

Cine sunt antreprenorii din agricultura de tranziție?

Dumitru Sandu

Între povara subzistenței
și provocarea profitului

Agricultura privată din România anilor 1990 este, în mod covârșitor, una de subzistență. Este și consecința firească a faptului că practicarea ei se face pe suprafețe mici. A spune însă că agricultura românească a anilor 90 este în criză numai datorită gradului de fărâmițare a proprietății indus prin restituirea pământului, este insuficient și poate genera interpretări simplificatoare. Se știe că sunt multiple situații în care agricultura se dovedește a fi performantă și pe suprafețe reduse. Nu este vorba, în cazul problemelor agriculturii private din România numai de un efect de gospodărie agricolă, de resurse reduse ale agricultorilor privați sub aspect material sau uman. Este vorba și de efecte de politică agrară și mediu economic general. Politica de credite și subsidii agricole pentru sectorul privat a rămas una ineficientă. Creditul direcționat către agricultură a păstrat, în bună măsură, caracteristici specifice perioadei de economie centralizată, marcată prin fundamentele politice și nu economice a deciziilor¹. Cererea de produse agricole în genere, în orașe în mod special, s-a redus odată cu accentuarea gradului de sărăcie. În aceste condiții, concurența producătorilor agricoli externi este resimțită tot mai puternic de micul producător agricol din țară.

Într-un tablou sintetic al problemelor agriculturii românești practicate în sectorul privat, se poate distinge între cauze imediate, efecte și condiții. Marea problemă-efect rămâne cea a productivității agricole reduse. În seria cauzelor imediate, responsabile pentru această situație, trebuie menționate, în primul rând, slaba mecanizare, accesul redus la

mijloacele moderne de practicare a agriculturii și necorelarea resurselor².

Productivitatea redusă a muncii în agricultură duce, nemijlocit, la obținerea unor venituri reduse. La rândul lor, acestea sunt principala cauză a nivelului redus pe care îl au resursele disponibile pentru producția agricolă. Consistența și stabilitatea cercului vicios al relației resurse-productivitate-venituri este dată de mediul economic general al tranziției, de politica agrară inadecvată (fig. 1). Diferitele guverne post-decembriste nu au făcut decât să consolideze respectivul cerc vicios. Nici faimosul pariu cu agricultura promis inițial de guvernul Roman, nici schimbarea politică din 1996, marcată de înlocuirea la putere a PDSR cu CDR și coaliția formată în jurul Convenției nu au dat semne de eficiență în spargerea cercului vicios al ineficienței agricole.

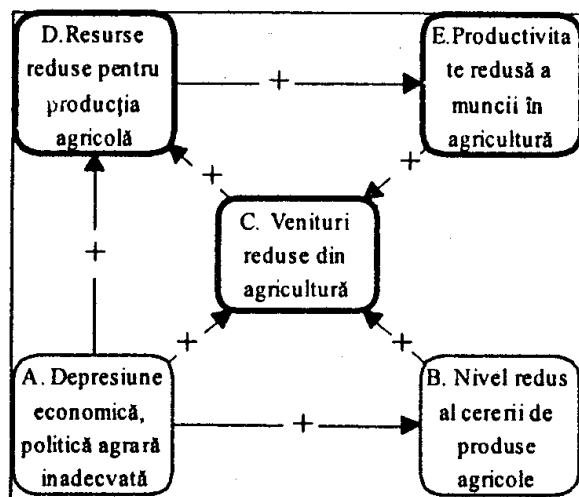


Fig. 1. Cercul vicios al relației resurse-productivitate-venituri în agricultura privată (bucla C,D,E, condiționată de valorile blocurilor A și B)

¹Pentru o analiză a modului de finanțare a agriculturii românești în perioada 1991-1996, vezi Emil Daniel Teșliuc, *Finanțarea agriculturii. O evaluare a costurilor și transferurilor implicite ale sistemului de finanțare a agriculturii 1992-1996*, Banca Mondială, București, Decembrie 1996

²La nivelul anului 1996 nu mai mult de 5% dintre gospodăriile agricole familiale dispuneau de un tractor propriu. Ponderea celor care cumpărau insecticide și pesticide era de aproximativ 20% iar ponderea gospodăriilor agricole în care au fost cumpărate îngrășăminte era de 32%. (Sursa datelor: MAA,CE,BM *Agricultura privată în România. Sondaj în gospodării*. București, 1997).

Deși majoritatea gospodăriilor agricole familiale funcționează în regim de subzistență, după o raționalitate economică din care mecanismele economiei de piață lipsesc, tabloul economic al agriculturii private este departe de a fi unul foarte omogen. Modalitățile diferite de organizare a gospodăriei rurale și de orientare spre economia de piață sunt cele care dau conținutul acestei diversități. Este de așteptat ca diversitatea agriculturii private familiale să fie, în esență, sub semnul mediului ecologic și al structurii familiei. Resursele necesare pentru producția agricolă, cererea și oferta de produse agricole depind de aceste două mari categorii de factori – mediul comunitar-regional și compoziția gospodăriei. Efortul de descifrare a unei astfel de diversități își are nu numai o justificare științifică, localizată în sfera cunoașterii sociologice a economiei, a problemelor sau schimbărilor sociale din mediul rural. Există și o nemijlocită miză practică, asociată cu posibila fundamentare a politicilor de dezvoltare agricolă și rurală din perspectiva unei înțelegeri a diversității situațiilor care structurează economia familială rurală. Viața socială a fost, dintotdeauna, mai inventivă decât cei care o studiază sau își propun să o modifice prin diferite politici. În consecință, examinarea ei atentă poate duce nemijlocit la sugestii de mod de soluționare a problemelor sociale prin proiecte politice, de dezvoltare. Principalul producător de noi modele de viață economică și socială în mediul rural este antreprenorul agricol. Este cel care își asumă riscurile trecerii de la agricultura de subzistență la cea performantă, bazată pe risc și profit. Este cel care transformă gospodăria agricolă țărănească în fermă, în întreprindere gestionată pe logică de tip capitalist. Poate părea inutil sau pretențios sau hazardat drumul de căutare a antreprenorului în agricultura românească actuală, dominată de crize, probleme, blocaje. Și totuși, nu este așa. Identificarea antreprenorilor agricoli într-un mediu atât de problematic, sub aspect economic și social, este dificilă dar nu imposibilă și, oricum, nu inutilă.

Prezența spiritului antreprenorial la nivelul masei de agricultori este o măsură a pătrunderii economiei de piață în acest spațiu de producție. Nu poate fi vorba de o reală economie de piață în agricultură fără agricultori care să urmărească și să obțină profit, să investească, să fie în căutare de materii prime

de maximă performanță pentru activitatea lor. Altfel spus, prezența fermierilor ca antreprenori agricoli este esențială. Cel puțin la fel de importantă ca și prezența unor piețe specializate precum cea a pământului, a serviciilor pentru agricultură sau a forței de muncă.

Care este spațiul pe care spiritul antreprenorial îl ocupă în agricultura de început de tranziție spre economia de piață? Strict marginal? Asociat cu anumite condiții economice sau sociale sau distribuit la întâmplare? Care este raportul între intențiile și comportamentele antreprenoriale?

Tipuri antreprenoriale și construcția lor socială

Ipoteza de baza de la care pornește acest studiu este că antreprenorii de unități agricole familiale sunt produsul unor medii specifice de natură familială, comunitară și regională. Numărul lor este aproape imposibil de precizat. Mediile în care ei apar sau cele care le sunt adverse pot fi, însă, specificate prin aproximări succesive. Grila folosită pentru identificare este construită din întrebări referitoare la sursele de venituri, investițiile, cheltuielile pentru producție, opiniile și intențiile economice specifice familiilor rurale (fig. 2). Probabilitatea de a adopta comportamente antreprenoriale în domeniul agriculturii familiale este cu atât mai mare cu cât la nivelul familiei de referință vânzările și investițiile agricole sunt mai frecvente, producția se bazează în mai mare măsură pe tehnologii și *input*-uri moderne, suprafața luată în arendă este mai mare, iar pentru viitor sunt prezente în mai mare măsură intențiile de extindere a investițiilor agricole. Semnele comportamentului antreprenorial sunt legate, deci, de prezența luării în arendă, a vânzărilor, a investițiilor, a folosirii tehnologiilor moderne și a intențiilor de a investi. Ele sunt tot atâtea căi de a intra în lumea antreprenorială. Din agregarea lor rezultă ceea ce an putea numi "spațiul comportamentelor antreprenoriale". Este un spațiu cu geometrie variabilă funcție de mediul comunitar-regional, de resursele gospodăriei și de intensitatea spiritului antreprenorial la nivelul membrilor gospodăriei.

