

**MUNCA ATIPICĂ ÎN ROMÂNIA
VECTOR DE COMPETITIVITATE**

Coordonator: Dr. Ec. Cătălin Ghinăraru, INCSMPS

Colectiv de autori:

Dr. ec. Cătălin Ghinăraru INCSMPS;

Dr. ec. Ghenadie Ciobanu, INCSMPS;

Dr. mgmt. Luise Mladen, INCSMPS/Universitatea Spiru Haret
București

Dr. ec. Mihaela Ghența, INCSMPS;

Dr. soc. Aniela Matei, INCSMPS;

Dr. soc. Delia Georgiana Bădoi INCSMPS/Academia Română - ICCV;

Dr. soc. Bertha Sănduleasa, INCSMPS;

Codruța Drăgoiu, INCSMPS.

Această lucrare a fost realizată cu sprijinul și în cadrul programului de cercetare-dezvoltare și inovare național (PNCDI) NUCLEU 2016-17 - CALINOV, proiect cu nr. 16441104 – „Creșterea flexibilității pieței românești a muncii prin lărgirea și diversificarea modalităților de contractualizare a muncii”, finanțat de către Ministerul Cercetării și Inovării din România și derulat de către Institutul Național de Cercetare Științifică în domeniul Muncii și Protecției Sociale – INCSMPS, București – RO.

Coordonator: CĂTĂLIN GHINĂRARU

**GHENADIE CIOBANU
CODRUȚA DRĂGOIU
ANIELA MATEI
BERTHA SĂNDULEASA
LUISE MLADEN
DELIA GEORGIANA BĂDOI
MIHAELA GHENȚA**

MUNCA ATIPICĂ ÎN ROMÂNIA VECTOR DE COMPETITIVITATE



**EDITURA UNIVERSITARĂ
București, 2017**

Colecția ȘTIINȚE ECONOMICE

Redactor: Gheorghe Iovan
Tehnoredactor: Ameluța Vișan
Coperta: Monica Balaban

Editură recunoscută de Consiliul Național al Cercetării Științifice (C.N.C.S.) și inclusă de Consiliul Național de Atestare a Titlurilor, Diplomelor și Certificatelor Universitare (C.N.A.T.D.C.U.) în categoria editurilor de prestigiu recunoscut.

Descrierea CIP a Bibliotecii Naționale a României
GHINĂRARU, CĂTĂLIN

Munca atipică în România - vector de competitivitate / Cătălin Ghinăraru (coord.),
Ghenadie Ciobanu, Codruța Drăgoiu. - București : Editura Universitară, 2017
Conține bibliografie
ISBN 978-606-28-0685-9

I. Ciobanu, Ghenadie
II. Drăgoiu, Codruța

331

DOI: (Digital Object Identifier): 10.5682/9786062806859

© Toate drepturile asupra acestei lucrări sunt rezervate, nicio parte din această lucrare nu poate fi copiată fără acordul Editurii Universitare

Copyright © 2017
Editura Universitară
Editor: Vasile Muscalu
B-dul. N. Bălcescu nr. 27-33, Sector 1, București
Tel.: 021 – 315.32.47 / 319.67.27
www.editurauniversitara.ro
e-mail: redactia@editurauniversitara.ro

Distribuție: tel.: 021-315.32.47 / 319.67.27 / 0744 EDITOR / 07217 CARTE
comenzi@editurauniversitara.ro
O.P. 15, C.P. 35, București
www.editurauniversitara.ro

Cuprins

Capitolul 1. Economia politică a flexibilizării pieței muncii prin expansiunea formelor atipice de ocupare ca formă de manifestare a procesului de devalorizare internă în spațiul Uniunii Europene 2009-15	07 - 23
Capitolul 2. Exemple de practică în reforma pieței muncii sub influența procesului de devalorizare internă – Noi Modalități de contractualizare a muncii în spațiul Uniunii Europene	24 - 42
2.1. Formele atipice de contractare a muncii	26 - 34
2.2. Cuantificări ale dimensiunilor muncii atipice în România	35 - 42
Capitolul 3. Drepturi ale lucrătorului și facilități ale angajatorului în ceea ce privește modalitățile atipice de contractualizare a muncii în România	43 - 60
3.1. Contractul individual de muncă pe durată determinată	45 - 49
3.2. Munca prin agent de muncă temporară	49 - 56
3.3. Contractul individual de muncă cu timp parțial	56 - 59
3.4. Munca la domiciliu	59 - 60
Capitolul 4. Dialogul social în România și noile forme de contractualizare a muncii	61 - 87
4.1. Tendințe pe plan european privind reprezentarea și negocierea colectivă în cazul lucrătorilor încadrați în formele atipice de ocupare	64 - 67
4.2. Ocuparea în era automatizării – mutații cantitative și calitative cu efecte asupra structurii populației ocupate în România	67 - 81
4.3. Propuneri de regimuri diferențiate de protecție socială pentru lucrătorii atipici în condiții de diversificare a tipologiei contractuale în România	81 - 87
Capitolul 5. Cercetare bibliografică privind munca atipică, Contractele duale și regimuri diferențiate de protecție socială	88 - 114
Bibliografie selectivă	115 - 122

Capitolul 1

Economia politică a flexibilizării pieței muncii prin expansiunea formelor atipice de ocupare ca formă de manifestare a procesului de devalorizare internă în spațiul Uniunii Europene 2009-15

