

SFÂRȘITUL ECONOMIEI ILUZIEI. MITURILE PIETEI EFICIENTE ȘI ROLUL STATULUI ÎN DEPĂȘIREA CRIZEI ECONOMICE

Liviu Voinea

O spun de la bun început, ca să nu avem neînțelegeri: sunt pentru intervenția selectivă a statului în economie. Selectiv nu înseamnă fundamentalism, nici ideologie. Selectiv înseamnă pragmatic, acolo unde este nevoie (o abordare reactivă) sau unde ar putea să fie nevoie (o abordare preventivă).

Referatul pe care îl prezint astăzi are trei părți și **reia, în linii mari, uneori chiar în detaliu, unele idei cuprinse în cartea mea „Sfârșitul economiei iluziei. Criză și anti-criză: o abordare heterodoxă” apărută în noiembrie 2009 la Editura Publica și reeditată în februarie 2010.** Prima parte prezintă o analiză a cauzelor crizei economice din România, plecând de la ideea că traversăm o criză economică internă, diferită de criza economică globală – aceasta din urmă a reprezentat doar factorul declanșator, dar criza economică din România ar fi apărut oricum din cauza nesustenabilității evoluțiilor macroeconomice. A doua parte a referatului abordează câteva dintre miturile economiei românești relevante în contextul relației dintre stat și piață. În sfârșit, a treia parte prezintă liniile directoare ale unui plan de ieșire din criză, bazat pe o nouă politică bugetară și fiscală și pe creșterea ocupării – o abordare care evidențiază rolul necesar al statului.

1. Cauzele crizei economice în România

Deși toată lumea vorbește despre criza economică globală, sunt de fapt două crize. Opinia mea, pe care o voi detalia în continuare, poate fi rezumată pe următoarele coordonate:

- criza economică din România este de natură internă, ea ar fi apărut chiar și în absența crizei financiare declanșate în SUA;
- cauzele crizei economice din România sunt diferite de cauzele crizei economice din SUA și din nucleul dur european;
- criza economică externă este doar factorul declanșator al crizei economice interne;
- mecanismul de transmitere al crizei a fost diferit în Europa de Est și în Europa de Vest;
- întrucât cauzele și mecanismul de transmitere diferă, măsurile de ieșire din criză nu pot fi similare în România cu cele din SUA sau din Germania și Franța.

Tabelul 1. Diferențe între criza lor și criza noastră

	Criza economică externă	Criza economică internă
Cauze structurale	Exces de investiții financiare (financiarizare)	Supra-consum pe datorie (creșterea salariilor peste productivitate)
	Baloane speculative pe mai multe piețe (în SUA)	Balon speculativ pe piața imobiliară
Mecanism de transmitere	Active toxice (expunerea băncilor la derivative)	Finanțarea deficitului de cont curent

	neperformante)	
Mecanism de ajustare	Politici contra-ciclice (creșterea deficitului bugetar, creșterea cheltuielilor publice)	Politici pro-ciclice (reducerea deficitului bugetar, reducerea cheltuielilor publice)

Din perspectiva teoriei heterodoxe, cauza principală a crizei economice pornită în SUA și extinsă apoi la nivel global prin efectul de contagiune o constituie excesul de investiții financiare. Financiarizarea economiei americane, și după cum s-a văzut și a economiei mondiale, este identificată și de Watt (2008) drept o cauză majoră a crizei; acesta observă că ponderea în creștere a profiturilor în venitul național în multe economii dezvoltate nu a fost însoțită de o creștere comparabilă a investițiilor productive, din două motive. Pe de o parte, activitățile managerilor de corporații au fost orientate către profitul pe termen scurt (și în special către creșterea prețului acțiunilor). Pe de altă parte, mare parte din fondurile disponibile pentru investiții la nivel mondial s-au orientat către imobiliare sau către instrumente derivative complexe și netransparente. Este ceea ce susține și teoria heterodoxă că se petrece, și anume orientarea companiilor non-financiare către investiții financiare, pentru că acestea ar fi putut duce la profituri mai mari pe termen scurt.

Ce s-a întâmplat în România, tot din perspectiva teoriei heterodoxe, este mult mai simplu de explicat: o criză din prima categorie, cea mai frecventă în rândul țărilor emergente, determinată de creșterea salariilor peste productivitate, creșterea consumului și finanțarea prin datorie privată a creșterii exponențiale a deficitului de cont curent.

Principalele motoare ale creșterii economice în perioada 2003-2008 au fost consumul gospodăriilor, care a sporit cu 10-15% în fiecare an, și formarea brută de capital fix, care a crescut cu 20-30% în fiecare an, dar care include și construcțiile și vânzările de mașini. Achiziția de mașini de pasageri nu prea poate fi considerată investiție, iar construcțiile au fost în mare parte rezidențiale sau comerciale, nu cu caracter productiv ci speculativ.

România se confruntă cu o criză de supra-consum. În detaliu, sunt mai multe cauze ale crizei economice din România, și anume:

- deschiderea prea rapidă a contului de capital;
- febra consumului, pe baza finanțării externe pe termen scurt;
- politica fiscală și bugetară pro-ciclică, bazată pe cota unică și pe creșterea foarte puternică a salariilor bugetarilor, în condițiile în care economia se afla în expansiune;
- amânarea reformelor structurale;
- absorbția redusă de fonduri structurale;
- negarea crizei înainte de alegerile din noiembrie 2008, ceea ce a condus la amânarea implementării unor măsuri preventive și la creșterea dezechilibrelor inclusiv pe ultima sută de metri.

Liberalizarea contului de capital a avut loc în perioada 2001-2004. Liberalizarea prea rapidă a contului de capital a prilejuit, cum era și de așteptat, intrări masive de capital străin, în bună parte capital speculativ.

Intrările de capital au determinat aprecierea cursului de schimb. Între octombrie 2004 și iulie 2007 cursul de schimb s-a apreciat cu 35%, de la aproximativ 4,2 RON/euro la aproximativ 3,1 RON/euro. Aprecierea leului a ieftinit importurile, stimulând creșterea deficitului comercial și implicit creșterea deficitului de cont curent de la sub 4% din PIB în 2002 la 14% din PIB în 2007.

O întrebare legitimă este dacă se putea limita sau controla creșterea exponențială a deficitului de cont curent. O conduită prudentială atât în sectorul privat cât și în sectorul public ar fi permis, probabil, un ritm mai lent de adâncire a deficitului. Dar un rol important l-ar fi putut juca și o abordare mai graduală a liberalizării contului de capital, însoțită eventual de unele condiții. Dăianu, Drăgulin, Voinea și Vrânceanu (2002) au criticat calendarul de liberalizare al contului de capital pentru că era prea ambițios comprimat în timp, pentru că nu discrimina între fluxurile de capital pe termen lung și cele pe termen scurt și pentru că nu diferenția între intrările și ieșirile de capital. Autorii avertizau că țările care au liberalizat rapid contul de capital s-au confruntat ulterior cu crize financiare. Recomandările prezentate atunci și de care nu s-a ținut seama erau centrate pe logica secvențializării (condiționarea eliminării unor bariere de îndepărtare a unor criterii macroeconomice și structurale), și cuprindeau: introducerea rezervelor minime neremunerate pentru investițiile sau creditele în valută; stabilirea unor plafoane de îndatorare externă pentru sectorul corporatist și pentru autoritățile publice; interzicerea folosirii instrumentelor datoriei pe termen scurt (cum ar fi titluri de stat) drept colaterale pentru împrumuturi în valută din străinătate; menținerea cerinței de autorizare din partea BNR pentru toate tipurile de garanții, credite și împrumuturi financiare pe termen scurt pentru sectorul corporatist; crearea unei agenții independente de rating pentru datoria firmelor și municipalităților. Putea fi limitată creșterea explozivă a deficitului de cont curent? Opinia mea este că da, dacă se adoptau măsurile prudentiale sus-menționate. Grabel (2001) are o opinie similară în ceea ce privește criza asiatică din 1997-1998: într-o evaluare contrafactuală, aplicarea unor politici financiare heterodoxe de tipul celor descrise mai sus ar fi putut preveni sau cel puțin limita efectele crizei; teoria lipsei de alternative este mai comodă, dar fundamental greșită.

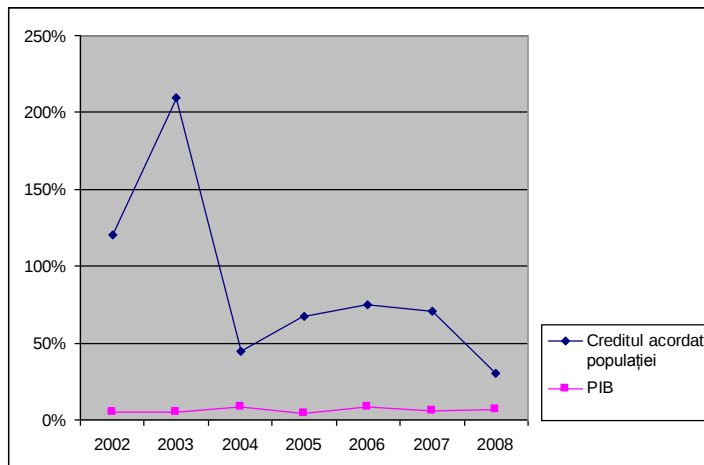
Unul din factorii stimulatori ai adâncirii deficitului de cont curent a fost și nivelul ridicat al randamentelor pe termen scurt în moneda națională. Străinii au început să își țină economiile în bănci românești, iar filialele firmelor străine au preferat să se împrumute pe termen scurt din străinătate și să speculeze acei bani în România, pentru că aveau de câștigat atât din diferența de dobândă (între dobânda la leu în România și dobânda la euro în străinătate) cât și din cursul de schimb. Câtă vreme diferența de dobândă între dobânda BNR la leu și dobânda BCE la euro și aprecierea cursului de schimb fac plasamentele în lei atractive, deficitul de cont curent are asigurată finanțarea. Doar că este o finanțare deosebit de volatilă – banii pot pleca oricând dacă se schimbă condițiile de pe piață. Și condițiile au început să se schimbe în august 2007, când leul a început să se deprecieze. Probabil în compensație, dobânda de referință a BNR a reînceput să urce din luna septembrie 2007, de la 7% până la peste 10% spre sfârșitul lui 2008. Firește, orice creștere a dobânzii e o stradă cu dublu sens: atrage capitalul speculativ, dar îl îndepărtează pe cel productiv.

