopez-Claros, “*The Lisbon Review 2004. An assesment of policies and Reforms in Europe*”, World Economic Forum. Apreciem totuși că reformele promovate de țările foste comuniste în ultima perioadă, spre exemplu reforma fiscală, are menirea de a induce necesitatea unei noi paradigme la nivelul UE 25. Așadar, evoluțiile din țările UE pot fi privite și ca un factor de schimbare a aranjamentului instituțional al statului bunăstării existent în multe țări vest-europene. Iar efectele nu s-au lăsat așteptate prea mult timp, deoarece guvernele vestice au inițiat măsuri de reducere a fiscalității directe pentru a nu asista la delocalizarea afacerilor.

a constat în diversitatea necesară competiției. Aceasta a condus la temperarea intervenției guvernamentale, la respectarea mai bună a drepturilor de proprietate privată care, la rândul lor, au contribuit la creștere economică și prosperitate. Succesul major al Europei a fost acela că puterea centralizată nu a reușit să se cristalizeze” (Radnitzky, 1990, p.4).

Quo vadis UE?

Conflictul major în cadrul Uniunii într-un orizont de timp nu prea îndepărtat va avea ca protagoniști, pe de o parte, *țări pro-schimbare*, care implementează ample reforme economice în direcția pieței și, pe de altă parte, *țări contra-schimbare*, care nu doresc reformarea actualului sistem economic. Precizăm că, în opinia noastră, distincția dintre membrii UE introdusă mai sus, bazată pe criteriul atitudinii în fața reformelor economice, are valențe superioare din perspectiva prosperității economice în comparație cu orice alte clasificări centrate pe criterii precum *membri vechi și noi* sau *țări mari și mici*.

În rândul țărilor pro-schimbare pot fi incluse atât țări membre UE15, cât și țări ce au aderat în 2004. Irlanda, Marea Britanie, Estonia sau Slovacia reprezintă exemple exponențiale cu privire la implementarea unor reforme pro-piață, în special în vederea reducerii semnificative a poverii fiscale specifică statului bunăstării și a diminuării principiilor fundamentale ale așa-numitului model social european. În cea de-a doua categorie pot fi incluse țări precum Germania sau Franța, care sunt principalii opozanți ai măsurilor de reformare în interiorul UE. Așadar, este de așteptat ca *țările contra-schimbării* să facă apel la ansamblul de

seturi de reguli și mecanisme legislative europene pentru a limita și, eventual a amâna, acțiunile de reformă. O eventuală reușită a încetinerii reformelor se va finaliza, însă, cu exportarea problemelor economice și sociale de la nivelul țărilor respective la nivelul întregii comunități europene.

În aceste condiții, este recomandabil ca țările pro-schimbare să implementeze rapid măsuri reale de reformă economică și socială în vederea maximizării *efectului demonstrativ*. Ratele de creștere ridicată, nivelul relativ redus al șomajului și productivitatea sporită de care beneficiază *țările pro-schimbare* ilustrează succesul unei abordări alternative modelului social al statului bunăstării și au menirea de a pune sub presiune celelalte țări europene, de a le forța să adopte o atitudine mai reformistă și să accepte, în final, schimbarea.

Deși este foarte probabil ca raportul de putere relativă să încline balanța europeană în favoarea actualului aranjament instituțional, modelul social european mai este supus unei noi provocări, mai puțin controlabile, și anume fenomenul globalizării. Așa cum spunea Thomas Friedman, în contextul democratizării finanțelor, tehnologiei și al circulației forței de muncă, este tot mai greu pentru o țară sau pentru o regiune să evite delocalizarea afacerilor atunci când climatul politic și economic nu este favorabil. O slăbire a activității economice din spațiul european, amplificată de reducerea procesului de economisire, tinde să accentueze dificultățile menținerii aranjamentului *welfare-state*, care paradoxal joacă dublu rol pe scena europeană: pe de o parte, este dezideratul setului de politici și reglementări comunitare, iar pe de altă parte, se dovedește tot mai mult a fi *călcâiul lui Ahile* al con-

strucției europene.