Criza economică din anul 2009 și-a avut punctul de plecare în inovațiile financiare antrenate în Statele Unite ale Americii de abrogarea prevederilor legii Glass Stegall datând din perioada New Deal-ului, respectiv anterioară celui de al Doilea Război Mondial. Încadrându-se în teza lui Kindleberger și Aliber (2015) valul de inovație financiară susținut și de o politică extrem de laxă a Rezervelor Federale Americane a condus până la urmă la manifestarea a ceea ce Smith, Mill, Bagehot și Minsky au numit „revulsia” pieței, panică și în final instalarea recesiunii și depresiunii economice de o manieră asemănătoare celei din anii 1930- 41. Reacția Guvernului Statelor Unite și a băncii centrale americane a fost aceea de a implementa de o manieră agresivă motto-ul keynesian „spend your way out of the recession” optând pentru ceea ce Bernanke (2013) a numit „relaxarea cantitativă”, sau cu alte cuvinte o expansiune monetară fără precedent spre a contracara astfel spirala de contracție a cererii într-un mod rapid și decisiv. În acest mod administrația SUA ca și cea a Rezervelor Federale au trecut în abordarea depresiunii direct la tratamentul aplicat de Roosevelt, însă la o scară cu mult mai mare și ținând cont acum, spre deosebire de anii 1930 de rolul de „lender of last resort” global pe care îl au SUA. Această abordare a însemnat totodată saltul peste etapa de intervenție graduală caracteristică președintei lui Herbert Hoover (1927-33) ce a marcat experimentul deflaționist de tratare a recesiunii din perioada 1929-33, prin opoziție cu cel expansionist-inflaționist aplicat de Roosevelt în perioada 1933-41 (vezi aici Friedman și Schwartz, 1971). Acest mod de tratare a crizei financiare și depresiunii subsecvente au reprezentat un „salt înainte” profund în politicile

¹ Hoover preia ultimii doi ani din mandatul lui C. Coolidge, acesta din urmă fiind un caz rar de președinte al SUA care demisionează fără un motiv politic din funcția supremă;

macro-economice practicate de către SUA care au îmbinat, folosindu-se de poziția dolarului SUA de valută de rezervă internațională preponderentă, stimulul fiscal cu un stimul monetar de o amploare fără precedent spre a putea astfel stabiliza și ulterior re-antrena atât cererea domestică cât și pe cea globală și menține astfel mișcarea prețurilor pe o curbă fie ea și cât de moderat ascendentă. În acest fel stabilitatea prețurilor cât și cursul de schimb al valutei americane au fost sacrificate-similar cu mișcarea renunțării la convertibilitatea în aur a dolarului SUA anunțată de către Roosevelt în 1933, fără a se indica un orizont de timp pentru încetarea acestei mișcări (Bernanke, 2014) astfel încât întreaga libertate de acțiune să fie prezervată (iarăși similar cu acțiunea Rooseveltiana din anii 1933-34 când nu a fost anunțată o dată a revenirii la convertibilitatea în aur după cum în 2009 nu a fost anunțat nici o dată a revenirii ratei dobânzii de referință la valori real pozitive acest fapt realizându-se de abia la finele lui 2015, după „testări” succesive ale pieței, EN: „tapering”). Acționând în acest mod și realizând tradiționala devalorizare externă SUA au reușit să mențină cererea domestică la un nivel suficient de ridicat contribuind în același timp la menținerea și a cererii globale și astfel potențând rolul jucat de către Republica Populară Chineză care a acționat în convergență cu politica Rezervelor Federale, aplicând și ea un pachet stimulativ pentru economia chineză deși, utilitatea acestuia în anii 2009-10 era destul de îndoielnică. În concluzie, SUA au tentat ieșirea din depresiunea cauzată de criza financiară din anii 2008-09 prin metoda devalorizării externe aplicată în condițiile unei valute de rezervă internațională gestionată de o manieră flexibilă și într-o modalitate în care presiunea sa nu va cădea excesiv asupra pieței interne a muncii, deci asupra menajelor americane, spre a nu potența astfel contracția oricum existentă în urma crizei a cererii interne. Cu toate acestea, trebuie menționat că SUA nu au reușit să evite presiunile de tip deflaționist, manifestarea acestora fiind evidentă și conducând la o prelungire fără precedent a perioadei de relaxare monetară manifestată prin nivelul istoric scăzut, dar totuși niciodată complet la zero, al ratei dobânzii de referință a rezervelor federale. Cumpărarea masivă de titluri de stat de către Rezervele Federale și acceptarea unor garanții de tip „exotic” din partea băncilor americane a permis de asemenea menținerea unei oferte suficiente de masă monetară pe piața domestică permițând astfel atât reducerea relativ mai rapidă a ratei șomajului după șocul din anii 2008-10, cât și generarea de noi locuri de muncă într-un ritm suficient de accelerat (unul din motivele imediate ale ridicării ratei dobânzii de referință la finele lui 2015). În acest context, SUA au reușit să iasă relativ rapid din starea de „recesiune tehnică”

fără a putea totuși înlătura complet presiunea deflaționistă din economie. Refăcând într-un fel experimentul fondator al lui Alexander Hamilton² de la finele sec. al 18-lea, SUA au optat pentru o „mutualizare” a efectelor crizei și depresiunii, reușind să echilibreze povara între debitori și creditori. Cu alte cuvinte s-a evitat atât o expropriere forțată a debitorilor specifică perioadei etalonului aur (vezi revalorizarea lirei sterline, experimentul W.S. Churchill-M.Norman din anii 1920) dar și o expropriere forțată a creditorilor specifică experimentelor de tip Keynes-Roosevelt.