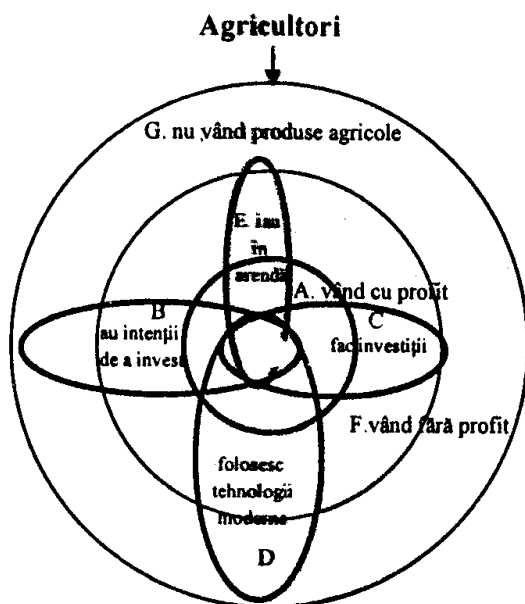


Fig. 2. Spațiul comportamentelor antreprenoriale (reuniunea spațiilor A, B, C, D, E)

Antreprenorii sunt persoane fizice cu resurse, motivații și orientări valorice specifice. Resursele și cultura lor sunt puternic dependente de resursele și cultura familiei sau gospodăriei din care fac parte. În cazul dezvoltării agricole de tip familial-antreprenorial, în condițiile actuale ale României, gospodăria familială este principalul mediu de cultură și resurse antreprenoriale. Tentativele locale care au pornit de la absolutizarea valabilității modelelor de abordare a antreprenorilor rurali (de inspirație latino-americană sau occidentală) numai sau în principal în funcție de individ, au fost marcate de grave probleme de validitate a informației culese. Cine ia deciziile de alocare a resurselor pentru agricultură, cine decide asupra modului de cultivare a pământului, cum sunt valorificate produsele agricole? Capul de gospodărie, o anumă persoană din gospodărie definită ca antreprenor sau gospodăria prin membrii ei adulți? Întrebări de acest gen se pun cu acuitate pentru cercetările rurale. Un răspuns care să mizeze în principal pe actorul individual în gestionarea problemelor agricole ale gospodăriei este riscant. Istoria și cultura continuă să își spună cuvântul. Gospodăria continuă să fie matricea generativă a organizării agriculturii familiale. Mediul pe care ea îl asigură este mai mult sau mai puțin favorabil orientării antreprenoriale. Rămâne cercetării empirice

rolul de a stabili, de la caz la caz, raportul între individ și gospodărie în luarea deciziilor economice.

Antreprenorul nu este o realitate, ci un tip ideal. El se regăsește în realitate în grade diferite și în configurații comportamentale sau atitudinale diferite. Desigur, obținerea de profit prin modul de organizare a întreprinderii este nota lor caracteristică, dominantă. În stadii diferite de viață și în contexte diferite ei sunt diferiți prin accentul pe care îl pun pe o anumă componentă a orientării antreprenoriale. Antreprenorul "total" este cel care maximizează, pentru obținerea de profit pe termen lung, investițiile, vânzările și achizițiile de mijloace de producție. Realizarea de investiții și achiziționarea de materii prime intermediare sunt nu numai comportamente ci și intenții în acest caz. Antreprenorul total este interesat nu numai de venitul imediat ci și de cel îndepărtat, de termenul lung. Totalitatea orientării sale antreprenoriale rezidă și în faptul că este atât comportamentală cât și intențională, atât în domeniul producției cât și în cel al comercializării producției.

Antreprenorul potențial este cel care intenționează să dezvolte o întreprindere, să investească. În prezent, ritmul intrărilor și cel al ieșirilor economice din întreprinderea sa este redus, comparativ cu cel corespunzător antreprenorului propriu-zis sau total.

Comerciantul este un gen de antreprenor "parțial", centrat pe vânzare. Deși superior mediei, ritmul intrărilor este relativ redus în acest caz. Ieșirile, vânzările, au un ritm mai intens decât intrările. Este cazul antreprenorului speculativ. Agricultorii de început de tranziție din România sunt în principal țărani sau agricultorii de autoconsum. Ei produc pentru autoconsum, cu ritmuri minime ale inputurilor (îngrășăminte, insecticide, erbicide, servicii specializate etc.) pentru producția agricolă. Comportamentul antreprenorial le este străin, nu cumpără, nu vând, nu investesc și nu își fac planuri de investiții agricole. Ponderea lor în totalul gospodăriilor agricole este greu de estimat.

Segmentul cel mai dinamic este cel al agricultorilor antreprenori, cei care investesc, cumpără *input*-uri, vând produse agricole în ritm susținut și construiesc sistematic planuri de extindere a gospodăriei proprii. Între agricultorii antreprenori și cei de subzistență se află o serie de tipuri intermediare.

Cei mai apropiați de antreprenorii

activi sunt antreprenorii potențiali. Ritmul intrărilor economice în gospodăriile lor este superior mediei, dar încă redus. Vânzările sunt ușor sub medie. În schimb, stocul de planuri și de motivație pentru extinderea activității agricole este deosebit de ridicat. Agricultorul care cumpără strictul necesar pentru realizarea producției, fără să investească în inventarul agricol, dar care manifestă un ritm ridicat al vânzărilor este, iarăși, un tip intermediar. El nu este nici țaran, nici antreprenor. Sau este un gen de antreprenor parțial, pe termen scurt, fără proiecte structurate pe termen lung.

Orientare spre economia de piață la nivel de		TIP DE AGRICULTOR	CATEGORII RELEVANTE PENTRU SUBTIPURI
INVESTIȚII ȘI MATERII PRIME	OUTPUT-URI		
Da	Da	ANTREPRENOR ACTIV sau "total"	centrat pe investiții vs input-uri
Da, în principal investiții	Nu	ANTREPRENOR POTENȚIAL orientat spre investiții	Cu resurse pentru investiții din activități agricole sau neagricole
Nu investiții Da input-uri	Da	AGRICULTOR COMERCIANT	Cu sau fără proiecte de realizare de investiții
Nu	Nu	AGRICULTOR TRADITIONAL orientat spre subsistență	orientare de subsistență limitată la comportament sau integrală, atitudinal și comportamental

Fig. 3. Tipuri de agricultori în funcție de orientarea spre economia de piață

Antreprenorul agricol este un tip social emergent, produs prin procese complexe de construcție socială. Problemelor asociate cu cercul vicios al relației resurse-producție-venituri (fig. 3) li se răspunde în plan social și prin construirea unui nou rol social, cel al antreprenorului. Denumirile sub care apare sunt diferite – “arendăș”, “șef de societate agricolă familială” etc. Este vorba de toți cei care reușesc să “prindă cheag” în lumea agriculturii bântuită de riscuri naturale și inconsistență a politicilor agrare. Ca orice nou rol social, rolul antreprenorului se construiește din ceea ce a existat în contextul social dat, din modelele transmise din alte societăți. Rolul antreprenorului agricol se definește, în contextul tranziției spre economia de piață, prin identificarea unor practici

de îmbogățire cu mijloacele producției agricole și prin evaluarea socială a acestor practici. Definirea culturală a rolului vine după identificarea modalităților practice de a-l exercita, după ce creativitatea socială s-a exercitat în realizarea unor noi combinații de obiective și mijloace care pot fi satisfăcute prin jocuri specifice de rol. Numele, etichetările și evaluările de rol sunt posterioare acestei secvențe. În stadiul actual al tranziției în agricultura românească, rolul antreprenorului se află în faza pre-normativă.