Deprecierea leului în 2008 a fost destul de puternică, peste 10%, dar ajustarea deficitului de cont curent în 2008 a fost minimă, făcând inevitabilă o ajustare brutală în 2009, pe baza reducerii drastice a importurilor. Euforia consumului pe datorie s-a terminat, cel puțin pentru un timp.

Dar această euforie, sau febră a consumului excesiv pe datorie, rămâne principala cauză a crizei. Finanțarea consumului a fost așadar asigurată de creșterea datoriei externe pe termen scurt. Datoria externă totală a crescut de la 18 miliarde euro în 2004 la 72 miliarde euro în 2008¹. La sfârșitul trimestrului III 2008, deci la momentul culminant al creșterii economice, pentru că din trimestrul IV 2008 a început decelerarea economică, datoria externă pe termen scurt reprezenta 33 miliarde euro, din care 99% era datorie privată. Practic, înainte să se declanșeze efectiv criza, fiecare român era deja dator, în medie, 3000 de euro.

Creditul neguvernamental a crescut uluitor, de la 10% din PIB în 2001 la 39% din PIB în 2008 – o creștere de 4 ori în termeni relativi, dar să ținem cont că PIB-ul a crescut la rândul său de peste 4 ori în termeni nominali în această perioadă (exprimat în lei). Mai mult decât atât, în cadrul creditului neguvernamental, dacă în 2004, de exemplu, creditele acordate companiilor reprezentau aproape 70% din total, în 2007 și 2008 ele au reprezentat sub 50%, fiind devansate de creditele acordate populației. Ritmul de creștere al creditelor acordate populației a fost cu totul exagerat – peste 200% în 2003, peste 70% în 2006 și 2007. Creditele acordate populației au ajuns să reprezinte la sfârșitul lui 2008 70% din venitul anual disponibil al populației, de 7 ori mai mult decât în 2001. Încă din vara lui 2007 creditele acordate populației au depășit depozitele populației în bănci; la sfârșitul lui 2008, diferența ajunsese la aproximativ 15 miliarde RON. Cu alte cuvinte, depozitele populației din bănci nu ajung pentru a achita datoriile populației către bănci.

Figura 1..Ritmul anual de creștere al creditelor acordate populației



Sursa: date BNR

¹ Conform raportărilor făcute de România în sistemul SDSS (standardul de diseminare al datelor statistice) folosit de Fondul Monetar Internațional.

Rata de economisire printre cele mai scăzute din Europa în opoziție cu rata de investire mare a dus la acumularea unui deficit de cont curent mare. Am consumat cu mult mai mult decât ne-am permis și am omis să economisim; un motiv poate fi și impozitarea cu 16% a câștigurilor din dobânzi practică între 2005 și 2008 (față de 1% înainte de 2005).

Tabelul 2. Rata de economisire și rata de investire, % PIB

	2004	2005	2006	2007	2008
Rata de economisire	15,3%	14,7%	16,1%	17,6%	19,1%
Rata de investire	23,7%	23,3%	26,5%	31,1%	31,4%

Sursa: BNR

O contribuție majoră la această febră a consumului a avut-o și balonul speculativ de pe piața imobiliară. Nu însă în sensul în care s-a întâmplat în SUA; în România, doar 1,5% din populație (și echivalentul a 5% din populația care se împrumutase) accesase un credit ipotecar la sfârșitul lui 2007. Uriașa majoritate a creditelor luate de populație au fost credite de nevoi personale. Însă de multe ori creditele de nevoi personale erau garantate cu un bun imobiliar. Iar creșterea valorii caselor, ca urmare a boom-ului imobiliar, a făcut să apară un fals efect de înnavuțire, o iluzie a bunăstării.

Simțindu-se mai bogată, populația a văzut că poate accesa acum credite mai mari – o iluzie perpetuată și de mediul bancar. Trebuie să înțelegem aici și psihologia românilor, care au fost privați de posibilitatea de a consuma tot ceea ce aveau nevoie atât în perioada comunistă, cât și în cele două episoade de recesiune de după 1989, în special din cauza dobânzilor extrem de mari. Relaxarea politicii monetare și creșterea prețurilor imobiliare au reprezentat stimuli importanți pentru creșterea consumului. De la nevoie până la exagerare e un singur pas – s-a ajuns astfel la situații anormale precum creditul doar cu buletinul, direct de la magazin. Achiziția de bunuri de folosință îndelungată avea temei, mai ales pentru cineva care nu-și mai schimbare frigiderul, aragazul, mobila, televizorul sau mașina de zeci de ani. Mulți și-au dorit însă să le schimbe pe toate, dintr-odată. Economia nu e guvernată de alegeri raționale. Akerlof și Shiller, în lucrarea *Animal Spirits* (2009), spun clar: oamenii simt presiunea socială de a consuma mult pentru că toți ceilalți fac la fel.

Riscul valutar a fost trecut cu vederea, mai ales că avântul creditării s-a suprapus pentru doi ani și jumătate cu aprecierea leului. Dar cel mai important aspect omis de populație, ignorat și de mulți analiști, dar amintit de BNR², era o contradicție structurală: populația plătea din ce în ce mai mult pentru active a căror valoare scădea în timp (din cauza uzurii fizice și morale). În timp, valoarea datoriei creștea, în timp ce valoarea activelor achiziționate scădea. Asta era valabil pentru bunurile de folosință îndelungată; pentru bunurile de consum curent lucrurile erau și mai grave – și nu trebuie omis faptul că nu puțini au fost aceia care s-au împrumutat de nevoie, pentru a-și completa veniturile și a face față pe termen scurt unor cheltuieli.

² Raportul Stabilității Financiare 2008.

Populația nu poate fi blamată, dar poate fi pe viitor mai bine informată și cu siguranță mai precaută privind așteptările asupra veniturilor proprii. În schimb, guvernul poate fi criticat pentru că a făcut o eroare strategică monumentală: într-o perioadă de creștere economică, a consumat toată această creștere și s-a mai și îndatorat suplimentar. Într-o perioadă de creștere economică înaltă a crescut deficitul bugetar, în loc să se fi făcut economii. Dacă nu faci economii atunci când ai de unde, este mult mai dureros să le faci atunci când ești cu spatele la zid, în plină recesiune.

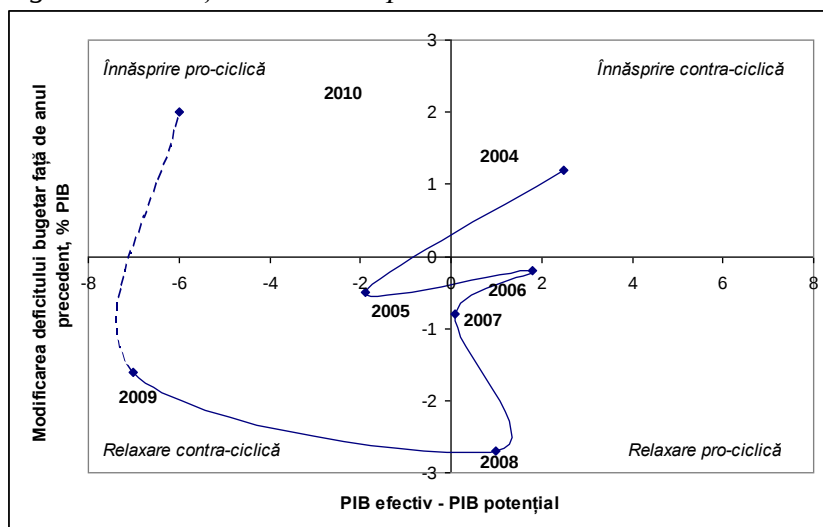
Ajungem astfel la următorul vinovat de pe listă: politica fiscală și bugetară pro-ciclică.

O politică fiscală sau bugetară este pro-ciclică atunci când ea exacerbează fluctuațiile ciclului economic. Pro-ciclicitatea apare, de exemplu, într-o perioadă de creștere economică atunci când se operează creșterea cheltuielilor publice sau reducerea fiscalității; pro-ciclicitatea apare și într-o perioadă de recesiune atunci când se operează reducerea cheltuielilor publice sau creșterea fiscalității. Invers, o politică este contra-ciclică atunci când ea atenuează fluctuațiile ciclului economic.

Alesina și Tabellini (2005) arată că țările mai corupte sunt mai înclinate către politici pro-ciclice; o explicație dată de autori poate fi că reducerea fiscalității este cerută de votanți care vor să reducă veniturile bugetare pe care le manevrează un guvern corupt. În România și în alte economii estice dificultatea ajustării politicii fiscale și bugetare pentru variațiile ciclice provine și din natura incompletă și atipică a ciclului economic.

Totuși, figura 2 este foarte sugestivă în sensul că demonstrează rolul politicilor pro-ciclice din perioada 2006-2008 (cadranul din dreapta jos) în declanșarea crizei din 2009. Constrângerile bugetare slabe într-o perioadă de creștere peste potențial a PIB-ului au scăpat de sub control, și în 2009 deficitul bugetar va continua să crească raportat la cel din 2008 (nu însă și raportat la deficitul structural).

Figura 2. Evoluția mixului de politici macroeconomice



Sursa: autorul, plecând de la un grafic asemănător prezentat de Oblath (2009) pentru Ungaria

Nota 1: Înnăsprire înseamnă creșterea constrângerilor bugetare și fiscale, relaxare înseamnă reducerea constrângerilor bugetare și fiscale.

Nota 2: PIB efectiv – PIB potențial se numește și diferența de producție³.

În ceea ce privește politica fiscală, introducerea cotei unice de 16% pe venit și profit în 2005 a stimulat cererea, nu oferta. Oamenii și firmele au rămas cu mai mulți bani pe care i-au aruncat pe piață. Vom analiza implicațiile cotei unice în detaliu în capitolul despre miturile economiei românești. Deocamdată să notăm doar că 82% din banii câștigați suplimentar prin cota unică au ajuns în consum⁴. De asemenea, veniturile bugetare au devenit tot mai dependente de impozitarea consumului – TVA și accize. Ca pondere în PIB, veniturile bugetare din impozitarea veniturilor și profiturilor chiar au scăzut în 2005, și au crescut marginal după aceea, urmare a introducerii unor măsuri compensatorii precum creșterea impozitului pe dividende de la 5% la 16%. De altfel, este și o problemă ireconciliabilă de principii economice: nu poți cere cotei unice, care crește inegalitatea veniturilor, să aducă bani suficienți pentru redistribuire în sensul reducerii inegalității veniturilor.