De partea cealaltă a oceanului, în mod evident eronat, Uniunea Europeană a considerat că este suficient de bine apărată de criza din SUA datorită unei așa-numite orientări mai conservatoare a sectorului său bancar și lipsei, ori aparentei lipse a unor inovații financiare foarte extravagante, de tipul celor întâlnite pe piața SUA. Aparenta stabilitate a monedei unice EURO în cursul anilor 2008 și 2009 față de maxima volatilitate a dolarului SUA și a lirei sterline, a încurajat un optimism deplasat manifestat în Raportul Anual al Comisiei din anul 2009 (apărut în februarie 2010) care cu o suficiență alarmantă considera criza și recesiunea ca un fenomen pur american și care nu va afecta decât marginal Uniunea. Concluziile raportului apărut în primul trimestru al anului 2010 au fost rapid disipate de criza elenă a datoriei suverane. Acest moment a marcat începutul unei maladii cronice a spațiului economic al Uniunii Europene ce afectează în egală măsură atât statele din zona de maximă integrare a monedei unice EURO cât și statele ce nu au adoptat această monedă, din diferite motive, cu excepția Marii Britanii (singurul stat membru care în conformitate cu prevederile tratatelor constitutive ale UE este exceptat de la aderarea la moneda unică; actul aderării la EURO este văzut din punctul de vedere al tratatelor, deci din punct de vedere al temeiului legal, ca fiind ireversibil), și care poate fi văzut ca un „salt înapoi” către epoca etalonului aur, prin afirmarea și punerea în practică a unei politici de tip deflaționist axată pe prezervarea integrității zonei EURO corelată cu stabilitatea prețurilor și a monedei EURO. Aceasta trinitate în care prezervarea integrității zonei EURO, un obiectiv pur politic și fără nici o valoare economică intrinsecă, ocupă locul central jucând practic rolul etalonului aur din perioada anterioară celui de al doilea război mondial, a constituit și constituie cheia de boltă a unui set de politici forțate de tip „devalorizare internă” în care statele membre ale zonei Euro și nu numai, lipsite acum de suveranitatea monetară dar și de un instrument eficace de „mutualizare” a datoriilor de tip hamiltonian, au impus povara ajustării rezultată din criza economică, a cărei propagare către Europa era

² *Primul secretar al trezoriei Statelor Unite ale Americii în vremea primei administrații a lui G. Washington (1789-92);*

inevitabilă-după cum inevitabila a fost și aceea din 1929-39, exclusiv aproape asupra debitorilor, antrenând astfel o spirală de contracție și deflație ce până în prezent nu a putut fi oprită. De altfel demersul foarte recent al Băncii Centrale Europene de aducere a ratei dobânzii de politică monetară la zero fără un orizon specific de timp la care aceasta să fie readusă la nivele real pozitive, reflectă tocmai realitatea dură a unei economii aflate într-o stare de stagnare deflaționistă, deci în cel mai de jos punct al fazei celei mai dificile a ciclului economic, respectiv depresiunea. Ignorarea de către statele europene a maximei lui W. Bagehot³ conform căreia „the lender of last resort” trebuie să distingă într-o criză între entitățile insolvente și cele aflate doar în criză de lichiditate și să asigure prin orice mijloace finanțarea și supraviețuirea entităților solvente, chiar în condițiile în care acestea se află în criză temporară de lichiditate spre a evita astfel dizolvarea structurii economice (așa-numitul fenomen de „meltdown”), a făcut ca spațiul Uniunii Europene să se adâncească în deflație și chiar să „exporte” această deflație prin ponderea pe care continue să o aibă în economia globală. În fapt, eșecul parțial al eforturilor politicilor din Statele Unite se datorează și exportului de deflație din spațiul zonei Euro (stagnarea cererii în spațiul vastei zone economice a UE, limitează producția și în alte zone economice ale lumii, inclusiv în SUA, ceea ce face ca mișcarea ascendentă a prețurilor, inclusiv a prețului muncii-salariul, ce ar fi trebuit să fie accelerată de către politica expansionistă monetară a Rezervelor Federale să fie mult atenuată de politica contracționistă, promovată de către executivul European și asupra căreia Banca Centrală Europeană nu a revenit decât timid, gradual și tardiv).

Aplicarea unui mix de politici macro-economice orientat exclusiv către menținerea stabilității și integrității zonei EURO a făcut ca, povara ajustării să fie trecută prin mecanismele de tip devalorizare internă asupra pieței muncii și factorului muncă. Cu alte cuvinte, singura modalitate de ieșire din criza practică de către statele Europene, cu excepția Marii Britanii, a fost aceea a reducerii drastice a cererii interne prin ajustarea în sens descrescător a costurilor cu factorul muncă, ceea ce a determinat nu doar evoluții negative ale salariilor, în unele cazuri chiar reduceri în expresie nominală (așa-numite „curbe de sacrificiu”) specifice anilor 1930, dar și recursul la forme de contractualizare a muncii menite a realiza totuși anumite creșteri

³ *Walter Bagehot, ginerele fondatorului inițial al revistei britanice „The Economist” a fost la mijlocul sec. al 19-lea autorul unei cărți clasice de economie monetară, „The Lombard Street”, în care pentru prima dată se considera necesitatea absolută a intervenției unei „bănci centrale”, denumită „the lender of last resort” (creditorul ultimei șanse) în acțiunea de asanare a efectelor unei recesiuni sau depresiuni economice, deși termenii aceștia nu sunt folosiți încă în mod explicit, ciclicitatea economică nefiind încă abordată la acea epocă de o manieră sistematică;*

ori cel puțin mențineri ale ratelor ocupării la nivele cât de cât acceptabile, această din urmă acțiune având în vedere evitarea unor tensiuni sociale exagerate care ar pune în pericol „proiectul” european. Recursul la astfel de forme a însemnat de introducerea pe ușa din dos a unor stabilizatori automați ai cererii.