Reformele, fie că sunt politice, economice, sau religioase, sunt schimbări sociale realizate în baza unui proiect elaborat de elite și adoptat de mase ca rezultat al unor procese de persuasiune, contagiune socială sau constrângere. Reformele post-comuniste sunt ghidate de astfel de proiecte menite să ducă la construirea economiei de piață și a democrației. Ele nu pot fi reduse însă la o simplă schemă de tip provocare-răspuns, la proiect elaborat de elite și răspuns dat de mase. Procesul de reformă implică interacțiuni multiple între proiecte cu autori diferiți. Masele și elitele își modelează reciproc proiectele funcție de noile ideologii, probleme și oportunități. Ceea ce se cheamă tranziție nu este altceva decât procesul de definire socială a proiectelor de schimbare și de implementare a lor. Proiectul de reformă se împlinește printr-un amplu proces de construcție socială a reformei. Parte a acestui proces spontan sunt proiectele individuale de viață conectate la proiectele societale, controversele sociale, definirea noilor teme de controversă, cristalizarea unor noi tipuri sociale cu strategii de viață specifice. Reconstrucția antreprenorului din agricultură ca tip social specific este unul dintre multiplele procese ale construcției sociale a reformei.

Scopul prezentului studiu este acela de a descifra procesele sociale care duc la constituirea noului tip social și a diversității de soluții pe care creativitatea socială le încearcă pentru rezolvarea problemelor ei în domeniul agricol cu ajutorul unor noi roluri sociale.

Pornind de la date de sondaj voi iden-

tifica semnele de manifestare a procesului de construcție socială a antreprenorului agricol, particularitățile spațiilor sociale în care probabilitatea sa de apariție este maximă. Axele

Resursele individual-familiale	<p>Capital uman specific: cunoștințe tehnice în domeniul agricol sau al mecanicii pentru agricultură</p> <p>Capital material pentru lansarea afacerilor</p> <p>Capital uman general dat de stocul de educație personală și familială</p> <p>Capital social de tip relațional</p>
Oportunitățile comunitar-regionale	<p>Calitatea pământului</p> <p>Prețul redus al pământului sau al luării în arendă</p> <p>Forță de muncă ieftină disponibilă</p> <p>Nivelul și dinamica cererii regionale de produse agricole</p> <p>Accesibilitatea la piețe urbane dinamice sub aspectul cererii de produse agricole</p>
Permisivitatea culturală a mediului la comportamentele antreprenoriale	<p>Gradul de structurare a unei culturi a deschiderii, caracterizată prin acceptare a riscului, încredere interpersonală, încredere în oamenii de afaceri, cooperare etc.</p>

majore de structurare a acestor spații sunt cele de mai sus.

Datele folosite pentru analiză

Analiza operează cu date produse prin două seturi sondaje realizate în 1996 și 1998. Primul este sondajul agricol finanțat de Banca Mondială și Uniunea Europeană în decembrie 1996, iar cel de-al doilea se referă la

“Barometrul resurselor socio-umane” finanțat de Fundația pentru o Societate Deschisă.

Primul a fost conceput ca sondaj agricol și a implicat culegere de date la nivelul a 1650 de gospodării agricole din 120 comune. Proiectul de cercetare – ipoteze, chestionar, eșantion - a fost elaborat de experți ai Băncii Mondiale³ iar colectarea informațiilor prin chestionare a revenit Centrului de Sociologie Urbană și Regională.

Au fost construite trei eșantioane pentru fiecare dintre tipurile de unități agricole private existente – gospodării familiale, societăți agricole legale (constituite conform legii 36 din 1991) și asociații agricole familiale. Toate cele trei eșantioane sunt reprezentative la nivel național.

Eșantionul de gospodării agricole familiale este de tip probabilist, bi-stadial, cu stratificare în primul stadiu. Principala ipoteză a proiectului de eșantionare susține că activitatea agricolă la nivel de gospodărie este funcție de profilul agricol și social al comunei în care se află gospodăria. Este de așteptat ca activitățile agricole să fie cu atât mai intense cu cât: este mai mare ponderea de teren arabil cultivat cu cereale din total teren agricol; calitatea sclului, măsurată prin indicii de bonitare este mai bună; capacitatea de atracție rezidențială a comunei, măsurată prin rata migrației nete temporare, este de nivel mai ridicat. O analiză factorială⁴ prealabilă cu date la nivelul tuturor comunelor țării a relevat faptul că cei trei indicatori sunt definatorii pentru trei factori ai producției agricole. Nota de bonitare este semnificativă pentru calitatea mediului natural, ponderea terenului arabil cultivat cu cereale este relevantă pentru modul de folosire a terenului agricol, iar migrația netă indică natura resurselor de muncă locale. Cu cât valorile ei sunt mai ridicate, cu atât ponderea populației active tinere este mai mare. Cei trei indicatori au fost folosiți în calitate de factori de stratificare după o prealabilă operație de categorizare a lor. Astfel comunele au fost clasificate după valoarea notei de bonitare (sub și peste medie), rata

³Coordonarea din parte Băncii Mondiale a fost asigurată de Henri Gordon. La elaborarea chestionarului și la proiectarea eșantionului am lucrat, în calitate de coordonator local al Băncii, împreună cu Henri Gordon și Zvi Lerman. O primă analiză a datelor produse prin sondaj a fost prezentată în volumul MAA, CE, BM *Agricultura privată în România. Sondaj în gospodării*, București, 1997

⁴Pentru detalii asupra modului de eșantionare vezi anexa 1 din MAA, CE, BM, *Agricultura privată în România. Sondaj în gospodării*, București, 1997

migrației nete (sub și peste medie) și ponderea terenului agricol cultivat cu cereale (trei clase date de cele trei cuartile). Un al patrulea criteriu de stratificare l-a constituit localizarea comunei în județe cu nivel de dezvoltare peste sau sub media pe țară⁵. Prin intersectarea celor patru criterii au rezultat 24 de straturi. Eșantionul final de 1650 gospodării agricole a fost alocat proporțional cu ponderea populației active în agricultură la nivel de strat. Datele au fost culese din 120 comune. La nivel de comună a fost operată o selecție aleatoare folosind listele pentru aplicarea legii 18 din 1991, referitoare la retrocedarea terenurilor agricole. Nu au fost luate în considerare decât gospodăriile care aveau peste 0,50 ha teren agricol în proprietate.

Pentru asociațiile agricole legale, cu statut juridic, a fost construit un eșantion separat, pornind de la evidențele la nivel de județ și localitate, existente la nivelul Ministerului Agriculturii. Cele 200 societăți agricole proiectate pentru a fi incluse în eșantion au fost selectate după stratificarea prealabilă a celor aproximativ 3760 unități, pe județe. Dacă în comunele selectate pentru eșantionul de gospodării existau societăți agricole cu personalitate juridică și în județul respectiv era necesară cel puțin o astfel de unitate pentru eșantionul de asociații, atunci ea a fost selectată. Restul de societăți necesare din județ a fost selectat în baza unui procedeu

aleatoriu. Eșantionul realizat a fost de numai 189 unități agricole. Similar s-a procedat pentru cel de-al treilea eșantion format din asociații agricole familiale. Identificarea acestora a fost mult mai dificilă. Evidențele de la care s-a pornit în construirea cadrului de eșantionare s-au dovedit, în multe cazuri, neconcordante cu situația din teren. Asociațiile familiale sunt mult mai instabile decât cele cu personalitate juridică. În consecință, înregistrarea lor este mult mai problematică. Eșantionul construit cu aceste unități de tip familial-asociativ a cuprins 166 de cazuri (față de 200 planificate).

Datele obținute sunt consistente în bună măsură cu cele rezultate din alte sondaje⁶.