Veniturile bugetare nu au depășit niciodată 32% din PIB – cel mai scăzut nivel din Uniunea Europeană, deși ar fi fost posibil într-o economie care avea rate mari de creștere. Prin comparație, veniturile bugetare reprezentau în 2008 35% din PIB în Lituania, 38% în Bulgaria și Polonia, 40% în Republica Cehă, 46% în Ungaria.

În schimb, cheltuielile bugetare au crescut sensibil mai rapid. Putem identifica aici două mari probleme. În primul rând este vorba despre risipa banului public. Mult prea multe cheltuieli de investiții sunt fie supra-dimensionate, fie nu sunt investiții ci sunt de fapt doar cheltuieli, majoritatea perfect inutile. Achiziția a sute de mașini de protocol pentru o instituție publică nu este o investiție – ci o cheltuială care nu se va regăsi în îmbunătățirea serviciilor prestate pentru cetățeni. Sunt totodată atâtea ministere și agenții de stat care nu își justifică existența, sau care au fost supra-dimensionate. În mod paradoxal, după ce fiscalitatea a scăzut, aparatul bugetar a devenit mai stufos în loc să se reducă.

În al doilea rând, este vorba despre creșterea exponențială a cheltuielilor cu salariile bugetarilor. Această creștere a început în campania electorală din 2004, când în octombrie 2004 fondul total de salarii reprezenta 4,6% din PIB, și a continuat până la 8,6% din PIB la sfârșitul campaniei electorale din 2008. Creșterea nominală a salariilor bugetarilor în intervalul 2005-2008 a fost de 86% (la o inflație cumulată sub 30%). Desigur, media ascunde numeroase inegalități – salariile unora s-au triplat, iar ale altora au rămas la nivelul salariului minim pe economie sau în apropierea acestuia.

Dar nu e vorba doar de salariile bugetarilor. Mediul privat a avut același comportament imprudent. Există firește și argumente pentru aceste creșteri de salarii, între care nivelul foarte scăzut nominal de pornire, sau presiunea exercitată de emigrație și de creșterea economică asupra scăderii șomajului. În plus, eu însumi cred că nu este extrem de corect științific să comparăm salariul mediu net pe economie cu productivitatea măsurată doar în

³ *Output gap* (în engleză).

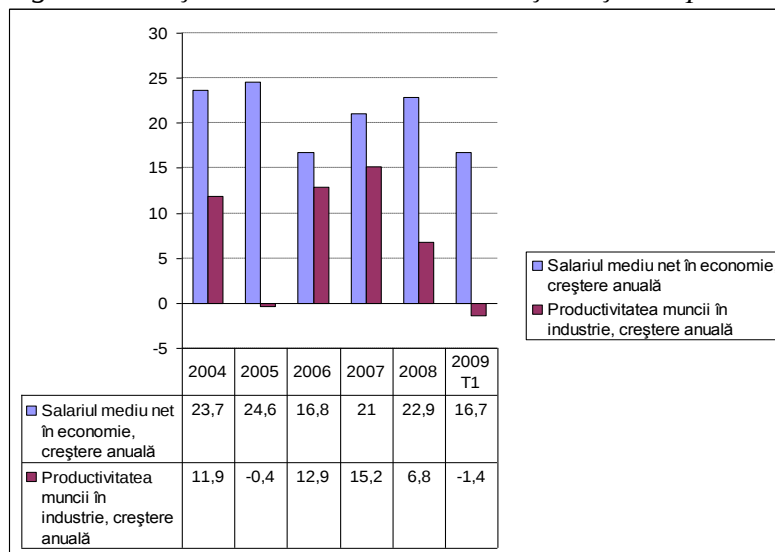
⁴ Conform Voinea și Mihăescu (2008).

industrie. Dar acestea sunt datele disponibile, iar discrepanțele sunt atât de mari încât acoperă și eventualele contestări metodologice. În timp ce în fiecare an din perioada 2004-2008 creșterea salariului mediu net a depășit creșterea de productivitate, se disting în special anii 2005, când un rol important l-a jucat introducerea cotei unice (care a însemnat o reducere a impozitului pe venit și de la 40% la 16%), și 2008, când apropierea alegerilor a influențat cheltuielile bugetare. De observat totodată că inerția creșterii salariilor a continuat și în primul trimestru din 2009, ca urmare a unor creșteri aprobate în 2008, în timp ce productivitatea muncii intrase deja pe teritoriu negativ.

Consecința acestor creșteri de salarii a fost creșterea prețurilor în mediul privat, acolo unde competiția este de tip monopol sau oligopol pe majoritatea piețelor, și nesustenabilitatea cheltuielilor publice cu personalul în sectorul bugetar, începând în special cu 2009.

La nivel macro-economic este o creștere bazată pe consum care se duce tot în consum, ca într-o spirală. Consumul gospodăriilor a dus în sus creșterea economică, iar guvernul o consumă, la rândul său, pe salarii, pensii. Atunci când ai rate mari de creștere economică nu este firesc să ai și deficite bugetare mari.

Figura 3. Creșterea salariului mediu net și creșterea productivității, 2004-2008



Sursa: prelucrat din date BNR

Din păcate, creșterea deficitului bugetar a fost un proces care a început în 2005; deficitul bugetar structural⁵ depășise deja limita de la Maastricht de 3% din PIB în 2007, iar în 2008 a explodat cu adevărat. Deficitul structural a ajuns la 7% din PIB, iar în 2009 ar ajunge la 9% din PIB dacă nu s-ar lua unele măsuri de reducere a cheltuielilor.

⁵ Deficitul structural este deficitul pe care l-ar înregistra bugetul dacă economia ar crește la nivelul PIB-ului potențial. În mod conjunctural, când economia crește mai rapid (cum a fost în 2008), deficitul bugetar este mai scăzut decât deficitul structural.

Astfel, după ani de politici pro-ciclice într-o perioadă de creștere economică, să implementeze politici pro-ciclice și într-o perioadă de recesiune, în 2010. Din 2011, când exista perspectiva reluării creșterii economice, România va continua probabil cu reducerea deficitului bugetar, ceea ce va reprezenta însă atunci o măsură contra-ciclică. Dacă alte țări își permit să adopte politici contra-ciclice, care conduc la deficite bugetare mai mari, România are un spațiu limitat de manevră întrucât noi am crescut deficitul bugetar atunci când nu trebuia să o fi făcut, într-o perioadă de creștere economică peste potențial.

O altă cauză a crizei a reprezentat-o amânarea reformelor structurale importante, în mai multe domenii. Și nu mă refer aici doar la reducerea aparatului birocratic, fără îndoială o măsură necesară dar pe baza unor criterii corecte și unitare.

Pe piața muncii, economia românească se confruntă cu: emigrație masivă, șomaj mare în zonele rurale și în micile orașe, angajări în economia subterană, creșterea costurilor cu forța de muncă, lipsa formării profesionale permanente. Agricultură este o altă rană deschisă, 93% din gospodăriile agricole fiind mai mici de 5 hectare – ceea ce le face imposibil de eficientizat ca atare, în timp ce producția lor se folosește pentru auto-consum. Economia românească a fost și rămâne cea mai energofagă economie din Uniunea Europeană, cu un consum mediu de 6 ori mai mare decât media UE pentru a produce un euro de produs intern brut. Multe piete de bunuri și servicii sunt dominate de oligopoluri restranse, ceea ce duce la preturi mari pentru consumatorii captivi. În 2007, rata profitului marilor companii din România a fost aberant de mare, o rată evident de monopol sau de oligopol restrâns, astfel: Orange și Vodafone (cu 36%, respectiv 27%); Lafarge și Carpatcement (cu 48% și 40%); Enel Banat și CEZ (cu 25% și 18%), Romgaz și Transgaz (24% și 26%), Alro (25%), Petrom (17%). O politică fiscală pro-ciclică stimulează de altfel comportamentul firmelor de maximizare a profitului pe termen scurt, pentru că taxează mai puțin profitul exact în perioada în care profitul este ușor de obținut pe fondul creșterii cererii agregate.

Amânarea unor reforme structurale a fost cauzată de lipsa de viziune strategică. De 20 de ani⁶ România nu a avut, din păcate, o politică industrială, ci numai negocieri de la caz la caz cu investitorii strategici. România nu a avut o politică agricolă, ci doar speranța într-un an agricol bun și un balon speculativ imobiliar care a redus an de an suprafața de teren agricol disponibilă. România nu a avut o politică energetică unitară, ci doar o serie de experimente de comasare, despărțire și re-comasare a producției de energie, în paralel cu privatizarea distribuției de energie. În aceste condiții, nu trebuie să ne mire că dezvoltarea economică a fost haotică, bazată nu pe investiții ci pe consumul pe datorie.

Au existat și cauze conjuncturale ale crizei – poate un grad mai ridicat de absorbție a fondurilor structurale ar fi asigurat o anumită protecție firmelor câștigătoare sau autorităților publice care trebuie acum să își reducă nivelul cheltuielilor. Poate că o acceptare mai timpurie a crizei ar fi prevenit ultimele creșteri de salarii și pensii din a doua jumătate a lui 2008. Dar cauzele structurale asupra cărora am insistat rămân prioritare în explicarea crizei economice interne din 2009. **Interesant este însă că o criză**

⁶ Să nu se înțeleagă că înainte de 1989 politicile economice au fost adecvate.

care a debutat ca o criză a sustenabilității finanțării contului curent prin datorie privată riscă să se transforme sub ochii noștri într-o criză a sustenabilității finanțării deficitului bugetar prin apel la datoria publică pe termen scurt.