Originea ideii de ajustare structurală și recâștigare a competitivității prin devalorizare internă este intim legată de introducerea monedei unice EURO. Apariția acestui instrument unic în lume și care a fost considerat ca o revoluție absolută în materie monetară a determinat totuși o serie de consecințe negative al căror efect este resimțit în special de către piețele muncii din zona Uniunii Europene, fiind la originea „maladiei cronice” (vezi *The Economist*, 2016) ce macină edificiul, de altfel încă vizionar, al Uniunii Europene. În contextul în care statele membre ale zonei Euro își pierd suveranitatea monetară, recursul la depreciere, ori la devalorizarea monedei naționale nu mai este posibil. Cu alte cuvinte, în schimbul unei stabilități monetare ce are asemănări frapante cu cea din epoca etalonul aur, statul în calitate de creditor de ultimă instanță „*lender of last resort*” prin intermediul băncii sale centrale pierde un mijloc „ieftin” de reșezare și ajustare a economiei, respectiv cel al devalorizării externe. Acest mijloc permite printre altele micșorarea poverii rezultată din episoade de ajustare structurală - ale căror cauze pot fi diverse (vezi din nou aici Kindleberger și Aliber dar și Reinhardt și Rogoff, 2015 și 2010) asupra factorului muncă, în calitate sa de principal generator de output și de avuție națională, cu menținerea puterii de cumpărare acestuia și deci a cererii domestice. Odată cu pierderea acestei pârghii ieftine, singura pârghie la dispoziție rămâne cea „scumpă” în care, în lipsa unui „*lender of last resort*”, se recurge la devalorizarea internă, termen ce este sinonim unei reduceri drastice a costurilor de producție spre a putea fi refăcută astfel competitivitatea economică, în special cea externă (economia se întoarce la o formă de „mercantilism” în care primordial era excedentul „balanței de plăți”), calea cea mai facilă fiind aici reducerea costului factorului muncă. Cu alte cuvinte în cazul unei mișcări descendente a ciclului economic și în condițiile în care o serie de elemente trebuie cu orice preț menținute (vezi aici integritatea zonei euro ori stabilitatea macro-economică rezultată din țintele normative ale pactului de creștere și stabilitate) stabilizatorii automați nu mai pot fi angajați decât de o manieră limitată, recurgându-se atunci (de aici „saltul înapoi în practica macro-economică”) la politici tipice perioadei etalonului aur când, spre a putea menține convertibilitatea se reducea oferta de masă monetară pe piață (deci și cea de credit), cererea domestică fiind practic

strangulată, până în momentul în care erau refăcute rezervele de aur astfel încât încrederea „investitorilor” în moneda respectivă era restaurată. Stabilitatea venitului rentierului, era pusă deasupra adecvării venitului lucrătorului. În același mod au fost aplicate aceste concepte în zona Euro. Convertibilitatea în aur a fost înlocuită cu stabilitatea monedei EURO și necesitatea prezervării integrității zonei EURO, procesul de aderare la moneda unică fiind socotit ireversibil, indiferent de costurile așa-numitei ireversibilități, singura modalitate rămasă la dispoziție, pentru evitarea unei prăbușiri fiind aceea a ajustării costurilor interne de producție, cea mai la îndemână fiind reducerea costului factorului muncă. Prima țară din zona Euro care a experimentat devalorizarea internă și care în consecință a operat și o reformă de piața muncii în sensul devalorizării interne a fost chiar Germania. Această saga începe de altfel cu aproape un deceniu înainte de declanșarea crizei, ea rămânând însă în mare măsură neobservată și fiind pusă aproape exclusiv pe seama dezechilibrelor economiei cauzate Germaniei Federale de unificarea cu fosta RDG, a cărei economie de tip planificat centralizat sovietic era în stare de faliment la finele lui 1989. Este adevărat că necesitatea de a restructura cât mai rapid Estul fost comunist și de a asigura cât de cât o egalitate de oportunități pentru toți cetățenii germani, indiferent dacă proveneau din Vest ori din Est a creat statului German o povară uriașă, dar aceasta nu ar fi trebuit să aibă drept urmare o ajustare radicală în sensul neapărat al unei devalorizări interne (dimensiunile economiei Est Germane erau, fie și nominal, ne semnificative în comparație cu dimensiunile economiei Germaniei Federale, la acea dată a treia economie a lumii). Totuși, așa cum se întâmplă cel mai adesea în economie, acest fenomen nu se manifestă în izolare (Reinhard și Rogoff, 2010, Bernanke, 2013). El a fost simultan cu pregătirea Germaniei pentru intrarea în zona Euro, în esență o creație politică a anilor 1980, materializată prin încheierea Tratatului de la Maastricht (1992) care pune bazele a ceea ce denumim astăzi „uniunea economică și monetară” ca nucleu al Uniunii Europene în ansamblul ei (U.E. fiind de altfel tot o creație a Tratatului de la Maastricht ce a înlocuit gradual vechea denumire de „Comunități Europene”; înlocuirea efectivă din anul 2009, odată cu tratatul de la Lisabona). Pentru toate statele care și-au manifestat adevărată adeziunea la proiectul EURO, perioada de pre-aderare (1991-1999) a reprezentat de fapt un experiment de revalorizare monetară (similar celui din anii 1920) axat pe politici de reducere a deficitelor bugetare (facilitate de altfel de posibilitatea reducerii bugetelor apărării ca urmare a încheierii Războiului Rece) și ale datoriei publice în vederea atingerii, fie și temporare, a țintelor specificate prin Pactul de creștere și stabilitate, ca și fundament economic al