În afara sondajului agricol din decembrie 1996, pe parcursul analizei am apelat și la date produse prin Barometrul resurselor socio-umane ale reformei, realizat în două valuri în 1998. În total, în cele două valuri au fost intervievate 2 465 persoane din 142 localități. A fost folosită o schemă de eșantion probabilist, tristadială, cu stratificare în primul stadiu. Criteriile de stratificare au fost aria culturală (18 grupări de județe) și tipul de localitate (7 straturi).

Veniturile ca semn al orientării antreprenoriale

Pensiile din sectorul de stat sunt principala sursă de venituri bănești pentru

⁵A fost dihotomizat indicele nivelului de dezvoltare județeană fundamentat în *Regional disparities in Romania. 1990-1994*, PHARE PROGRAMME-REGIONAL POLICY, Ramboll Consultancy Group, Bucuresti, 1996

⁶Caracteristici ale gospodăriilor rurale agricole (cu peste 0,50 ha teren agricol în proprietate, lucrat în gospodărie sau în asociații familiale)

	Sondaj agricol 1996	Barometrul resurselor socio-umane ale reformei 1998*	Ancheta integrată în gospodării 1997**
Persoane pe gospodărie	3,15	3,60	2,83
Pondere persoane de 65 și peste 65 ani	29	16	23,6
Suprafață medie teren agricol în gospodărie sau asociație familială	2,86	2,96	2,02
Pondere teren agricol în asociații legale***	19	12	20

*Sondaje comandate de FSD, realizate de CURS în iunie 1998 și de METROMEDIA în noiembrie 1998.

** Sursa: date CNS, AIG 1997

*** Calcule pentru toate tipurile de gospodării din rural.

Sondajul agricol din 1996 și Barometrul resurselor socio-umane din 1998 indică o dimensiune medie a gospodăriei mai mare decât cea dată prin AIG 1997. Datele disponibile nu permit o identificare a surselor de neconcordanță între aceste estimări.

gospodăriile din rural care au cel puțin 0,5 ha de teren agricol în proprietate (Tabel 1). Aproximativ 30% dintre gospodăriile rurale agricole sunt în respectiva situație. Următoarea sursă principală de venituri o constituie salariile din sectorul de stat (pentru 25% dintre gospodăriile agricole). Pe locul trei, cu o pondere de aproximativ 21% din gospodăriile agricole, se află veniturile bănești provenite din vânzarea produselor agricole⁷. Familiile⁸ cele mai înstărite sunt cele care obțin venituri din salarii. La celălalt pol, cel al sărăciei maxime, se află familiile care trăiesc în principal din pensiile CAP și din vânzarea produselor agricole. Nu toate familiile care declară că obțin bani în principal din vânzarea produselor agricole sunt sărace.

Întreprinzătorii agricoli, cei care constituie tipul social de interes pentru acest studiu, sunt, foarte probabil, localizați la nivelul acestei categorii. Ei obțin câștiguri în principal din agricultură și nivelul total al câștigurilor din gospodărie este apropiat de medie sau peste cuartila 1⁹. Voi încerca în

continuare identificarea profilului pentru gospodăriile agricole la nivelul cărora șansa practicilor de tip antreprenorial este mai mare pornind tocmai de la segmentul de gospodării anterior menționat. Funcție de premisele anterior menționate și de natura datelor disponibile am acceptat ipoteza șanselor sporite de comportament antreprenorial agricol pentru gospodăriile care declară că obțin venituri bănești în principal din agricultură și au un nivel total al veniturilor pe persoană în gospodărie (indiferent de sursă) mai mare decât cel indicat de cuartila 1. Aproximativ 11% dintre gospodăriile agricole rurale sunt în aceasă situație. Cum "se leagă" faptul de a câștiga bani în principal din agricultură și a nu fi sărac (în cuartila 1 de venituri)? Evident, răspunsul la întrebare nu va duce automat la identificarea caracteristicilor antreprenorialor rurali. Pornind de aici pot fi făcute inferențe care să ne apropie mai mult de tipul ideal al antreprenorului agricol.

Gospodăriile cu șanse sporite de comportament antreprenorial în agricultură sunt, în

Tabel 1. Distribuția gospodăriilor agricole rurale în funcție de sursa principală de venituri și nivelul veniturilor bănești totale (%)

Sursa principală de venituri în gospodărie	Nivelul veniturilor pe persoană în gospodărie				Total	
	Foarte mici	Mici	Mari	Foarte mari	%	N
	sub cuartila 1	între cuartilele 1 și 2	între cuartilele 2 și 3	peste cuartila 3		
salariu din sector de stat	9,7	22,6	26,3	41,4	100	186
salariu din sector privat	7,7	33,3	20,5	38,5	100	39
pensii de stat	15,5	28,6	32,3	23,6	100	220
vanzari produse agricole	46,4	22,5	15,9	15,2	100	151
pensii CAP	54,3	23,9	19,6	2,2	100	46
alte	39,2	20,3	17,6	23,0	100	74
	25,0	24,9	24,3	25,8	100	716

Sursa de date: Barometrul resurselor socio-umane ale reformei 1998.

Sunt considerate ca gospodării agricole cele care au peste 0,5 ha de teren agricol. Acestea reprezintă 69% din totalul gospodăriilor rurale cuprinse în eșantion

⁷Constatărea este valabilă atât pentru sondajul agricol din 1996, cât și pentru Barometrul resurselor socio-umane din 1998.

⁸În cuprinsul lucrării folosim noțiunea de familie cu referire specială la funcția economică a acesteia, la gospodăria familială.

⁹Identificarea gospodăriilor care au nivelul total al veniturilor bănești peste cuartila 1 și agricultura drept principală sursă a acestor venituri a fost făcută după ce în prealabil a fost eliminat efectul sporului de inflație între iunie și noiembrie 1998. Pentru a asigura comparabilitatea datelor de venit din cele două valuri ale sondajului am lucrat cu valorile reziduale ale variabilei logaritm (venituri), folosind ca predictor MOMENTUL anchetei. Această ultimă variabilă este de tip fictiv, cu valoarea 1 pentru cazurile intervievate în noiembrie și 0 pentru cele intervievate în iunie 1998. Ecuația de transformare a fost: $\ln(\text{venituri}) = 11,76 + 0,66 * \text{MOMENTUL}$

principal, cele care cresc un număr mare de animale, în zonele de câmpie (Fig.4). Suprafețele de teren pe care le au în proprietate sunt semnificativ mai mari decât cele ale celorlalte gospodării agricole rurale. Creșterea animalelor constituie principalul predictor al comportamentului antreprenorial, la nivel de gospodărie, în agricultura privată de tip familial. În consecință, este important să identificăm principalele condiții favorabile acestui tip de activitate agricolă.

Gospodăriile de crescători de animale sunt gospodării relativ tinere, cu număr mare de membri și cu suprafețe, de asemenea mari, de teren în proprietate. Comunele de crescători de animale sunt preponderent situate în județe dezvoltate din punct de vedere social-economic (Tabel 2).

Configurația condițiilor favorabile pentru creșterea animalelor diferă pentru bovine, porcine, ovine sau păsări. Porcinele și păsările sunt specifice gospodăriilor de câmpie, iar bovinele celor de munte. Distanța față de oraș nu contează decât în legătură cu creșterea porcinelor: cu cât aceasta este mai mare, cu atât gospodăriile agricole au tendința de a crește un număr mai mare de porci. Nivelul redus de educație este specific gospodăriilor în care se cresc mai mulți porci și mai multe bovine. O activitate intensă de creștere a porcinelor pare să fie specifică pentru comunele depărtate de orașe, cu o dinamică demografică negativă, de pierdere de populație, localizate în județe dezvoltate.