2. Câteva mituri ale eficienței pieței

- **Mitul: cota unică este un succes**

La 1 ianuarie 2005 a fost introdusă în România cota unică pe venit și profit, la o rată de 16%. În ce privește impozitul pe venit, s-au egalizat ratele de impozitare care anterior variau între 14% și 40% (pe cinci trepte de impozitare, foarte puțin diferențiate însă între ele). În ce privește impozitul pe venit, acesta a fost scăzut de la 25% la 16%. În privința impozitului pe profit, multă lume confundă de fapt scăderea nivelului de impozitare cu introducerea cotei unice. Rata de impozitare putea să scadă însă, și ar fi scăzut oricum, chiar și dacă nu ar fi fost stabilit la același nivel cu impozitul pe venit. Și în privința acestuia din urmă, reducerea impozitării a fost considerată parte integrantă a egalizării ratelor de impozitare, dar nu este așa în realitate. De exemplu nivelul cotei unice în Islanda este 37,5%, în Lituania 33% (deci cotă unică dar la o rată ridicată de impozitare), iar estimările făcute pentru economiile dezvoltate care au contemplat la un moment dat posibilitatea introducerii cotei unice au luat în calcul un nivel de 30% pentru Germania (Peichl, 2006) sau 32,5% pentru Danemarca (Larsen, 2006). Deci din start trebuie făcută distincția între cota unică, semnificând aceeași rată de impozitare pentru toate nivelurile de venit, și reducerea fiscalității, care poate fi făcută și în absența cotei unice. De aceea, beneficiile reducerii poverii fiscale nu pot fi atribuite cotei unice în sine, ci în cel mai bun caz nivelului la care aceasta a fost fixată prin comparație cu nivelurile anterioare de impozitare.

Cota unică este o propunere înaintată de către doi economiști americani, Hall și Rabushka, la începutul anilor '80, dezvoltând o idee lansată inițial de către Milton Friedman. Ei doreau să înlocuiască sistemul fiscal progresiv, care suferă de scăpări și deduceri, cu o singură cotă uniformă pentru toate veniturile, aplicată o singură dată - cota unică. Cu toate acestea, cota unică "(...) este progresivă acolo unde contează mai mult: pentru săraci"⁷, în sensul că este însoțită de o exceptare pentru veniturile mai mici de un anumit prag. De fapt, aceasta înseamnă că sunt două feluri de taxe: 0, pentru toate veniturile până la un prag⁸, și o altă rată⁹ pentru toate celelalte venituri. Exceptarea populației cele mai sărace de la impozitare este probabil un compromis pentru a se accepta ceea ce autorii recunosc că reprezintă "(...) un avantaj extraordinar pentru elita economică"¹⁰. Cota unică este considerată o taxă pe consum pentru că investițiile noi sunt exceptate din baza de impozitare - cel puțin în propunerea lui Hall și Rabushka. Din această perspectivă, o taxă pe consum ar trebui să conducă la un consum mai scăzut, creând așadar stimulente pentru a economisi și a investi. Cota unică, așa cum a fost propusă inițial, trebuia să stimuleze economia pe partea de ofertă. Rezultatele obținute arată faptul că în țările unde a fost

⁷ Hall și Rabushka (1985), pp.466

⁸ Pragul propus pentru Statele Unite este de 22.500 USD anual.

⁹ Ei au propus o rată de 19%.

¹⁰ Idem 1, pp.152

introdusă cota unică aceasta condiție nu s-a îndeplinit, iar investițiile noi nu au fost exceptate de la impozitare.

La nivelul anului 2008, 24 de state aveau cota unică¹¹, între care și Irak - un exemplu de cum a fost exportată ideea cotei unice înainte de a fi fost testată. De remarcat că Estonia, prima țară din Est care a introdus cota unică în 1994, avea să fie și prima țară din Est care să se confrunte cu ravagiile crizei economice în 2008.

Este demn de atenție faptul că în propunerea lui Hall și Rabushka nu există nimic care să excedă sistemul fiscal american. De fapt, sistemele de cotă unică introduse în Europa de Est au puține în comun cu ideea inițială, întrucât nici unul dintre ele nu îndeplinește toate cerințele pentru o cotă unică pură (din punctul de vedere al lui Hall și Rabushka), și anume: nici o taxă pe economii (nici pe pensii), nici o taxă pe câștigurile din străinătate, nici o taxă pe câștigurile de capital, nici o taxă pe moșteniri, nici o taxă pe donații, nici o scutire sau deducere, iar afacerile să fie impozitate pe cash-flow, și nu pe profit (Murphy, 2006). Nivelul de conformitate cu cota unică originală variază de la o țară la alta; Slovacia se apropie cel mai mult deoarece a introdus cota unică pe muncă, venit și consum (TVA). Din moment ce cotele unice introduse în Europa de Est nu au multe în comun cu cota unică “ortodoxă”, este discutabil dacă argumentele originale în favoarea cotei unice (așa controversate cum sunt) se mai pot aplica în aceste cazuri.

Mitul cotei unice este fără îndoială întreținut politic; nu fac aici aprecieri partizane, dar mă limitez să citez dintr-un economist englez, Murphy (2006) conform căruia cota unică este un obiectiv politic, nu o politică fiscală. Keen, Kim și Varsano (2006) cred și ei că principala susținere a cotei unice vine din zona marketingului politic, ca un semnal către exterior al unei schimbări fundamentale de regim; de altfel, sunt frecvente cazurile în care cota unică a urmat unei schimbări radicale de guvern, așa cum s-a întâmplat de exemplu în Rusia, Georgia, Ucraina sau România.

Principalul argument în favoarea cotei unice se referă la simplitatea și eficiența sa; o singură cotă este mai ușor de înțeles de către contribuabili și mai ușor de administrat de către autoritățile competente. Hall și Rabushka (2007) consideră că există un consens virtual cu privire la această chestiune. Susținătorii cotei unice invocă destul de des acest argument. Totuși, McCaleb (1985) a contestat eficiența superioară a cotei unice susținând ca nu ar trebui ignorată interdependența dintre regulile de taxare și cheltuieli. În România, argumentul eficienței nu a fost validat de realitate. Teoretic, o taxă mai ușor de administrat ar fi trebuit să ducă la reducerea numărului angajaților publici care o administrează, la reducerea birocrăției. După introducerea cotei unice însă a crescut numărul bugetarilor cu cel puțin 15%, atât în ansamblu cât și în structurile Ministerului Finanțelor Publice. Aceasta contravine și teoriei keynesiene conform căreia un guvern mare trebuie să se bizuie pe încasări mari la buget, iar un guvern cu taxe mici și cu venituri mici la buget trebuie să fie redus la rândul său. Cota unică a fost introdusă, și încă la un nivel scăzut, dar guvernul s-a mărit, deci birocrăția a crescut. Nu a fost preponderent vina cotei unice, dar a fost suficient pentru ca argumentul eficienței cotei unice să fie contrazis.

¹¹ Conform Centrului pentru Libertate și Prosperitate (Statele Unite)

Un alt argument major al susținătorilor cotei unice este acela că ea ar ajuta la îmbunătățirea colectării prin scăderea evaziunii fiscale și extinderea bazei de impozitare, crescând astfel veniturile bugetare. Keen, Kim și Varsano (2006) demonstrează că, după primul an de la introducerea cotei unice, încasarile bugetare din impozitul pe venit (ca procent în PIB) au scăzut în Estonia, Georgia, România, Slovacia și Ucraina, în timp ce au crescut în Letonia, Lituania și Rusia. În cazul Letoniei și în cel al Lituaniei explicația este aceea că în aceste țări nivelul cotei unice a fost stabilit la cea mai ridicată rată marginală de impozitare anterioară reformei (ceea ce este, de fapt, contrar logicii cotei unice). Potrivit unui studiu econometric realizat de către Ivanova, Keen și Kleem (2005) în Rusia, cea mai mare creștere a încasărilor din impozitul pe venit nu poate fi atribuită cotei unice, ci unei creșteri a salariilor reale fără legătură directă cu introducerea cotei unice.

Privitor la Slovacia, Golias și Kicina (2005) au prezentat detaliat date privind veniturile bugetare din primul an de aplicare a cotei unice. Veniturile provenite din impozitul pe venit și din impozitul pe profit au scăzut semnificativ, ca pondere în totalul veniturilor, de la 18,3% la 14,6%, respectiv de la 15,4% la 12,5%; de altfel, ele au scăzut, de asemenea, în termeni nominali. Aceste pierderi au fost mai mult decât compensate de creșterea încasărilor din TVA (ca pondere în totalul veniturilor) de la 41,9% la 44,9%; în general, veniturile bugetare au crescut cu 7,4% în termeni nominali. O situație asemănătoare s-a întâmplat în România în anul 2005, primul an când a fost introdusă cota unică de 16% pe venit și pe profit. Încasarile din impozitul pe venit și pe profit au scăzut în termeni reali (în timp ce au crescut ușor în termeni nominali), dar aceste pierderi au fost echilibrate de creșterea masivă a veniturilor din TVA. În următorii ani, veniturile bugetare provenite din impozitul pe venit și pe profit au recuperat în termeni reali, însa numai după ce o serie de impozite au crescut; spre exemplu, taxa pe dividende a crescut de la 5% la 16%, iar taxa pe câștigurile de capital a crescut de la 1% la 16%. Când salariile nominale cresc cu 20-30% în fiecare an, este grav dacă încasarile bugetare din impozitul pe venit nu cresc măcar în același ritm.

Bazându-ne pe aceste date, este greu de susținut că economiile din Slovacia și din România au primit un stimulent pe partea de oferta; dimpotrivă, ele au primit un stimulent pe partea de cerere. Acest stimulent al cererii a fost chiar evident în România pe măsură ce deficitul de cont curent a crescut de la 8,5% în anul 2004 (anul dinaintea aplicării reformei cotei unice) la aproape 14% în 2007, și deficitul bugetar a crescut de la 1,3% în anul 2004 la peste 5% în 2008. Cu toate acestea, nu putem învinui doar cota unică pentru deteriorarea deficitelor considerate “gemene”. Alte posibile explicații sunt: creșterea salariilor fără legătură cu cota unică, un trecut de reprimare a consumului, o puternică apreciere a monedei naționale, un avânt al împrumuturilor, și o presiune sporită asupra cheltuielilor publice din cauza integrării în Uniunea Europeană. Cota unică însă a stimulat consumul și odată cu el creșterea deficitelor.

Voinea și Mihăescu (2008) calculează, pe baza Anchetei Bugetelor de Familie realizată de Institutul Național de Statistică pentru anii 2004-2006, că 82% din câștigurile din cota unică s-au dus în consum.