Maastricht-ului. Dacă pentru marea majoritate a statelor ce urmau să devină membre ale zonei Euro acest proces a fost dificil și a însemnat pierderea efectivă a unei decade de creștere economică, procesul cel mai dificil a fost pentru Germania. Valurile succesive de depreciere la care recuseseră guvernele diferitelor state ale Uniunii (încă Comunitățile la acea dată, conform denumirii oficiale) ce obișnuiau să iasă din situații de recesiune prin procesul devalorizării externe, împinsese capitalurile în mod excesiv către marca germană, care era evident supra-evaluată în anii 1990. În acest context, produsele germane deveneau din ce în ce mai necompetitive. Necesitatea de a revaloriza ceea ce era deja supra-apreciat, concomitent cu povara reunificării și cu proiectul reconstrucției Berlinului au făcut ca la începutul anilor 2000, deci exact la momentul lansării monedei EURO (efectiv 1999, ca monedă de circulație de la 01.01.2002), Germania sa confruntat cu o criză economică profundă, fiind denumită de către „The Economist” „the sick man of Europe” (omul bolnav al Europei). Era evident pentru factorii de decizie de la Berlin ca metodele tradiționale nu mai puteau fi folosite. Germania se angajase într-un proces care ajuns la un punct de maxim (lansarea monedei unice EURO) prăbușea competitivitatea produselor germane, întrucât revalorizase ceea ce deja era supra apreciat (marca germană convertită la un raport de 2:1 în EURO). Singura soluție era devalorizarea internă. Această concluzie, ce era evidentă pentru decidenții politici de la Berlin, a condus mai întâi la o violare flagrantă a regulilor pactului de creștere și stabilitate, Germania depășind la începutul primului deceniu al secolului 21 limita de deficit bugetar de 3% din PIB, fără ca aceasta să atragă vreo sancțiune a Comisiei U.E., în calitatea acesteia de gardian al Tratatelor. Ulterior și folosind sistemul partenerial al relațiilor industriale, atât statul cât și patronatele germane conving sindicatele de necesitatea recurgerii la reduceri ale costului muncii, inclusiv și mai ales prin acceptarea de creșteri salariale real negative. La acestea se adaugă reducerea beneficiilor sociale, creșterea vârstelor de pensionare și transformarea schemelor de pensii din scheme de tip „defined benefit” în scheme de tip „defined contribution”, precum și o serie de inovații, cuprinse în așa-numitele reforme Harz (după numele inițiatorului), efectuate, aproape surprinzător, în cursul celor două mandate consecutive ale cancelarului social-democrat Gerhard Schroeder și care au implicat introducerea unor scheme inovative de contractualizare a muncii. Rezultatul acestei politici de devalorizarea internă „avant la crise” a fost refacerea competitivității economiei germane cu prețul însă al standardului de viață al germanilor care, în termeni reali, a scăzut atât în cursul anilor 1990 cât și în cursul primei jumătăți a anilor 2000, marcând astfel o mișcare de sens contrar față

de majoritatea țărilor din UE. De fapt s-a instalat deflația, ca rezultat al creșterilor salariale negative, fapt manifestat prin scăderea generalizată în toată Germania, inclusiv în marile orașe - în condițiile în care Germania derula cel mai mare proiect urbanistic din Europa și unul dintre cele mai mari din lume, reconstrucția Berlinului, capitala Germaniei reunificate, a prețurilor proprietăților imobiliare în toată perioada cuprinsă între 2000 și 2007, deci exact în perioada în care în general în lume, prețurile acestor active au cunoscut cu adevărat creșteri „explozive”, documentând astfel fenomenul de „bubble” precum, și pe cel de „manie” ca precursor și declanșator „imediat” al fenomenului de criză (adesea „criză” efectivă care se manifestă prin fenomenul de „panică” ca efect direct și ca urmare imediată a comportamentului de tip maniacal pe piață, vezi Kindleberger și Aliber, 2015). Aceasta manie nu s-a manifestat în Germania întrucât cererea domestică germană fusese ștrangulată spre a putea restaura competitivitatea de o manieră ce corespundea practicilor lui „gold standard”, devenit „euro standard” sau „growth and stability standard”. Trebuie totuși spus că, experimentul german de devalorizare internă cu corolarul sau de flexibilizare și dereglementare a pieței muncii nu ar fi reușit dacă nu ar fi fost simultan cu un alt fenomen economic de sens contrar și anume relaxarea monetară promovată de către Rezervele Federale ale SUA în perioada ultimilor ani ai președinției lui A. Greenspan. Spre a combate efectele recesiunii relativ ușoare din ultimii ani ai președinției Clinton și primii ani ai mandatului lui G.W. Bush („the dotcom bubble”) Rezervele Federale au redus agresiv ratele dobânzii de referință („key interest rate”) creând astfel o masă uriașă de lichiditate ce s-a revărsat pe piața globală, antrenând astfel cererea deci consumul nu doar în SUA dar și la nivel global. În acest context, devalorizarea internă germană a fost aproape un succes instantaneu întrucât aplicată la structura economiei germane și în condițiile valului de cerere de la nivel global ea a antrenat exporturile germane, devenite ceva mai ieftine ca urmare a reducerii progresive dar semnificative totuși a costurilor cu factorul muncă, determinând nu doar reluarea creșterii economice germane la ritmuri ceva mai accelerate începând cu anul 2005 dar, pe fondul strangulării cererii interne, a generat un surplus de capital ce s-a direcționat, în principal, către celelalte piețe din UE. Acestea nu au reacționat prin devalorizare internă întrucât și-au perceput costurile domestice ca fiind încă scăzute (un fel de iluzie a banilor a lui Fisher dar inversată) și care în consecință au fost în măsură să absoarbă aceste fluxuri de capital, dezechilibrându-și atât balanțele comerciale ca și pe cele de cont curent, pe fondul acestei iluzii fisherine inversate. În consecință, experimentul german de devalorizare internă ante-criză, s-a