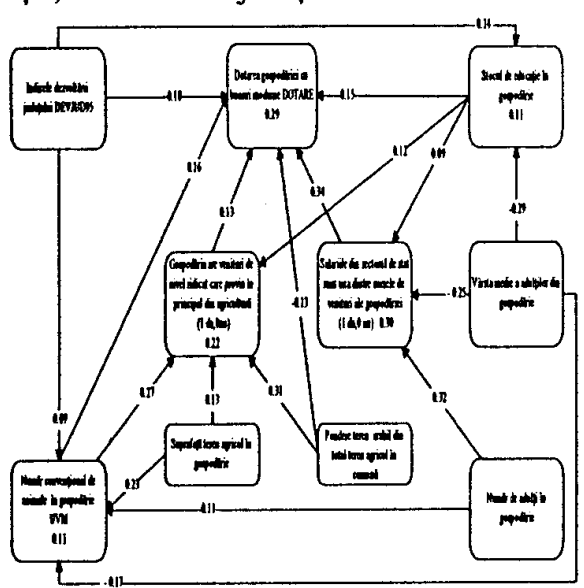


Figura 4. Model path pentru identificarea caracteristicilor gospodăriilor agricole care au produse agricole ca principală sursă de venituri și nu sunt sărace.

Sursa de date: Barometrul resurselor socio-umane ale reformei 1998.

Pe arcele de graf sunt notați coeficienții path, de regresie parțială standardizată. Modelul este adecvat datelor, diferența între matricea de corelații observate și cea construită în baza modelului teoretic fiind ne semnificativă $p=0.82$. Pentru estimarea coeficienților a fost folosită metoda celor mai mici pătrate ponderate WLS. Calcule realizate în LISREL8. Suprafața de teren agricol în proprietate a fost logaritmată pentru a reduce gradul de oblicitate a distribuției statistice. Similar s-a procedat cu populația comunei. DEVJUD95 este o măsură sintetică a gradului de dezvoltare a județului construită ca scor factorial din alți 6 indici referitori la capitalul uman din județ, infrastructura de distribuire a apei potabile, gradul de utilizare a forței de muncă, capitalul material la nivel de gospodărie, calitatea serviciilor sanitare și gradul de îmbătrânire a populației¹⁰. Determinațiile multiple corespunzătoare fiecărei variabile exogene sunt notate în interiorul blocului care marchează variabila. Deși toate determinațiile multiple sunt semnificativ diferite de 0 pentru $p=0.01$, nivelul lor este redus. În schimb, modelul în ansamblu este caracterizat prin grad ridicat de adecvare la date. Ori, tocmai această configurație cu nivel ridicat de consistență sociologică și statistică este urmărită prin analiză. Valoarea relativă a testului chi-pătrat împărțit la numărul de grade de libertate este egală cu 0.68. În practică se consideră că un model este adecvat datelor dacă valoarea relativă a lui chi-pătrat la numărul de grade de libertate este mai mică de 2¹¹. Modelul permite intercorelări între toate variabilele exogene. Acestea nu au mai fost figurate în graf pentru a simplifica imaginea.

Calculul este realizat pe 759 cazuri reprezentând totalul de gospodării rurale din eșantion care lucrează în gospodăriile proprii pe cel puțin 0.50 ha. Acestea sunt 64% din totalul gospodăriilor rurale, conform datelor de eșantion.

Contribuția cea mai importantă la explicarea variației gospodăriilor sub aspectul averii, măsurate prin deținerea de bunuri moderne, o au veniturile din surse salariale (fig. 4). Gospodăriile în care se obțin venituri din salarii sunt mai înstărite decât cele care trăiesc numai pe bază de venituri agricole sau pensii, ajutor de șomaj, alocații etc. Sursele agricole de venituri contează totuși în determinarea stării materiale a gospodăriei. Este mai bună dotarea gospodăriilor agricole cu bunuri moderne de folosință îndelungată în condițiile în care obțin mai multe venituri din agricultură, din creșterea animalelor în mod special. Suprafața de teren agricol în proprietate nu

¹⁰Dumitru Sandu, *Community Poverty and Disadvantaged Groups*, World Bank, București, January 1998

¹¹James Arbukl, *Amos User's Guide. Version 3.6*, SmallWaters Corporation, 1997

conteză, în sine. Ea influențează modernitatea bunurilor deținute în gospodărie în măsura în care duce la obținerea unor venituri suplimentare din agricultură.

Dotarea gospodăriilor agricole cu bunuri moderne este semnificativă, pe de o parte, pentru nivelul averii iar, pe de altă parte, pentru gradul de modernitate a orientărilor culturale ale membrilor gospodăriei. Argumentul pentru cea de-a doua semnificație este dat de influența pozitivă a nivelului de educație asupra gradului de dotare. Cu cât stocul de educație este mai mare în gospodărie, cu atât este mai bună dotarea acesteia cu bunuri moderne de folosință îndelungată.

Sub aspectul localizării, gospodăriile moderne înstărite, sunt de identificat în principal în comune de deal și munte din județele dezvoltate.

Obținerea unor venituri din surse salariale este asociată în principal cu caracteristicile de status personal-familial – vârstă, educație și mărime a familiei sub aspectul numărului de membri. În schimb, întemeierea veniturilor gospodăriei pe surse agricole este legată mai mult de caracteristici

de mediu regional și de proprietate funciară. Practicarea agriculturii este, firesc, asociată mai mult cu mediul natural și dimensiunea proprietății funciare, iar implicarea în activități neagricole salariale este condiționată mai mult de capitalul uman disponibil la nivel de persoană și gospodărie.

Stocul de educație la nivel de gospodărie are consecințe directe, favorabile pentru principalele componente ale bunăstării, pentru venituri bănești de tip agricol și neagricol și pentru dotarea cu bunuri de consum.

Mediul regional de dezvoltare condiționează atât nivelul bunăstării materiale a gospodăriei cât și orientarea activităților agricole. Gospodăriile agricole din județele dezvoltate au o mai bună dotare cu obiecte moderne de folosință îndelungată și sunt mai puternic orientate spre creșterea animalelor. Acestor județe le sunt specifice gospodăriile rurale cu stoc ridicat de educație, capital esențial pentru întemeierea unei situații materiale mai bune.

O analiză mai detaliată a variației volumului vânzărilor de produse agricole, folosind

Tabel 2. Condiții favorabile (+) sau defavorabile (-) creșterii animalelor în gospodăriile agricole individuale

Predictori	Variabile dependente: număr de animale în gospodărie				
	porcine	bovine	ovine	păsări	număr convențional de animale UVM
Vârstă medie a adulților din gospodărie	-0,17	-0,09	-0,11	(-0,02)	-0,13
Stoc de educație în gospodărie	-0,07	-0,08	(0,01)	(0,04)	(-0,00)
Număr de adulți în gospodărie	0,12	0,18	(0,02)	0,09	0,14
Număr de copii sub 15 ani în gospodărie	0,08	(0,03)	(-0,01)	0,08	(0,05)
Teren agricol în proprietatea gospodăriei ha (transformare logaritmică)	0,19	0,18	0,12	0,15	0,25
Pondere teren arabil din total teren agricol în comună	0,13	-0,11	(-0,06)	0,07	(0,01)
Creșterea populației din comună 1996-1992	-0,07	(0,06)	(0,04)	(0,03)	(-0,03)
Distanța până la cel mai apropiat oraș de peste 30 mii locuitori km (transformare logaritmică)	0,09	(0,07)	(0,00)	(-0,03)	0,09
Indice dezvoltare județ devjud95	0,15	(-0,01)	(-0,07)	(0,00)	0,11
R ²	0,15	0,11	0,04	0,06	0,14

Sursa de date: Barometrul resurselor socio-umane ale reformei 1998.

Fiecărei coloană din tabel îi corespunde un model de regresie multiplă ai cărui predictorii sunt notați în prima coloană. Variabilele dependente în model sunt date de logaritmul numărului de animale în gospodărie. Calculele sunt realizate pe cele 759 gospodării rurale din eșantion care au peste 0,50 ha teren agricol. Coeficienții path nesemnificativ diferiți de 0 pentru $p=0,05$ sunt incluși între paranteze. Pe ultimul rând al tabelului sunt notați coeficienții de determinație multiplă. Exemplu de mod de citire: creșterea vârstei medii a adulților din gospodărie cu o abatere standard este însoțită, în medie, cu reducerea numărului convențional de animale din gospodărie cu 0,13 abateri standard, ținând sub control variația celorlalte variabile-predicto.