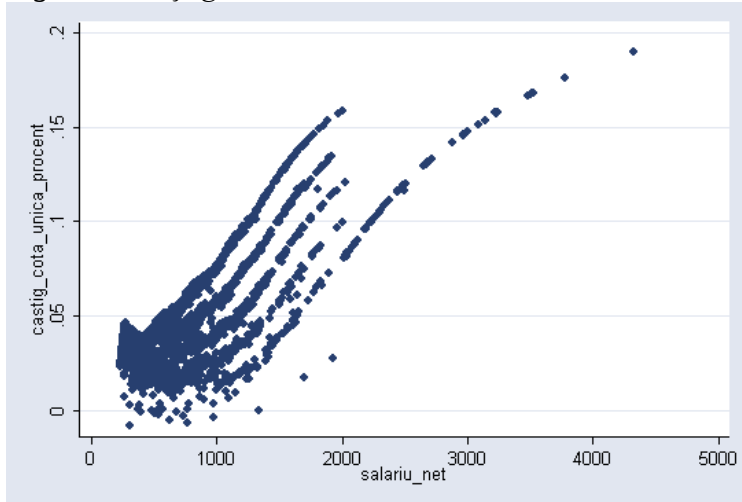
Dacă admitem că am avut o creștere economică bazată pe consum, iar cota unică a stimulat consumul, atunci cota unică a stimulat și creșterea economică, într-adevăr. Doar că acest tip de creștere economică avea să se dovedească nesănătos și mai ales nesustenabil. Nu cunosc nici un studiu care să poată demonstra corelația dintre cota unică pe de o parte și creșterea economică și investițiile străine directe pe de altă parte. Îndrăznesc să spun chiar că, în ultimii doi ani înaintea integrării în UE și în primii doi ani după integrare, în condițiile unei abundențe de lichidități pe piețele externe și a liberalizării contului de capital în România, atât creșterea economică cât și investițiile străine directe ar fi avut o dinamică pozitivă indiferent de structura și nivelul taxelor. Cota unică a fost o măsură prociclică, prin care statul a renunțat la rolul de stabilizator automat pe care trebuie să îl joace sistemul fiscal.

Cât privește stimularea muncii – da, cota unică a stimulat munca. Rata marginală efectivă de impozitare a scăzut pentru toate categoriile de angajați, dar inegal – a scăzut foarte puțin pentru angajații sub salariul mediu pe economie (și aceștia sunt aproximativ 70% din totalul angajaților) și a scăzut semnificativ pentru angajații cu salarii mari. Deci stimulentele pentru a munci au crescut, dar cu precădere pentru cei care câștigau mai mult și înainte. Implicit, cota unică nu a scos la lumină pe amărâții cu salariul minim pe economie angajați în economia gri. Ce înseamnă însă acest stimul pentru muncă? Ore suplimentare, și implicit o productivitate unitară mai mică. Chiar dacă va câștiga mai mult, nimeni nu poate munci eficient 12-14 ore pe zi pe o perioadă îndelungată în timp. De aceea un este surprinzător că, deși a crescut stimulentele pentru muncă, cota unică nu a reușit să contribuie și la creșterea suficientă a productivității muncii, depășită în toți anii de creșterea salariilor. Mai trebuie adăugat și faptul că venituri mai multe înseamnă automat și o calitate mai bună a vieții – aceasta se măsoară și în timpul liber avut la dispoziție sau în starea de sănătate. Scopul nostru nu trebuie să fie să muncim 12 sau 14 ore pe zi, pentru a ne rotunji veniturile, ci să muncim eficient în 8 ore pe zi și să fim plătiți decent pentru munca respectivă.

Susținătorii cotei unice mai spun și că toată lumea a avut de câștigat. Unii au câștigat însă mult mai mult decât alții, crescând inegalitatea distribuției veniturilor într-o societate care oricum devenea tot mai polarizată. Câștigurile din cota unică au fost distribuite foarte inegal: 10% din angajați au obținut 40% din câștiguri. În termeni relativi, câștigul unui angajat mediu a fost de 3,7% din salariul său net, și numai 2% din angajați au câștigat peste 10% din salariul lor net.

Portretul unei familii tipice câștigătoare din cota unică are următoarele componente: face parte din top 25% familii în termeni de venit net din muncă; 76% din capii familiilor câștigătoare au făcut cel puțin liceul (34% au absolvit o facultate); 83,5% trăiesc în mediul urban; 48% nu au persoane în întreținere (din punct de vedere fiscal); și – cel mai important – venitul mediu net lunar al familiei este de trei ori mai mare decât salariul mediu pe economie. Pentru 1% din familii, cele mai bogate, câștigurile din cota unică reprezintă 10% din venitul lor net total, în timp ce pentru familiile din jumătatea inferioară a distribuției veniturilor câștigurile din cota unică reprezintă 2% din venitul lor net total.

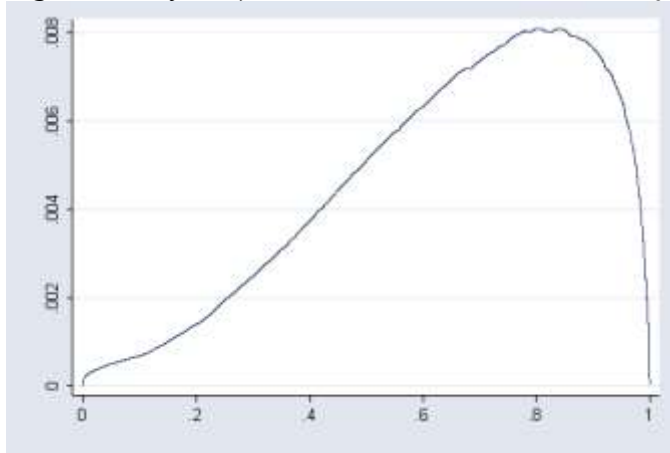
Figura 5. Câștigurile din cota unică, % din salariul net



Sursa: Voinea și Mihăescu (2008)

Curba Lorenz arată inegalitatea distribuției veniturilor. O distribuție echilibrată ar fi reprezentată de mediana de 45 de grade pe un grafic care ar avea pe orizontală populația (ponderi cumulative) și pe verticală veniturile. Figura 6 redă diferența dintre curbele Lorenz înainte și după introducerea cotei unice, evidențiind faptul că din cota unică au avut de câștigat doar cei mai bogați 20% din populație.

Figura 6. Diferența dintre curbele Lorenz înainte și după introducerea cotei unice



Sursa: Voinea și Mihăescu (2008)

În concluzie, cota unică a eșuat acolo unde își propusese să reușească – nu a strâns suficiente venituri la buget, deficitul bugetar adâncindu-se de la introducerea sa; nu a eficientizat aparatul birocratic, acesta crescând în loc să se diminueze; a stimulat munca, dar numai pentru cei cu salarii mari; nu a stimulat oferta, ci a stimulat cererea. Aproape toți banii câștigați din cota unică de populație și de firme s-au dus în consumul de bunuri curente, majoritate de import, contribuind astfel la adâncirea deficitului de cont curent. **Renunțând la pârghia fiscală, statul a obținut doar un deficit mai mare.**

- **Mitul: Reforma pensiilor, bazată pe pilonul II, va duce la creșterea veniturilor la pensionare**

Banca Mondială a inventat și introdus cu precădere în țările est-europene și în cele latino-americane o reformă a pensiilor, pentru a combate presiunile în direcția sustenabilității fiscale, și a tendinței demografice de îmbătrânire a populației. Reforma era de tip multi-piloni, unde pilonul I îl reprezintă pensiile de stat, pilonul II – pensiile private obligatorii, pilonul III – pensiile private facultative și se discută și despre pilonii IV și V privind pensiile în agricultură și pensiile ocupaționale. Practic, statul transferă în niște fonduri o parte din banii colectați din contribuția fiecăruia (2% din salariu în primul an, urmând să crească gradual până la 6% din salariu); aceste fonduri sunt în administrare privată. Administratorii respectivi nu colectează contribuțiile, nu depozitează banii, nu îi garantează și la sfârșit nici nu plătesc pensia – aceasta va fi plătită de niște fonduri de plată, entități care urmează să fie înființate. Pilonul II a devenit operațional în mai 2008, când s-au transferat primii bani de la stat la privat. Sunt aproximativ 4 milioane de contribuitori în pilonul II; toți angajații sub 35 de ani sunt obligați să contribuie, iar cei între 35 și 45 de ani pot alege. O parte din cei 4 milioane sunt angajați care s-au trezit contribuitori la acest sistem, alegând angajatorii pentru ei.

Scopul reformei de a crește protecția populației împotriva riscului de sărăcie la pensionare este nobil, dar în modul în care a fost implementată în România cel puțin este o rețetă sigură pentru dezastru. Fără îndoială, sistemul public de pensii are foarte multe hibe, printre care pensiile speciale (o problemă care urmează să fie abordată prin acordul de împrumut cu FMI), discrepanțele mari între pensii, costurile de funcționare ale Casei Naționale de Pensii și ale celorlalte case speciale de pensii. Dar din perspectiva reformei realizate deja, cel mai mare risc ține de pilonul II. Piața financiară, și o bună parte din presa interesată de publicitatea oferită de administratorii fondurilor de pensii, susțin că pensia privată obligatorie este cornul abundenței, cu randamente promise mari și fără riscuri. Mitul care s-a creat este că reforma pensiilor, bazată pe pilonul II, va duce la creșterea veniturilor la pensionare.