desfășurat în perioada 1999-2006, fiind o consecință directă a revalorizării unui activ deja supra-evaluat/supra-apreciat (marca germană) proces ce a fost, întâmplător ori nu, simultan cu cel de reunificare și gestiune a tranziției Estului german fost comunist. Conjugarea acestor fenomene a permis decidenților de politică de la Berlin să realizeze cu câțiva ani mai înainte de declanșarea crizei necesitatea ajustării structurale a economiei în condițiile unei valute dublu supra-apreciate și al lipsei de suveranitate monetară efectivă. Acest experiment a fost favorizat de mișcarea de sens contrar din SUA în care s-a produs un fenomen de expansiune monetară suprapus aproape perfect din punct de vedere temporal (2001-2005) peste experimentul german de devalorizare internă cu corolarul său de dereglementare a pieței muncii și promovare a unor forme de ocupare atipică. Experimentul german a avut însă drept efect o dezechilibrare generală a pieței europene întrucât devalorizarea internă pe fond de cerere globală puternic stimulată de practic cea mai importantă bancă de emisiune din lume (Rezervele federale ale SUA) a generat un dezechilibru de cont curent, în sens pozitiv pentru Germania. Astfel economia germană a cărei cerere internă era practic ștrangulată a dispus de o masă importantă de resurse disponibile pentru investire. Aceste resurse, datorită denominării în aceeași monedă, comună acum pentru un număr de economii naționale aflate însă la nivele de dezvoltare diferite, câteodată această diferență fiind însă semnificativă, au fost direcționate către acele piețe din cadrul zonei EURO în care experimentul de revalorizare din anii 1990 nu a fost urmat de un experiment de devalorizare internă datorită nemanifestării cumulului de factori din cazul german. În acest context, excedentul german creat printr-o politică specifică perioadei etalonului aur, devenit acum etalonul „euro growth and stability pact” a alimentat în mod irațional deficitul de resurse de la nivelul acelor state membre ale zonei Euro (ex: Spania, Grecia, Portugalia, Irlanda) ale căror economii practic sufereau de o iluzie a banilor fisheriană de sens contrar (nu era percepută corect și la întreaga ei dimensiune creșterea de costuri cauzată de funcționarea economiei în condițiile unei noi monede, de data aceasta apreciată, față de funcționarea în condițiile vechilor monede, depreciate). În acest sens, excedentul german creat pe fondul unei politici de deflație a „stimulat” politicile ultra-expansioniste din statele de la periferia zonei Euro, alimentând în proporție aproape egală mania imobiliară din Spania și Irlanda ori cheltuiala publică deficitar organizată din Grecia și altele asemenea. Orice marfă își are cumpărătorul ei, iar ceea ce reprezintă un activ pentru o parte, devine pasiv pentru o altă parte. În consecință, excedentul german a devenit deficit pentru Spania, Grecia și alte state ale zonei Euro al căror comportament aparent

iresponsabil a fost alimentat de fapt de practica germană de tip „*beggar thy neighbour*” realizată însă nu prin canalul deprecierei monedei naționale, de care Germania nu mai dispunea în mod suveran, ci prin canalul unor politici de piața muncii, materia încă a jurisdicției naționale exclusive, al căror efect era însă devalorizarea internă și generarea, pe fondul unei cereri globale supra-dimensionate, a unui excedent German de cont curent ce efectiv menținea și încuraja apetitul pentru finanțare al economiilor periferice ale zonei Euro, contribuind astfel la accentuarea aici a deficitelor și realizând un vast dezechilibru la nivelul întregii zone Euro. În momentul în care conform vechii teorii Smithiene s-a produs mișcarea de sens contrar, așa-numita „revulsion” a investitorilor, țările de la periferia zonei Euro, deși nu numai, s-au confruntat cu așa-numitul efect Dornbusch-Calvo, specific piețelor emergente, în care fluxurile financiare pur și simplu îngheață ori se retrag brusc. Acolo unde apărea o abundență de fonduri, disponibile pentru orice proiect acum era o penurie generalizată. Numai că în manifestarea sa clasică efectul Dornbusch-Calvo producea o depreciere a valutei țării în care se manifestă. Devalorizarea permitea refacerea competitivității, astfel încât în practic 12-16 luni de la eveniment, economia își relua cursul ascendent, în anumite cazuri marcând ritmuri de creștere puternice datorită costurilor reduse cu care venea pe piață. În condițiile zonei Euro însă, deprecierea ori devalorizarea nu mai existau ca posibilitate. În plus, s-a vădit că nici nu exista posibilitatea ieșirii din zona EURO, tratatele prevăzând ireversibilitatea actului de intrare (de aderare). În consecință, singura posibilitate era aceea de a recurge, dar în cu totul alte condiții, net defavorabile, la experimentul german de devalorizare internă. Aceasta presupunea că în condiții de reducere generală a cererii globale și de înghețare a fluxurilor financiare internaționale, sa se reducă costurile de producție, în vederea refacerii competitivității economiei, în special prin reducerea costurilor cu factorul muncă, ce erau considerate ca principalele responsabile de pierderea de competitivitate. Deși în parte această aserțiune era adevărată, trebuie totuși spus că în momentul declanșării crizei elene a datoriei suverane (primul episod, primăvara anului 2010), zona euro, ancorată în câteva concepte rigide parcursese practic întregul ciclu specific unor economii din epoca etalonului aur. Astfel, în perioada de pregătire a introducerii monedei unice avusese loc un proces de revalorizare monetară, similar celui care avea loc în vederea atingerii unui prag de convertibilitate în aur. Odată atins pragul de convertibilitate și stabilizată încrederea investitorilor urma perioada de prosperitate, de regulă scurtă, în care afacerile înfloreau. La scurt timp însă, retragerile de aur făceau ca întregul concept de convertibilitate să fie pus în pericol și de aici nevoia de a trece