Caseta 1. Măsurarea gradului de dezvoltare/sărăcie a comunelor

Estimarea nivelului de dezvoltare sau de sărăcie a comunelor a fost făcută pentru scopurile analizelor de acest tip prin trei indici referitori la capitalul uman comunitar UMANCOM, infrastructura comunitară INFRAS și fenomene socio-demografice ale calității vieții QLIFE. Conceptul operaționalizat prin cei trei indici este cel de sărăcie comunitară. Am considerat că sărăcia într-o comunitate locală este cu atât mai mare cu cât probabilitatea consumului individual și colectiv este mai redusă.

Capitalul uman este un indicator cauză pentru nivelul consumului comunitar. Cu cât stocul de cunoștințe și abilități dintr-o comunitate este mai redus, cu atât este mai redusă probabilitatea consumului de bunuri materiale și spirituale, private și publice. Indicele UMANCOM este construit ca scor factorial pentru setul de indicatori referitori la stocul de educație al populației din comună (EDSTOCK), număr de salariați la întreprinderile din comună la 1000 locuitori în 1996 și ponderea populației ocupate în agricultură în 1992, la data ultimului recensământ. Stocul de educație este estimat prin apelare la datele recensământului din 1992. Este o medie ponderată pentru care se folosesc scorurile 16- absolvenți de învățământ superior, 12 – absolvenți de liceu și școală post-liceală, 10 – absolvenți de școală profesională, 8 – absolvenți de gimnaziu și 4 – absolvenți de școală primară sau fără școală absolvită. Ponderile sunt date de numărul de locuitori din comună corespunzător segmentului respectiv de educație.

Nivelul infrastructurii comunitare este reflectat ca scor factorial al variabilelor: suprafață medie locuibilă pe locuință din comună în 1996, număr de abonamente telefonice la 1000 locuitori (1996) și gradul de concentrare a populației din comună la nivel de sat. Acest ultim aspect este măsurat prin ponderea de populație în cel mai mare sat din comună, din totalul populației comunei, la nivelul recensământului din 1992. Ipoteza implicită în acest mod de măsurare susține că posibilitățile de dezvoltare a infrastructurii comunei sunt cu atât mai mari cu cât populația acesteia este concentrată în mai mare măsură într-un singur sat.

Calitatea vieții socio-demografice comunitare este considerată a fi cu atât mai bună cu cât ratele de mortalitate infantilă și emigrare din comună au valori mai reduse pentru o perioadă de trei ani de zile (1994-1996). Un al treilea indicator care a intrat în calcularea scorului factorial al calității vieții demografice a fost natalitatea. Rata natalității este o măsură compozită. În condiții de sărăcie și nivel redus de instrucție tind să aibă valori ridicate. Dacă în comună există o pondere mare de tineri, indiferent de nivelul sărăciei, atunci valorile ei tind să crească. Pentru a reduce efectele de compensare dintre sărăcie și vârstă, am procedat la recalcularea ratei natalității ca valoare reziduală, după eliminarea efectului de vârstă în baza unui model de regresie simplă. Predictorul folosit în model a fost ponderea populației de peste 60 de ani în comună.

INFRAS și UMANCOM sunt măsuri structurale ale sărăciei comunitare iar QLIFE este un indicator de tip "fenomenologic" al sărăciei. Funcție de obiectivul analizei poate fi folosit unul sau altul dintre indicii sărăciei comunitare. O agregare a lor ca scor factorial a primit numele de indice al dezvoltării comunitare DEVCOM3.

Calculul indicilor de sărăcie comunitară au fost operate cu ajutorul datelor din "fișa localității", furnizată de Comisia Națională de Statistică, valori pentru anul 1996.

Validitatea și relevanța celor trei indici componenți ai indicelui sintetic de dezvoltare comunitară rezultă cu claritate din modelele de regresie multiplă de mai jos.

Valori ridicate ale capitalului uman și ale dezvoltării infrastructurii comunitare au efect direct, pozitiv asupra calității vieții socio-demografice. Vârsta este o variabilă cu efect compozit: o pondere mare de populație vârstnică în comună este asociată cu niveluri reduse ale capitalului uman și ale gradului de dezvoltare a infrastructurii comunitare. Prin efecte de acumulare de bunuri asociate cu ciclul de viață familială sau în condițiile în care populația este tânără dar săracă, precum în cazul romilor, se înregistrează efecte pozitive ale vârstei asupra capitalului material și uman din comunitate.

Deși corelații pozitiv între ei, cei trei indici ai nivelului de dezvoltare comunitară – QLIFE, UMANCOM și INFRAS – au profiluri cauzale diferite. Satele de câmpie, spre exemplu, sunt caracterizate prin valori reduse ale indicilor de capital uman, dar prin infrastructură mai bună decât cea a satelor de munte.

Chiar dacă sunt controlate efectele compoziției demografice, capitalului uman și ale infrastructurii comunitare, satele din Moldova rămân semnificativ mai sărace decât cele din restul țării. În condiții similare, satele din Banat și Crișana-Maramureș sunt mai bogate decât cele din restul țării.

Distanța față de oraș contează în special pentru capitalul uman. Cu cât satul este mai apropiat de oraș, cu atât dispune de un stoc mai ridicat de capital uman. Este o consecință firescă a faptului că în astfel de condiții, costurile școlarizării și ale îngrijirii sănătății sunt mai reduse datorită accesibilității urbane sporite.

În variantele inițiale pe care le-am folosit pentru măsurarea sărăciei comunitare (indicele COM-

POV1)¹² au fost incluse 6 categorii de indicatori referitori la compoziția populației favorabilă dezvoltării (-0,40), fenomenele socio-demografice ale sărăciei (-0,34), suprafața medie locuibilă (0,34), echipamente moderne în locuință (0,27), număr convențional de animale crescute în localitate (0,21) și accesibilitate urbană (0,22). Pentru fiecare dintre aceste categorii de indicatori sunt notate în paranteze valorile coeficienților scorului factorial. Deși în analize empirice a funcționat destul de bine ca predictor, indicele COM-POV1 are câteva deficiențe de ordin teoretic, corectate prin DEVCOM3. Astfel, prin modul de construcție adoptat, COMPOV1 acceptă ipoteza nefondată a vârstei ca variabilă unidimensională, cu semnificație unică pentru dezvoltarea comunitară. În al doilea rând, indicele respectiv operează cu natalitatea fără a elimina efectul compoziției pe vârste. În fine, includerea accesibilității urbane în setul de măsuri agregate prin indice contribuie la reducerea puterii sale de măsurare. Faptul se explică prin aceea că accesibilitatea urbană este asociată semnificativ numai cu capitalul uman și nu și cu infrastructura comunitară sau cu fenomenele socio-demografice ale calității vieții.

Predictori ai nivelului de dezvoltare comunitară

Predictori	Variabilă dependentă în modelul de regresie		
	Indicele calității vieții socio-demografice QLIFE	Indicele capitalului uman UMANCOM	Indicele dezvoltării infrastructurii INFRAS
Procent de populație de peste 60 de ani în comună, în 1996	0,65	-0,57	-0,72
Indicele capitalului uman comunitar UMANCOM	0,37	*	*
Populația comunei în 1996 (transformare logaritmică)	0,25	0,05	(-0,08)
Indicele dezvoltării infrastructurii comunitare INFRAS	0,15	*	*
Localizare a comunei în regiunile vestice Banat-Crișana-Maramureș	0,11	0,04	0,15
Procent de populație de 15-59 ani în comună în 1996	0,12	0,20	0,03
Comuna este localizată în regiune de câmpie (1 da, 0 nu)	(0,01)	-0,18	0,17
Distanța de la satul centru de comună până la cel mai apropiat oraș de peste 30 mii de locuitori	(-0,07)	-0,21	(-0,01)
Localizare a comunei în Moldova	-0,28	-0,28	-0,12
Procent populație de peste 60 ani la pătrat	-0,41	0,20	0,42
R ²	0,44	0,42	0,17

Toți coeficienții path care nu sunt incluși între paranteze diferă semnificativ de 0 pentru p=0,01.
Sursa de date primare: CNS

O variantă specială a indicelui de măsurare a sărăciei comunitare numai la nivel de fenomene sociale, poate fi construită prin perfecționarea indicelui QLIFE, calculat ca scor factorial din rata mortalității infantile, rata emigrării, rata fertilității generale și rata de sărăcie bazată pe estimarea cheltuielilor de consum din gospodăriile comunei cu ajutorul modelelor de regresie.