Fals. Scopul sistemului fondurilor de pensii administrate privat este, conform alin.(2) al art.1 din Legea 411/2004 privind fondurile de pensii administrate privat, republicată, cu modificările și completările ulterioare, “asigurarea unei pensii private, distinctă și care suplimentează pensia acordată de sistemul public”. Expunerea de motive care a însoțit legea preciza de asemenea că “rațiunea elaborării proiectului de lege privind fondurile de pensii administrate privat rezultă din necesitatea furnizării unor pensii mai mari decât cele obținute printr-un sistem unic de tip redistributiv”. Însă art.151 din aceeași lege prevede că “Începând cu data la care un asigurat devine participant la un fond de pensii și plătește contribuție, numărul lunar de puncte stabilit pentru acesta, conform Legii nr.19/2000, cu modificările și completările ulterioare, se corectează cu raportul dintre contribuția datorată la sistemul public de pensii și contribuția stabilită prin legea bugetului asigurărilor sociale de stat”, ceea ce înseamnă că pensia de stat (pilonul I) se diminuează ca urmare a apariției pensiei private obligatorii (pilonul II). Ca urmare, rezultă că valoarea pensiei private obligatorii trebuie să fie mai mare decât diferența care se pierde la pensia de stat. Garanțiile din Legea 411/2004 nu acoperă însă această diferență, fiind prevăzute două tipuri de garanții pentru participanții la pilonul II: în

termeni absoluți, reprezentând valoarea contribuțiilor plătite, diminuate cu penalitățile de transfer și comisioanele legale; și în termeni relativi, raportată la rata medie de rentabilitate a tuturor fondurilor. În termeni absoluți, garanția nu acoperă însă scăderea puterii de cumpărare a banilor în timp prin fenomenul de inflație. De exemplu, la o rată medie anuală a inflației de 2,5% (o rată foarte mică, pe care România nu a atins-o încă, dar care este în limitele Tratatului de la Maastricht privind zona euro), valoarea unei sume de bani din prezent se înjumătățește în 28 de ani; participanții la pilonul II sunt însă obligați să contribuie și timp de peste 40 de ani la acest sistem (pentru cei mai tineri angajați). Mai mult, la o inflație medie anuală de 7,85%, precum cea din 2008, înjumătățirea valorii reale a contribuției are loc în numai 9 ani. Dacă luăm în calcul și comisioanele legale, valoarea reală este diminuată și mai mult. În termeni relativi, garanția este și mai neclară, întrucât randamentul mediu al pieței poate fi și negativ. Mai mult, chiar dacă este pozitiv, el nu este neapărat peste rata inflației. Iată de ce apare necesitatea unei garanții în termeni reali a valorii pensiei pe care o vor primi participanții la pilonul II.

Garantarea cu inflația este susținută de practica internațională – în special din țările dezvoltate, acolo unde mecanisme asemănătoare pilonului II de pensii funcționează de mai multă vreme. Astfel, în Australia, Elveția sau Suedia (acestea sunt de altfel singurele țări dezvoltate care au pensie privată obligatorie) există un randament minim garantat; mai mult, în Elveția acest randament este modificat anual, în funcție de circumstanțele pieței, dar nu scade sub rata inflației. În alte economii emergente care au implementat de mai mult timp sistemul, și care l-au și modificat de mai multe ori, se folosește de asemenea raportarea la rata inflației sau la alte instrumente financiare (randamentul minim garantat în Uruguay se calculează ca 2 puncte procentuale peste rata anuală a inflației; randamentul minim garantat în Slovenia este 40% din randamentul titlurilor de stat). Desigur, sunt și state care nu obligă administratorii de fonduri de pensii private obligatorii să asigure nici un randament minim, sau state în care aceste randamente nu sunt raportate la inflație. Însă România ar trebui să se orienteze către practica țărilor cu mai mare experiență în acest sistem de pensii private obligatorii, și să aplice un sistem care minimizează riscurile.

De altfel, minimizarea riscurilor este și unul din principiile organismelor internaționale în domeniu, așa cum este IOPS¹². În documentul intitulat *Principiile IOPS ale Supravegherii Pensiiilor Private*, principiul 5 se referă la reducerea riscurilor, în contextul unei toleranțe scăzute la risc a participanților. Mai mult, Banca Mondială, care este inițiatorul moral al reformei sistemului de pensii în Europa Centrală și de Est, stabilește drept criteriu principal de evaluare al cadrului de reglementare al pensiilor private criteriul predictibilității, pe care îl definește astfel : “(...) un sistem predictibil include garanții de indexare care urmăresc să protejeze participanții de inflație și de ajustarea salariilor și dobânzilor”¹³. Ar trebui să primim la pensie cel puțin banii cu care am contribuit la sistem, la valoarea lor reală, deci ajustați cu inflația.

¹² *International Organization of Pension Supervisors* (în engleză).

¹³ World Bank (2008), “World Bank Pension Conceptual Framework”, *Pension Reform Primer* septembrie 2008, p.4.

Criza economică globală demonstrează în fapt fragilitatea schemelor de pensii private peste tot în lume; cele mai mari bănci, firme de asigurare și fonduri de pensii înregistrează pierderi imense și multe dintre ele solicită intervenția statului pentru a scăpa de faliment. Bani de deponenților sunt pierduți, acolo unde nu există garanții certe.

Pierderile suferite de fondurile de pensii în țările dezvoltate (membri OCDE) doar în primele 10 luni din 2008 au fost de 22% în termeni relativi sau 3,3 trilioane dolari din care 2,2 trilioane în SUA și 300 de miliarde în Marea Britanie în termeni nominali. În Irlanda pierderile au fost de 35%, în Ungaria de 25%, în Polonia de 21%. Încă și mai grave sunt scăderile valorii activelor deținute de fondurile de pensii, după numai trei trimestre din 2008; în tabelul 1 am redat doar acele evoluții din țările care au implementat un model bazat pe contribuții definite, ca și în România. La noi sistemul devenind funcțional doar în 2008, a evitat impactul negativ al crizei și s-a concentrat pe titluri de stat, dar pe viitor sistemul este la fel de vulnerabil ca și în alte țări, mai ales atunci când activele din pilonul II vor ajunge să reprezinte 5-6% din PIB.

Tabelul 3. Modificarea activelor fondurilor de pensii private în primele 3 trimestre din 2008

Țara	Modificarea valorii activelor
Lituania	-48,4%
Uruguay	-47,8%
Chile	-46,1%
Ungaria	-35%
Estonia	-30,5%

Sursa: Impavido și Tower (2009)

Mitul performanței superioare a pensiilor private obligatorii este un mit pentru care unii ar dori să așteptăm 30-40 de ani până se va dovedi distrus. Nu este cazul – experiența altor țări și bunul simț economic ar trebui să ne învețe că, în absența unor garanții reale de protecție a intereselor contribuitorilor, pilonul II va ajunge cel mai mare jaf din economia României. Acestea sunt, de altfel, cele mai mari afaceri - acolo unde încasezi azi și trebuie să plătești peste 30-40 de ani; în 30 de ani se pot schimba atât de multe, dar banii dați astăzi rămân dați. Statul s-a transformat dintr-un prost administrator de pensii publice în cel mai mare agent de vânzări al pensiilor private. Și dacă acestea ar fi fost facultative, și ar fi fost stimulate prin măsuri fiscale, nu era o problemă; dar, obligativitatea este un element inacceptabil. Un studiu publicat în revista "Manchester School" înainte de declanșarea crizei din 2008 arată că, pe o analiză a fondurilor de pensii facultative listate la bursa din Londra, riscul de a primi mai puțin decât valoarea nominală a contribuției este de 10%; iar șansele de a obține randamentul promis, sau chiar peste acesta, sunt sub 10%. Pentru pensiile facultative este un risc asumat, dar pentru cele obligatorii nu este firesc ca statul să dea banii noștri pe mâna unor privați și aceștia să nu ne ofere garanții reale.

Pilonul II nu trebuie lăsat să se îngrășe, pentru că atunci va fi probabil prea mare ca să cadă și statul va interveni și va prelua falimentul pilonului II la buget. Adică tot noi vom plăti și contribuțiile, și proasta lor administrare, și într-un final ne vom plăti tot singuri

pensiile. Garantarea cu inflația a contribuțiilor la pilonul II este doar optimul de gradul doi. Optimul de gradul unu este desființarea obligativității pilonului II (practic “vărsarea” pilonului II fie înapoi în pilonul I fie înainte în pilonul III), așa cum a făcut de exemplu în 2009 Slovacia, și înlocuirea sa cu o reformă reală a pensiilor bazată pe introducerea pensiilor ocupaționale, așa cum există în toate țările dezvoltate. Altfel, statul va rămâne inventatorul și dezvoltatorul unui sistem care duce profit unor agenți privați și pierderi pilonului I. **Piața – inefficientă în pilonul III, al pensiilor facultative, are nevoie de obligativitatea contribuțiilor, impusă de stat. Dar nu dorește să ofere în schimb nici o garanție reală a eficienței sale.**

- **Mitul: Sectorul privat s-a restructurat rapid**

Sectorul privat este dat drept exemplu de restructurare rapidă și eficientă în economie, iar sectorul public este îndemnat să-i urmeze exemplul. Las la o parte că exprimarea de ansamblu „sectorul privat” poate ascunde multe povești diferite, punând la grămadă microîntreprinderi, întreprinderi mici și mijlocii și corporații transnaționale, investitori români și străini, firme privatizate sau investiții pe loc gol. Dar cât de mult s-a restructurat cu adevărat sectorul privat?

Pentru început, să recunoaștem că sectorul privat ne-a băgat în criză. Consumul privat a fost cel care a crescut exagerat de mult, finanțat prin creștere datoriei private externe și interne. Creditul neguvernamental, am mai scris-o, a crescut de la 10% în PIB la 39% în PIB în numai șase ani. Datoria privată externă a crescut de 4 ori în patru ani (2005-2008), după finalizarea liberalizării contului de capital. Anumite sectoare ale economiei sunt supraîndatorate, în special comerțul, construcțiile și construcțiile – deloc întâmplător acestea sunt și sectoarele care au cunoscut cele mai rapide rate de creștere și au tras după ele PIB-ul în ultimii cinci-șase ani înainte de criză. Banca Națională avertizase că „firmele din comerț și imobiliare ar putea resimți cel mai acut impactul scăderii accesului la finanțare, pentru că acestea folosesc mult mai intens resursele băncilor comparativ cu valoarea adăugată creată”¹⁴. Primele 20 de companii private încheiaseră anul 2008 cu datorii cumulate de 8,3 miliarde euro. Deci, și economic și moral era firesc ca primele restructurări să apară în sectorul privat – pentru că acesta era mai îndatorat.

Cine a inițiat restructurarea sectorului privat? Sectorul privat însuși, dându-și seama că, în multe cazuri, operează cu un model de business nesustenabil? Nicidecum – condițiile nefavorabile ale pieței au pus presiune pe importatori prin reducerea consumului intern și pe exportatori prin reducerea cererii externe.