din nou la politici deflaționiste spre a atrage din nou metalul prețios în tezaurele băncilor. În cazul zonei EURO, odată introdusă moneda unica, investitorii au achiziționat masiv active denominate în aceasta, conducând la aprecierea EURO, ceea ce a constituit o dublă lovitură pentru țările ce înainte de adoptarea monedei avuseseră valute depreciate. Pe de o parte au fost lovite de concurența internă din zona Euro datorată devalorizării interne germane, iar pe de altă parte au avut de suferit datorită reducerii competitivității și în afara zonei Euro întrucât noul vehicul de investiție financiară era văzut cu încredere de investitori și astfel costurile lor de producție urcau. Până la un moment dat, s-au până la momentul în care fluxurile financiare s-au menținut abundente acest fapt nu a contat prea mult ba chiar a încurajat o iluzie a competitivității chiar și în condiții de valută de rezervă internațională evident apreciată (era evidentă faza „maniei” datorată „noutății” activului denumit chiar EURO). În momentul în care însă a apărut „panica” sau revulsia pieței și fluxurile s-au inversat, ca și în cazul unei monede din epoca etalonului aur au existat doar două opțiuni, Fie apărarea convertibilității prin recursul la devalorizare internă, deflație și evident șomaj, fie renunțarea la convertibilitate, ceea ce în cazul zonei Euro s-ar fi tradus prin renunțarea la rigiditatea pactului de creștere și stabilitate precum și la conceptul de ireversibilitate a aderării, în special pentru cazuri extreme cum este cel al Greciei. Cum opțiunea, bazată pe prevederile tratatelor, a fost aceea de a se păstra în integralitatea sa pactul de creștere și stabilitate și de a nu se renunța nici chiar în cazul extrem la idea de ireversibilitate, era evident că singura opțiune la îndemână era devalorizarea internă, soluția germană, dar în condiții mult mai vitrege. De fapt în condiții de două ori mai vitrege întrucât, Germania însăși nu a renunțat nici chiar în criza la devalorizarea internă, care în ceea ce o privea își produsese efectele, preferând să continue să dezechilibreze zona Euro prin menținerea unui regim de ștrangulare a propriei cereri domestice. În aceste condiții, aplicarea stabilizatorilor automați ai pieței muncii a devenit problematică pentru multe state din zona Euro ca și pentru statele din Centrul și estul Europei, a căror tranziție de la plan la piață, în sine un proces cu caracter de unitate în istoria economică, de abia se încheiase, singura opțiune fiind aceea a reducerii drastice a costurilor cu factorul muncă, spre a restabili competitivitatea și deci recursul la forme de ocupare atipice, ca și vehicul de reducere a costurilor cu factorul muncă. Practic ceea ce conta, exact ca în epoca etalonului aur, era încrederea investitorilor și nu prosperitatea efectivă a actorilor economici oricare ar fi fost aceștia prin stimularea cererii, ca și precondiție a reluării producției, a cărei ultima rațiune nu este și nu poate fi alta decât consumul și care ar fi permis și reluarea creării de locuri de

muncă. Se producea exact ca în urmă cu 100 de ani un proces de sacrificare a producătorului pentru rentier sau investitor. Creditorul era avantajat în dauna netă a debitorului, spre deosebire de cazul american în care se acceptă o „mutualizare” a costurilor derivate din exuberanța irațională la care în egală măsură participaseră și creditorul și debitorul. Principiul „hamiltonian”⁴, ce ar fi trebuit să stea la baza uniunii economice și monetare (mutualizarea costurilor ca și a avantajelor) era înlocuit cu cel „jeffersonian” ceea ce practic excludea solidaritatea în cadrul uniunii fără a pune însă în discuție, cum ar fi fost normal în cadrul unei logici jeffersoniene „pure cel al ireversibilității. Prin urmare, șomajul foarte ridicat manifestat în multe dintre statele zonei de maximă integrare al monedei unice este fără doar și

⁴ Referința este aici la celebra dispută de la începuturile republicii americane între adepții unui sistem de guvernământ cu un executiv central puternic și cei ai unei forme de guvernământ de tip confederativ, cu un executiv central mai degrabă simbolic, ceea ce presupunea și o eventuală posibilitate a statelor de a ieși din uniune precum și finanțe separate și chiar și monede distincte. Aceste două curente erau conduse în sânul primei administrații conduse de către George Washington - el însuși un președinte „sudist”, de către Alexander Hamilton pentru tabăra așa-numiților „federaliști” deci a celor care militau în favoarea unei federații de state și a unui executiv central puternic cu finanțe comune și monedă comună – personajul fiind un „nordist” sau yankee, de origine foarte modestă, aproape obscură dar care parvenise prin forțe proprii și se impusese prin cunoștințele sale în materie de finanțe publice în fața lui Washington pe care aceste probleme îl depășeau intelectual-curiOS pentru un foarte bun om de afaceri, în timp ce cealaltă tabără, care milita mai degrabă pentru un guvernământ confederativ, era condusă de către Thomas Jefferson, cel care va deveni al treilea președinte al SUA. Jefferson, un planator sudist ca și Washington de altfel considera, că noua republică era incompatibilă cu forme de centralism pe care el se asocia așa-numitei „tiranii monarhice britanice” Fără a intra în detalii disputa s-a manifestat foarte pregnant și a creat discordie în rândul primei administrații a lui Washington (1789-92) în care Hamilton deținea portofoliul Trezoreriei iar Jefferson pe cel al secretariatului de stat (practic portofoliul externelor) și în care una dintre problemele acute era cea legată de datoria publică acumulată de către cele 13 foste colonii pentru finanțarea lungului război de independență față de Marea Britanie în care a pierit nu mai puțin de 10% din populația de atunci a SUA. Practic un număr de state nu mai erau în stare să facă față plăților și trebuiau să se declare în faliment în timp ce numai câteva erau în stare să facă față debitelor contractate. Hamilton a propus și a obținut până la urmă de la Washington, mutualizarea datoriei deci asumarea ei de către noul executiv federal și crearea, pentru plata acesteia, a unui sistem federal de taxe și impozite (prima introdusă a fost taxa pe whiskey care a condus și izbucnirea celebrei „whiskey rebellion”) dar și pentru finanțarea funcționării guvernului federal, inclusiv a unei armate permanente, deși scheletice ca efective, a SUA. În acest mod s-a născut administrația federală a SUA, acestea asumând practic de aici încolo caracterul unei federații și nu al unei confederații așa cum își doreau adepții lui Jefferson. Pe lângă faptul că a consacrat ruptura dintre personalitățile fondatoare ale republicii americane, disputa a adevărat faptul că un spațiu de suveranitate economică comun necesită o monedă comună dar și un sistem de fiscalitate comun precum și o mutualizare a datoriei publice. Învățămintele pentru spațiul U.E. nu pot fi mai actuale deși de la această dispută au trecut mai bine de 200 de ani!

poate un rezultat al crizei economice din 2009-2010 dar, persistența lui pe o perioadă atât de lungă, nu este decât efectul politicii de devalorizare internă care a urmat crizei și care a fost consecința dezideratului de a menține ireversibilitatea aderării. Acesta este un fapt economic indiscutabil și bogat argumentat în toată literatura de specialitate fiind de altfel prezent și perioada depresiunii economice din anii 1929-1941 în forme analoge. Toate statele care atunci au menținut standardele rigide ale etalonului aur au cunoscut o redresare lentă și o persistență a șomajului la cote ridicate pentru perioade lungi de timp (Bernanke, 2008, Reinhard și Rogoff, 2010) în timp ce cele care au optat pentru ruperea oricărei legături cu etalonul aur și trecerea la o guvernare economică flexibilă, în care „ireversibilitatea” nu există ca atare, ea neavând nici o semnificație economică efectivă și neaducând nici un beneficiu economic efectiv cu Excepția unei iluzorii „stabilități”, au cunoscut relansări mult mai rapide și reduceri ale ratei șomajului către nivele social mult mai acceptabile. De altfel experiența SUA din 2009 încoace (vezi din nou Bernanke, 2013) a arătat același lucru. Nici o demonstrație ori argumentație în acest sens nu mai este necesară. Faptele și datele cunoscute acum de către toată lumea și nu doar de către specialiști vorbesc de la sine.