¹²Dumitru Sandu, *Rural Community Poverty in Romania*, World Bank, București, February 1998

O analiză mai detaliată volumului vânzărilor de produse agricole, folosind date din sondajul agricol al Băncii Mondiale din 1996, aduce informații suplimentare în legătură cu tipurile de situații sociale favorabile comportamentului antreprenorial.

Tendința este ca vânzările respective să fie mai intense din gospodăriile care (Tabel 3):

- cresc animale,
- locuiesc în comune de câmpie apropiate orașelor,
- dispun de echipamente proprii pentru munca mecanizată în agricultură,
- au acces sporit la procurarea

de mijloace chimice moderne pentru îngrijirea plantelor.

Dat fiind faptul că toate aceste relații sunt puternice, semnificative, se poate susține ipoteza că există deja un segment important de agricultori care practică agricultura familială la modul antreprenorial. Ei sunt caracterizați simultan prin faptul că produc cu ajutorul unor mijloace mecanizate proprii, folosind îngrășăminte și erbicide și că vând o bună parte din produsele obținute la piață. Sub aspect geografic, vânzările de produse agricole cele mai intense nu se fac din agroregiunile sudice de câmpie, ci din alte zone ale țării.

Tabel 3. Explicarea vânzărilor de produse agricole prin resurse ale gospodăriei și localizare (coeficienți path)

Variabile independente	Variabilă dependentă	
	Valoarea produselor agricole vândute cu excluderea din analiză a gospodăriilor care nu vând astfel de produse*	Valoarea produselor agricole vândute *
Număr de animale convenționale în gospodărie UVM	0,31	0,32
Suprafață agricolă în proprietate ha	0,22	0,16
Localizare în agroregiunile sudice ale țării (Câmpia Română Centrală, Dunărea de Jos, Oltenia de Sud)	-0,17	-0,12
Dotarea gospodăriei cu ECHIPAMENTE moderne pentru producție agricolă **	0,13	0,05
Susține opinia că, în zonă pot fi procurate cu ușurință materiile prime necesare agriculturii \input-uri (1 da, 0 nu)	0,10	0,06
Procent de teren arabil din total teren agricol al comunei (indice al localizării comunei la câmpie sau la munte)	0,08	0,17
Indice de accesibilitate urbană ACCES**	0,07	0,09
Stoc de educație	(0,05)	0,06
Folosește îngrășăminte, erbicide (1 da, 0 nu)	(0,04)	0,10
Vârsta medie a persoanelor de peste 14 ani din gospodărie	(-0,01)	(-0,02)
R ²	0,30	0,27
Număr de cazuri	872	1611

Sursa de date primare: Sondaj agricol, Banca Mondială/Uniunea Europeană, Decembrie 1996

* Pentru a reduce oblicitatea variabilei dependente a fost operată o transformare logaritmică a acesteia. Pentru cazul în care vânzările au fost 0 a fost adăugată valoarea 1. Coeficienții în paranteze sunt nesemnificativ diferiți de 0 la nivelul $p=0,05$. Primul model, fără gospodăriile care nu vând produse agricole este cel mai fidel dat fiind faptul că în acest caz variabila dependentă este mai apropiată ca distribuție de cea normală. Oblicitatea distribuției ($= 0,076$) nu diferă semnificativ de 0 pentru $p=0,05$, eroarea stan-

dard a indicelui de oblicitate fiind egală cu 0,08. Indicele de aplatizare diferă semnificativ de 0 pentru $p=0,05$ (indice de aplatizare =0,597, eroare standard =0,163).

** Vezi caseta 2.

Caseta 2. Indici construiți pentru analiza datelor produse prin sondajul agricol din 1996

1. Stoc de EDUCATIE la nivel de gospodărie. Persoanele care au absolvit numai școala primară sau un număr mai mic de clase primesc scorul 4, absolvenții de gimnaziu 8, absolvenții de școală profesională 10, cei de liceu 12, iar cei de facultate 16. Cu aceste scoruri se calculează media pentru persoanele de peste 15 ani din gospodărie.

2. Număr convențional de animale UVM (unități vită mare) se calculează ca medie ponderată a animalelor din gospodărie, folosind scorurile 1 pentru bovine, 0,75 pentru viței, 0,35 pentru porci, 0,25 pentru purcei, 0,12 pentru oi și capre, 0,10 pentru miei și 0,04 pentru păsări de curte. Cazurile cu indici de valoare extremă, mai mare de 25 au fost excluse din analiză. Indicele UVM are o valoare medie de 3,08 și o abatere standard de 2,50. Distribuția sa este cu oblicitate dreaptă, cu indicele 1,90 și abaterea standard a oblicității de 0,06.

3. ECHIPAMENTE – indice al dotării gospodăriei agricole cu bunuri moderne de producție – tractor, plug pentru tractor, mașină de semănat, combină de cereale, echipamente pentru prelucrarea produselor agricole, acces la sisteme de irigație. Indicele este construit prin numărarea obiectelor echipamentelor de care dispune gospodăria.

4. MODERNITATE - indice al dotării locuinței cu echipamente moderne. Posesia unui anumit obiect este notată cu 1, iar absența sa din gospodărie cu 0. Indicele este construit după formula: MODERNITATE = $(1,5 * (\text{autoturism} + \text{televizor color} + \text{telefon}) + \text{frigider} + \text{bicicletă} + \text{motocicletă} + \text{televizor alb-negru})$. Ponderea mai mare de 1,5 este dată bunurilor mai scumpe, relativ rare în comunitățile rurale. O a doua variantă a aceluiași indice a fost construită după formula $(w_j * O_{ij})$ unde O este codul 1 sau 0 pentru prezența sau absența în gospodărie a bunului j. Ponderile w_j sunt egale cu proporția celor care nu dispun de respectivul obiect de uz casnic în eșantion. Spre exemplu, ponderea celor care nu aveau autoturism personal este de 0,84. Corelația între cele două variante de indice de dotare cu bunuri moderne este de 0,99.

5. ACCES – indice al accesibilității urbane, construit ca funcție inversă a distanței medii de la sat la cel mai apropiat oraș și la cea mai apropiată stație de cale ferată.

6. AGROREGIUNILE sunt definite în funcție de modul de utilizare a terenului agricol în cadrul județului – a) arabil, b) pășuni și fânețe și c) vii și livezi. O analiză cluster cu județele ca unități de analiză și profilul de utilizare a terenului agricol a dus la identificarea a 8 agroregiuni: Moldova de Deal, Moldova de Podiș, Câmpia Dunării de Jos, Sub-Carpații de Sud, Oltenia de Sud, Transilvania, Câmpia de Vest. O definiție a agroregiunilor prin regruparea județelor are ca principal avantaj faptul că în acest fel devine posibilă conectarea informațiilor referitoare la modul dominant de utilizare a terenului cu cele care descriu caracteristicile sociale și economice. Analiza întreprinsă în primul raport de cercetare generat prin analiza datelor sondajului agricol indică profiluri sociale și economice distincte pentru agroregiuni.

7. INTENTIE de a investi în agricultură – indice construit ca scor factorial din: a) intenții de cumpărare de echipamente agricole – indice de numărare cu valori posibile de la 0 la 12, funcție de numărul de echipamente agricole pe care gospodăria declară că are de gând să le cumpere în următorul an; b) intenție de a cumpăra animale – indice de numărare, cu valori de la 0 la 10, funcție de numărul de animale pe care gospodăria are de gând să le cumpere în următorul an; c) manifestarea intenției de a cumpăra echipamente agricole sau animale dacă ar avea mai mulți bani (1 da, 0 nu).