În final, creșterea decalajului dintre promisiuni și realitate va conduce UE, probabil nu foarte târziu, la o răscruce unde există doar două alternative posibile: fie sunt implementate reforme propi-ață, construindu-se astfel stabilimentul necesar unei dezvoltări sustenabile, fie se menține actualul aranjament instituțional

bazat mai mult pe redistribuire decât pe crearea de avuție, ceea ce și explică, de altfel, intrarea Europei într-o perioadă lungă de stagnare economică. Este important de remarcat că, indiferent de alternativa susținută de politicienii europeni, sistemul bazat pe *welfare-state* va eșua. Ceea ce diferă este doar orizontul temporal!

Bibliografie

- Ackoff, R. L., 'A concept of corporate planning', New York, Wiley-Interscience, 1970.
- Ansoff, H. I., 'Corporate Strategy', New York, Mc Graw Hill, 1965.
- Buchanan, James M., 'Limitele libertății. Între anarhie și Leviathan', Institutul European, Iași, 1997.
- Baumol, W. J., *Entrepreneurship: Productive, Unproductive, and Destructive*, 'Journal of Political Economy', vol. 98, nr. 5, 1990.
- Boetke, P.; Coyne, C., *Entrepreneurship and Development: Cause or Consequence*, George Mason University, Global Prosperity Initiative, Working Papers, nr.6, 2003.
- Creel, J.; Laurent, É.; Le Cacheux, J., *Delegation in Inconsistency: The "Lisbon strategy" Record as an Institutional Failure*, Observatoire Français des Conjonctures Économiques (OFCE), mai 2005.
- Deepak, Lal, 'The Poverty of "Development Economics"', 3rd edition, Institute of Economic Affairs, London, 2002.
- Gwartney, J. D.; Stroup, R. L., 'Economie și prosperitate. Introducere în teoria și practica progresului economic', Institutul Român pentru Studii Economice "Libertatea", Ed. Alutus-D, București, 1995.
- Klein, J., *A Critique of Competitive Advantage*, Critical Management Studies Conference, Manchester, iulie 2001.
- Krugman, P., 'La mondialisation n'est pas coupable. Vertus et limites du libre-échange', Éditions La Découverte, Paris, 2000.
- Lottieri, C., *European Unification as the New Frontier of Collectivist Redistribution*.
- Marinescu, C., *Instituții și prosperitate. De la etică la eficiență*, Editura Economică, București, 2003.
- Marinescu, C.; Spiridon, M., *Avantaj competitiv, avantaj comparativ și relevanța acestora în condițiile liberalizării*, 'Liberalizarea schimburilor economice externe. Avantaje și riscuri pentru România', Editura Economică, București, 2003.
- Marinescu, C., *Captura statului: unele implicații privind mediul de afaceri și competitivitatea*, 'Convergențe economice în Uniunea Europeană', Editura Economică, București, 2002.
- Marinescu, Cosmin, *Fragilitate instituțională și capturarea statului*, 'Económica', anul XIII, nr.1, 2004.
- Mises, L. von, 'L'action humaine', PUF, Paris, 1985 (în ed. Engleză: 'Human Action', Scholar's Edition, Ludwig

- von Mises Institute, Auburn, Alabama, 2004).
- Nulle, G., 'The Franco-German Alliance Against Market Freedom', July, 2004.
- Pelkmans, J., 'Integrare Europeană. Metode și analiză economică', Institutul European din România, ediția a II-a.
- Penrose, Edith, 'The Theory Of The Growth Of The Firm', New York, Oxford University Press, 1959.
- Porter, M., 'The Competitive Strategy', 1980.
- Porter, M., 'The Competitive Advantage of Nations', New York, Free Press, 1990.
- Radnitzky, G., *European Integration: Evolutionary Competition Against Constructivist Design*, MPS Meeting, 1990.
- Rothbard, Murray, 'Science, Technology, and Government', The Mises Institut, 2004.
- Sobel, R. S.; Clarck, J. R.; Lee, D. R., 'Freedom, Barriers to Entry, Entrepreneurship and Economic Progress', Southern Economic Association, 2005.
- Staicu, G., 'Protecția concurenței în România și implicațiile adoptării acquis-ului comunitar. Ajutoarele de stat, Convergențe economice în Uniunea Europeană', Editura Economică, București, 2002.
- Tupy, M., *Good Unintended Consequences*, Tech Central Station, februarie, 2004.
- *** *Growth and Institutions*, World Economic Outlook, Fondul Monetar Internațional, 2003.
-