Un alt efect foarte important al devalorizării interne și care de fapt impune urmarea, de o manieră forțată de către toate statele membre ale zonei Euro precum și de către cele care au semnat așa-numitul Six Pack (un pachet de măsuri agreat în ultimii ani ai președinției Barosso, practic ca parte a așa-numitului „semestru European” și care angajează din nou statele membre la eforturi de echilibrare fiscal bugetară practic prin aceleași metode de devalorizare internă, chiar dacă cu unele ajustări cosmetice și care a fost semnat și de către state non-membre ale EURO, inclusiv România) este cel legat de ridicarea unei bariere tarifare de un tip nou, a unei bariere voalate în ceea ce privește piața internă germană, ceea ce accentuează dezechilibrele comerciale din cadrul zonei Euro și a Uniunii în general, permițând menținerea unei poziții permanent excedentare pentru Germania și permanentizând pozițiile deficitare pentru celelalte state membre. Astfel adoptând de timpuriu politici de devalorizare internă, Germania a strângulat cererea internă astfel încât în condițiile revalorizării masive din celelalte state membre ale Uniunii, piața germană a devenit mult mai puțin accesibilă pentru produsele și serviciile acestora. Menținând puterea de cumpărare a pieței interne la un nivel scăzut ca urmare a devalorizării interne practicate de timpuriu, Germania a creat un dublu avantaj propriei sale industrii. Pe de o parte a crescut competitivitatea externă a acesteia prin reducerea de costuri, iar, pe de altă parte, i-a asigurat o

bună parte din piața internă, eliminând prin reducerea costurilor propriilor producători, o bună parte din competiția din celelalte state membre ale zonei Euro. Acest fapt explică și modul de evoluție ca și politicile adoptate în statele din Centrul și Estul Europei care depind acum crucial de piața Germană, într-o mai mică sau mai mare măsură, fiind de fapt anexe ori prelungiri cu cost scăzut ale acestuia. Proximitatea geografică joacă de asemenea un rol asupra căruia însă nu ne vom opri aici decât în treacăt. În contextul în care aceste piețe aveau deja costuri de producție mult sub cele ale zonei Euro și mult sub cele ale pieței Germane, devalorizarea internă în aceste state nu se mai putea face. Desigur, a fost totuși încercată de către organismele financiare internaționale, motivul invocat fiind acela al unei posibile contagiumi și al unui efect Dornbush-Calvo⁵ masiv care ar fi destabilizat complet întregul spațiu al UE și așa afectat de criză. Cu toate acestea, era evident că în condițiile în care aceste state aveau piețe interne slab dezvoltate, aparatul lor productiv fiind aproape exclusiv antrenat de cererea externă, și aceea provenind din spațiul de devalorizare internă al vechiului bloc comunitar (the old EU 15), o devalorizare internă de tipul celei practicate în România anilor 2000-2011 ori în statele Baltice sau în Ungaria în anii 2008 - 2010, nu putea avea nici un fel de efecte pozitive. Pe de o parte era strangulată până la punctul completei dezagregări cererea internă, atâta câtă există, iar, pe de altă parte era accentuată dependența de o piață externă aflată într-o mișcare de contracție prelungită și inevitabilă. Astfel se explică revenirea mai rapidă pe trend crescător a acestor economii

⁵ *Efectul Dornbusch-Calvo sau efectul de „sudden stop” cum a mai fost el denumit chiar de către cei doi economiști americani (ambii în viață, 2016) fiind caracteristic tarilor în curs de dezvoltare sau economiilor emergente. În esență, el reprezintă o oprire bruscă a fluxurilor de capital către aceste piețe ca urmare de regulă a unui șoc exogen aleator manifestă pe principalele piețe internaționale. Spre a-și acoperi pierderile de pe piața principală, investitorii lichidează pozițiile investiționale de pe piețele emergente, judecate oricum ca fiind mult prea riscante și deci dispensabile ca active. Această mișcare conduce la o brusca depreciere a valurilor economiilor respective conducând în anumite cazuri la o încetare de plăți externă. Pe de altă parte însă, deprecierea monedei, reprezintă un fenomen de devalorizare externă care foarte adesea permite refacerea competitivității economiei precum și a pieței interne în cazul în care în perioada precedentă a avut loc un proces de apreciere speculativă a respectivei monede. Efectul a fost prima dată studiat pe economiile latino-americane, respectiv pe economia Mexicană și a avut în vedere crize de la începutul anilor 1980, în special cea din Mexic. Efectul s-a manifestat însă de aceeași manieră pe piața argentiniană la începutul anilor 2000, pe piețe asiatice la finele anilor 1990 precum și în cazul Ungariei în 2008, caz care a contagionat România determinând guvernul Român să opteze în anul 2009 pentru un recurs prea puțin meditat la asistența financiară internațională. Acest fapt a determinat un proces de devalorizare internă care a împins la reformă de piața muncii din anul 2011. În consecință, în ceea ce ne privește (RO) o formă a efectului Dornbusch-Calvo a fost responsabilă de inițierea reformelor de piața muncii din anul 2011 (modificarea Codului Muncii și a legislației de dialog social);*