Cum s-a restructurat sectorul privat? Principala măsură a fost reducerea costurilor, în special cu personalul. Adică au închis fabrici și au dat oameni afară (200 de mii de șomeri în prima jumătate a anului proveniți din sectorul privat), sau i-au obligat să intre în concedii fără plată, fără menajamentele statului pentru că sindicatele sunt mult mai slabe în sectorul privat decât în sectorul public. Să angajezi la bine și să dai afară la rău nu cere multă știință – este cam același tip de management din sectorul public. Este politica pro-ciclică pentru care este criticat și sectorul public. Aceasta nu este restructurare, ci adaptare defensivă. Meyer (1998) găsește trei categorii pentru procesul

¹⁴ BNR, Raportul Stabilității Financiare 2009, p.69.

de transformare al unei firme sub presiune externă: adaptare defensivă (reducerea dimensiunilor, creșterea productivității), reorganizare strategică (noi produse, noi nișe de piață), sau schimbări organizaționale (schimbarea culturii organizației). Este evident că restructurarea sectorului privat din România sub spectrul crizei intră în categoria reducerilor de costuri fără inovarea unor noi produse și fără schimbări în cultura organizațională. Responsabilitatea socială corporatistă, mult vînturată în ultimii ani, nu înseamnă însă niște sponsorizări sau acte de caritate, ci în primul rând înseamnă păstrarea locurilor de muncă în criză. Asa ajuți comunitatea.

Mai mult decât atât, creșterea profiturilor în plină criză nu este un semn de restructurare – ci este jecmăneală curată și dovada lipsei de concurență.

Lăsați-o, vă rog, mai încet și cu argumentul că nu au fost falimente răsunătoare în mediul privat, ceea ce ar trebui interpretat drept o dovadă a succesului restructurării sectorului privat. În primul rând că nu este adevărat – sunt zeci de mii de falimente în rândul micilor întreprinzători. Chiar dacă nu sunt răsunătoare, ele rămân semnificative pentru că în orice țară normală coloana vertebrală a unei economii este reprezentată de întreprinderile mici și mijlocii. Cât despre numele răsunătoare – nu sunt puține pe lista cererilor de intrare în faliment, pentru datorii modice neplătite. Câteva astfel de falimente au și fost declanșate, în special în comerțul cu electronice. Aplicarea legii falimentului merge mai greu însă în România decât în alte țări.

În al doilea rând, băncile păsuiesc unele firme ca să nu înregistreze pierderile în contabilitate. Alții nu sunt lăsați să moară din considerente sociale și de rol în economie. Pe alții îi salvează niște contracte cu statul. Nu puțini sunt cei care au trecut în economia subterană. Oricum numărul falimentelor din economie va crește, și trebuie să adăugăm aici și abandonarea unor proiecte de investiții, care sunt tot un fel de falimente înainte de a începe.

Dacă sectorul privat s-a restructurat într-adevăr, atunci de ce mai suntem în criză? Sectorul privat are 70% din economie, de ce așteptăm tot de la stat ieșirea din criză? **Răspunsul este simplu: așa-zisa restructurare a sectorului privat nu este suficientă pentru a depăși criza.** Reducerea costurilor este în regulă (prețurile n-am văzut totuși să se reducă în mod corespunzător), dar o adaptare defensivă în așteptarea unor vremuri mai bune nu va revigora piața, și nici nu aduce inovații de produs.

Ca și sectorului public, sectorului privat îi lipsește de multe ori viziunea, fiind orientat către maximizarea profitului pe termen scurt. Ca și sectorului public, sectorului privat îi lipsesc competențele - cumva sutele de ingineri care conduc sistemul financiar, miile de absolvenți de litere, limbi straine și filozofie care sunt directori de marketing, și care s-au specializat la locul de muncă (cinste lor), au devenit mai eficienți peste noapte?

Și analiștii financiari au învățat oare ceva? O să cred că s-a restructurat sistemul privat când o să vad pe unul din marii investitori privați sau un CEO admitând că au făcut greșeli și s-au supraîndatorat, sau că au avut un plan de afaceri nerealist. Guvernul, cu toate păcatele lui, admite măcar că fostul guvern a greșit (firește, ar fi prea mult să cerem

oricărui guvern în funcție să recunoască propriile greșeli). Dar sistemul public este inefficient – aflăm asta în fiecare zi din surse oficiale. În schimb, reprezentanții sectorului privat au susținut că sectorul privat era eficient și înainte de criză, și că s-a restructurat primul în criză. Dacă era așa de eficient înainte, de ce a mai avut nevoie de restructurare?

Până la urmă, pentru cine a făcut statul împrumutul cu FMI? Pentru datoria publică externă de 11% din PIB sau pentru datoria privată externă și internă de 58% din PIB? Evident că pentru a susține datoria privată, altfel nu era nevoie de un acord scris al unor bănci străine cu filiale în România conform căruia se angajau să nu scoată banii din țară. Am înțeles că unul din motive a fost și menținerea cursului de schimb, dar sistemul privat supraîndatorat ar fi și el avut enorm de pierdut la o depreciere severă a cursului.

Sectorul privat în ansamblu nu e cu mult mai breaz decât sistemul public. Și într-o parte, și în alta sunt oameni care își fac bine și onest meseria. Și într-o parte și în alta sunt șefi cu salarii nejustificat de mari. Și într-o parte și în alta este corupție – pentru că și în sistemul privat ajung mulți bani publici tentanți. Nu cred că este bine să încurajăm antagonismul dintre grupuri sociale, dintre clase. Cei care opun angajații de la stat angajaților de la privați riscă să îi dea dreptate lui Marx, fără probabil să îl fi citit. Este nevoie de mai multă moderație și din partea sectorului privat – nu s-a restructurat, ci doar s-a adaptat prin reducerea costurilor în așteptarea reluării creșterii economice prin investiții publice. Nu e nimeni perfect în România – nici măcar sectorul privat.

3. Soluții anti-criză

Rodrik (2009) crede că vor predomina soluțiile non-ortodoxe (heterodoxe), pentru simplul motiv că o economie care a eșuat după preceptele consensului de la Washington nu poate fi reparată după aceleași precepte. Reformele structurale nu sunt un coș cu rufe de murdare care se spală dintr-o dată, ci trebuie abordate secvențial, selectiv și punând accentul pe rolul politicii industriale. Trăim într-o lume a optimului de gradul doi, în care piețele nu sunt perfecte, și nici politicile publice nu pot retușa eșecurile piețelor și apoi să le lase din nou libere.

Să nu privim însă politicile heterodoxe dintr-o perspectivă îngustă, dogmatică. De exemplu, programele heterodoxe din America Latină, axate pe expansiune monetară și controlul prețurilor, nu au fost reușite de cele mai multe ori. Heterodox în termeni de soluții anti-criză înseamnă pragmatism și pluralism. Să aplicăm acele politici care pot funcționa, de la caz la caz, fără să le dăm o valoare intrinsecă ideologică.

Să integrăm, dacă se poate, și obiective sociale și de mediu. Să înțelegem că solidaritate nu înseamnă ca toată lumea să sufere egal de pe urma crizei, ci să existe o redistribuție către grupurile cele mai vulnerabile social. Economia socială și solidară, un concept încă insuficient cristalizat, se compune și din comerț corect (în loc de comerț liber) care să îi ajute pe fermieri să își comercializeze produsele în mod organizat la prețuri corecte; și din rolul sindicatelor în economie – care nu este unul de a bloca reformele, ci de a asigura respectarea drepturilor angajaților inclusiv în mediul privat.

Soluția unei creșteri economice sănătoase în România, soluție heterodoxă prin opoziție cu abordarea strict monetaristă, dar care înainte de a fi heterodoxă este de bun simț, este creșterea ocupării forței de muncă. Am demonstrat deja că șomajul în România nu era mic nici înainte de criză – în pofida opiniei contrare generalizate. Poate acceptarea mitului șomajului scăzut îi face pe mulți să nu vadă necesitatea creșterii ocupării. România are aproximativ 4 milioane de persoane care fac parte din populația activă, dar care nu au un loc de muncă. Sunt 4 milioane de oameni care ar putea să muncească dar nu o fac – cel puțin nu în economia reală.

Creșterea ocupării nu înseamnă atingerea ocupării depline – suntem foarte departe de acest nivel, 4 din 10 români activi nu lucrează. Nivelul ocupării este ușor sub 60% în prezent. Dacă reușim să facem 1 din acești 4 români să se angajeze, ar fi un impact uriaș (1 milion din 4 milioane) și ar fi în spiritul țintei Agendei Lisabona de atingere a unui nivel al ocupării de 70%. Nu înseamnă un nivel de echilibru, ci o nouă fluctuație, mai jos de ocuparea de deplină și mai sus de nivelul minim al ocupării. Dar înseamnă mai mulți oameni care produc valoare adăugată, care plătesc taxe, care consumă și economisesc.

Keynes cerea „să avem grijă de șomaj, și bugetul va avea grijă de sine”¹⁵, afirmând că „(...) este o greșeală să credem că există o dilemă între schemele de creștere a ocupării și schemele de echilibrare a bugetului, că ar trebui să procedăm încet și cu grijă în ce privește ocuparea pentru a nu afecta bugetul. Dimpotrivă. Nu se poate echilibra bugetul decât prin creșterea venitului național, care este sinonimă cu creșterea ocupării”¹⁶.

Tot Keynes afirmă „(...) venitul național depinde de volumul ocupării forței de muncă, adică de cantitatea de efort dedicată producției”¹⁷. Cu alte cuvinte, nu putem avea o creștere economică fără o creștere a ocupării, mai ales – aș adăuga eu – într-o economie cu multe disfuncționalități pe piața muncii, unde 40% din populația activă nu muncește, sau cel puțin nu muncește în economia fiscalizată.

Mai mult, când ocuparea forței de muncă crește, este natural ca și consumul să crească, dar mai puțin decât creșterea totală a venitului real – susține Keynes. Deci creșterea ocupării duce la o schimbare subunitară în consum, creând și premise pentru creșterea economisirii. Câtă vreme pe termen scurt economisirea nu rezolvă criza economică, pe termen mediu și lung creșterea economică nu poate fi sustenabilă fără o rată mai înaltă de economisire care ar preveni supra-îndatorarea.

Creșterea ocupării este și soluția pentru rigidizarea salariilor, atât de mult dorită de monetariști, doar că obținută de data aceasta nu prin măsuri administrative, ci printr-o îmbunătățire a condițiilor structurale din economie. „(...) muncitorii nu vor căuta un salariu nominal mult mai mare, atunci când ocuparea forței de muncă se îmbunătățește, sau mai degrabă vor accepta o scădere foarte mare a salariului decât să sufere din cauza șomajului”¹⁸.

¹⁵ Keynes (1933), reproduc în *The Collected Writings of John Maynard Keynes* vol. XXI, p.150

¹⁶ Keynes (1933), reproduc în *The Collected Writings of John Maynard Keynes* vol. IX, p.347

¹⁷ Keynes (2009 – ediția română). p.312.

¹⁸ Keynes (2009 – ediția română). p.319.

Volumul ocupării este corelat cu volumul cererii efective care depinde de propensitatea de consum, productivitatea marginală a capitalului și rata dobânzii. Rata dobânzii trebuie să scadă pentru ca o creștere a ocupării să își atingă scopul de a crește cererea agregată.

Și Minsky crede că o economie bazată pe ocuparea forței de muncă se va extinde natural și că „(...) accentul pus pe investiții în dauna ocupării este o greșeală”¹⁹ și că „(...) un program de reformă orientat către ocupare își va arăta rapid beneficiile. Scopul principal trebuie să fie o economie umană”²⁰.

Creșterea ocupării este un obiectiv generaș care ar îngloba mai multe obiective specifice imperios necesare. Ea ar presupune o creștere a migrației interne, de la rural la urban, care ar compensa pungile de sărăcie din mediul rural și ar reduce migrația externă. Ea ar presupune și o nouă politică industrială, pentru stimularea anumitor sectoare economice în care să se creeze noi locuri de muncă.

Biroul Internațional pentru Muncă²¹ a încadrat în categoria măsurilor pentru stimularea angajărilor ca soluție anti-criză: investițiile publice în infrastructură însoțite de condiționalități de creștere a ocupării; angajările publice; înființarea unor programe noi sau extinderea programelor existente de stimulare a angajărilor; accesul la creditare pentru întreprinderile mici și mijlocii (pentru că majoritatea angajaților din economie sunt în aceste întreprinderi); îmbunătățirea accesului la licitații publice pentru întreprinderile mici și mijlocii; reducerea taxelor și creșterea subvențiilor pentru întreprinderile mici și mijlocii. În România din păcate în anul 2009 măsurile anti-criză au fost la polul opus, și anume creșterea impozitelor pe forța de muncă (creșterea contribuțiilor de asigurări de sănătate) și introducerea impozitului minim pe cifra de afaceri pentru întreprinderile mici și mijlocii. Biroul Internațional pentru Muncă a adresat un raport către summitul liderilor grupului G20 (grupul celor mai dezvoltate state ale planetei) desfășurat la Pittsburgh în septembrie 2009, în care a propus realizarea unui „pact global pentru locuri de muncă” ca soluție de ieșire din criză. Chiar cu resurse financiare limitate, multe economii emergente au implementat măsuri de stimulare a angajărilor, între care putem aminti: Cehia a redus contribuțiile de asigurări de sănătate plătite de angajatori și de angajați; Polonia a redus nivelurile de impozitare pe venit (Polonia are impozit progresiv); Ungaria a triplat fondurile alocate în 2009 față de 2008 pentru lucrări publice de infrastructură locală; Mexic a implementat un program pentru crearea a 250000 locuri de muncă temporare; Lituania a relaxat legislația privind piața muncii.

Creșterea ocupării este în fapt opusul așa zisei restructurări din sectorul privat axată pe reducerea costurilor cu personalul și opusul reducerii cheltuielilor bugetare pe seama angajaților bugetari. Firește, unii trebuie să plece pentru că nu sunt eficienți, alții pentru că sunt corupți, dar nu pentru simplul motiv că sunt angajați. Economia nu se redresează prin reducerea ocupării și implicit prin reducerea cererii efective. Există și alte resurse de eficiență în economie și în încasările la buget rămase neexploatate. Cea mai evidentă

¹⁹ Minsky (2008), p.325.

²⁰ Minsky (2008), p.326.

²¹ *International Labour Office (ILO)* – în engleză.

dintre acestea este reducerea evaziunii fiscale. Evaziunea fiscală numai în colectarea TVA este de aproximativ 50% - pe estimări oficiale sau quasi-oficiale. Anual se colectează 8% din PIB la buget din TVA; asta înseamnă că se ratează anual la buget alți 8% din PIB. Dacă s-ar reduce evaziunea fiscală pe TVA cu numai un sfert, ar echivala cu economia care se încearcă a fi obținută în cinci ani prin legea unică a salarizării (2% din PIB). Să mai adăugăm aici evaziunea fiscală la accize – la tutun, alcool și combustibili, care este de asemenea foarte mare. De exemplu încasările din acciza pe alcool sunt simbolice în România, deși consumul ar îndreptăți încasări mult mai mari. Marea evaziune fiscală este la marile firme, nu de puține ori; este o logică simplă, a economiei de scală.

Ne apropiem astfel de o altă componentă esențială a unei creșteri economice sănătoase: reforma fiscală. Aceasta ar trebui făcută plecând de la principiul solidarității – ceea ce nu înseamnă că toată lumea plătește același impozit, ci că aceia mai bogați plătesc impozite mai mari – și de la funcția de stabilizator automat pe care ar trebui să o aibă sistemul fiscal. Dăianu (2004) apreciază că neutralitatea fiscală poate fi înșelătoare într-o lume cu multe externalități, asimetrii și șocuri adverse.

Contribuția de asigurări de sănătate – cea mai împovărătoare dintre toate taxele în România, ar trebui redusă pentru a stimula ocuparea. În paralel ar trebui înlocuită cota unică de un impozit progresiv în trei trepte cu diferențe mari între veniturile delimitate de aceste trepte – cu titlu de exemplu, 10% sub salariul mediu, pentru a oferi un ajutor celor mai prost plătiți angajați care nu au acces la credite sau alte surse de venit; 15% între salariul mediu și un multiplu al acestuia – de exemplu 5 salarii medii; 20% pentru cei peste 5 salarii medii. Rolul acestui impozit progresiv nu este neapărat de creștere a veniturilor bugetare, ci de redistribuție a costurilor crizei și de stabilizare în economie. „Orice sistem fiscal care dorește să reducă presiunile inflaționiste va fi centrat pe impozitarea progresivă a venitului. Pentru că un impozit progresiv pe venit poate fi astfel gândit încât să răspundă la schimbările venitului nominal, el va acționa ca un stabilizator important al prețurilor și al profiturilor”²². Impozitul pe venit este singurul care poate reduce prețurile; accizele, TVA-ul, impozitul pe profit și contribuțiile de asigurări de sănătate – toate au un efect de creștere a prețurilor dacă ele cresc. Ar trebui în schimb crescut agresiv impozitul pe averea personală afișată, între care impozitul pe proprietăți. Pe lângă creșterea încasărilor la buget, se va bloca astfel o eventuală reluare rapidă a balonului speculativ imobiliar. Ar putea fi justificată și introducerea unui impozit de solidaritate pe profiturile excepționale ale marilor companii (un impozit cu caracter temporar) ar avea de asemenea un rol de stabilizator automat în economie. Este importantă de asemenea și relația dintre încasările bugetare și datoria publică pe termen scurt; „Pentru a menține calitatea datoriei publice, esre necesară o structură a sistemului fiscal care să asigure un surplus atunci când economia are performanțe pe partea de venit și ocupare sau are contra-performanțe pe partea de inflație”²³.

Această reformă fiscală ar trebui completată de alte două măsuri foarte importante. În primul rând, bugetul de stat să fie bazat în totalitate pe programarea bugetară multi-

²² Minsky (2008), p.340.

²³ Minsky (2008), p.340.

anuală. Lipsa programării bugetare multi-anuale împiedică planificarea în avans a unor cheltuieli pe proiecte de investiții care sunt inevitabil multi-anuale; și fondurile structurale, de altfel, sunt în general acordate pe proiecte multi-anuale. Nu poți construi o autostradă în câteva luni; și atunci, în lipsa programării multi-anuale, riști să nu o mai construiești deloc, sau costurile ei să crească foarte mult (așa cum s-a întâmplat în cazul faimoasei autostrăzi „Bechtel” care ar trebui să traverseze Transilvania). În al doilea rând, ar trebui înființat un consiliu fiscal independent care să monitorizeze evoluțiile bugetare, și mai ales cheltuielile bugetare. Un astfel de consiliu (măsura este propusă și de Blanchard, 2008) ar asigura creșterea transparenței, creșterea încrederii în economie, și întărirea proprietății naționale asupra reformei fiscale și bugetare.

Toate acestea nu înseamnă că nu trebuiesc reduse cheltuielile publice acolo unde ele se risipesc, dar numai pentru a le redirectiona către alternative mai eficiente. Nu înseamnă că nu trebuiesc stimulate investițiile, atât publice cât și private, dar ar trebui stimulate cu precădere cele care creează mai multe locuri de muncă. Sunt factori de competitivitate ai economiei românești care nu vor dispărea nici după criză, ba chiar unii se vor îmbunătăți, cum ar fi adecvarea salariilor la productivitate. Dar ieșirea sustenabilă din criză nu înseamnă doar niște cifre cu semn pozitiv. Bunăstarea include și alte dimensiuni calitative în afară de creșterea veniturilor. Este important să nu reluăm ciclul de supra-consum pe datorie și să menținem deficitele în limite finanțabile. Aderarea la euro va anula riscul valutar, dar este bine să nu fie forțată înainte de termen, pentru a nu intra cu reforme structurale amânate în zona euro. România a ieșit forțat din economia iluziei. După ce perfuziile aplicate de FMI vor fi îndepărtate, sper să nu repetăm aceleași greșeli.

În concluzie, pentru a ieși sustenabil din criză și a obține o creștere economică solidă România trebuie să se axeze pe creșterea ocupării forței de muncă, strâns legată de politica industrială, de creșterea economisirii, și de creșterea migrației interne de la rural la urban, urmărind în paralel să implementeze o reformă fiscală bazată pe principiul solidarității și în care structura taxelor să poată juca rolul de stabilizator automat al prețurilor și profiturilor.