Profitul și investițiile ca semne ale orientării antreprenoriale

Semnele de mare relevanță ale comportamentului antreprenorial sunt obținerea profitului și efectuarea de investiții. Datele din sondajul agricol 1996 pentru măsurarea cheltuielilor de producție și a profitului obținut din vânzarea produselor agricole sunt relativ slabe, afectate de multiple erori de măsurare. Examinarea lor atentă permite, totuși, relevarea unor regularități și tipologii semnificative pentru domeniul de interes în acest studiu. Tipologia de bază care se obține distinge între agricultori de subzistență integrală, agricultori de subzistență parțială, antreprenori orientați spre profit pe termen scurt și antreprenori orientați spre investiții sau profit pe termen lung. Toate aceste patru categorii trebuie considerate ca mulțimi *fuzzy*, cu granițe relativ indistincte.

Profitul bănesc din gospodăriile agricole individuale a variat în 1996 între aproximativ 10 milioane de lei câștig și -10 milioane pierderi nete¹³. Aproximativ 9% dintre gospodării nu au vândut produse agricole și nu au cheltuit bani pentru producția agricolă. Ele reprezintă grupul de subzistență integrală. Majoritatea gospodăriilor agricole rurale (52%) practică un gen de agricultură de subzistență parțială. În cazul lor diferența dintre veniturile agricole și cheltuielile pentru munca în agricultură este relativ redusă (+/- 600mii lei). Ponderea gospodăriilor care realizează un profit relativ ridicat (mai mult de 600 mii lei) era în 1996 de 21%. Cel de-al patrulea tip este format din gospodăriile care sunt foarte active în domeniul investițiilor agricole, dar au închis anul cu pierderi nete (18% din total gospodării agricole).

Gospodăriile de subzistență parțială vând foarte puțin din produsele lor agricole și cheltuiesc puțin pentru îngrășăminte și lucrări mecanizate. Nivelul investițiilor lor este, de asemenea, redus (tabel 4).

Tipurile antreprenoriale de agricultori sunt mult mai active decât cele de subzistență, sub aspectul vânzării, cumpărării și al investițiilor. Unele dintre gospodăriile antreprenoriale sunt centrate pe profit și altele pe investiții. Investițiile sunt de 3,6 ori mai intense în primul față de cel de-al doilea tip de

gospodărie. Comportamentul de piață este specific agricultorilor orientați spre profit. Valoarea medie a vânzării de produse agricole este mai mare de 7,3 ori în gospodăriile orientate spre profit decât în gospodăriile orientate spre investiții.

Intenția de a investi pentru a cumpăra animale, pământ sau echipamente agricole este maximă la agricultorii orientați spre investiții și minimă la cei din categoria subzistență integrală. Cele două măsuri ale comportamentului de investiție – cheltuieli efective pentru investiții și intenția de a investi – sunt înalt consistente (corelația lor este $r=0,14$, semnificativ diferită de 0 pentru $p=0,01$). Pare să fie vorba nu numai de un stadiu de dezvoltare economică a gospodăriilor, dar și de un anumit stil antreprenorial: cei care au investit continuă să gândească la proiecte de investiții, iar cei orientați spre profit imediat mențin intenția de a investi la un nivel foarte redus. Intenția de a cumpăra un tractor în următorii 5 ani este de 27% pentru tipul orientat spre investiții și de 23% pentru tipul de agricultor centrat pe profit imediat, de 14% pentru agricultorii de subzistență parțială și de 2% pentru cei de subzistență integrală.

Folosirea *input*-urilor moderne – îngrășăminte, insecticide, erbicide și semințe selecționate – este mult mai frecventă pentru agricultorii orientați antreprenorial decât pentru cei de subzistență. Agricultorii orientați spre profit folosesc *input*-urile moderne mai mult decât cei orientați spre investiții. Comportamentul de luare în arendă sau pentru a lucra pământul "în parte" este mai frecvent la nivelul agricultorilor de tip antreprenorial (25%-27%) decât pentru cei de subzistență (2% pentru tipul subzistență integrală și 7% pentru cei din categoria subzistență parțială).

Tipurile antreprenoriale de gospodării au o clară localizare pe agroregiuni (figura 5). Transilvania și Câmpia de Vest au cea mai mare concentrare de agricultori de tip antreprenorial (aproximativ 50% dintre gospodării). Investitorii sunt localizați în principal în agroregiunea Câmpiei de Vest, iar cei care tind să maximizeze profiturile pe termen scurt sunt localizați cu precădere în Transilvania. Agricultura de subzistență este localizată în principal în Moldova de Podiș, Sub-Carpații de Sud și Oltenia de Sud (mai

¹³Au fost eliminate din analiză 13 cazuri care se aflau în afara acestui interval. Toate gospodăriile care aveau cel puțin un lot de pământ în asociații agricole au fost excluse din analiză datorită faptului că au un comportament economic diferit de cel al gospodăriilor care își lucrează pământul individual. Principalul element care le diferențiază sunt costurile muncii: gospodăriile din asociații, de obicei, nu plătesc direct pentru muncile agricole. După renunțarea la cele 13 cazuri aberante din punct de vedere statistic și după eliminarea gospodăriilor implicate în asociații din eșantionul de 1650 cazuri au rămas 1087 unități de analiză.

mult de 2/3 din gospodăriile agricole individuale).

Localizarea față de oraș nu este relevantă în mod deosebit pentru diferențierea agricultorilor pe polaritatea subzistență-antreprenoriat. Dar ceea ce contează din punct de vedere al localizării este accesul la piețele de desfacere a *input*-urilor moderne, la îngrășăminte și servicii veterinare în mod special. Agricultorii orientați spre profit tind să aibă un acces sporit la *input*-urile chimice: 51% dintre agricultorii din această categorie, comparativ cu 37% pe total eșantion, consideră că ajung relativ ușor la procurarea de *input*-uri chimice; 75% din totalul agricultorilor orientați spre profit imediat definesc accesul lor la serviciile veterinare ca fiind fără dificultăți, comparativ cu 67% cât este procentul corespunzător pe total eșantion.

Agricultorii care sunt mai aproape de tipul antreprenorial dispun de resurse mai bogate. După cum era de așteptat, ei sunt mai tineri. Gospodăriile lor dispun de un stoc de educație mai mare decât cel al agricultorilor de subzistență. O gospodărie agricolă de subzistență tipică are numai 2,37 ha de pământ, comparativ cu mai mult de 3,5 ha. Contrastul este, de asemenea, puternic în termeni de dotare cu echipamente mecanice pentru producția agricolă (tractor, plug pentru tractor, combine, autocamioane): 15% dintre antreprenori au astfel de echipamente, comparativ

cu numai 2-5% dintre agricultorii de subzistență.

Pentru agricultorii orientați spre investiții principală sursă o constituie veniturile bănești neagricole. Gospodăriile de antreprenori au nu numai venituri neagricole mai mari dar și o mai bună dotare a gospodăriei cu bunuri moderne de folosință îndelungată (autoturism, televizor color, telefon, frigider etc.) Constatarea susține ipoteza mai generală a comportamentului antreprenorial în agricultură ca parte constitutivă a modernității gospodăriei.

Agricultorii de subzistență cresc un număr redus de animale. Zootehnia este, în mod clar, o sursă esențială pentru agricultura antreprenorială. În mod special pentru stilul de antreprenori orientați spre profit imediat. Întreprinzătorii care vizează profitul imediat sunt deținătorii unui număr de animale mai mare decât cel din gospodăriile orientate spre profit pe termen lung. Ei nu sunt definiți prin calitatea umană a agricultorilor precum în cazul întreprinzătorilor orientați spre profit. Aceștia din urmă sunt mai tineri, cu mai multă educație și provin din familii cu mai mulți membrii. Dimensiunea gospodăriei sub aspectul suprafeței de teren agricol nu este un factor semnificativ pentru favorizarea investițiilor antreprenoriale. Folosirea *input*-urilor moderne este specifică pentru ambele tipuri de antreprenori din agricultură.

Tabel 4. Comportamente economice ale gospodăriilor agricole funcție de tipul antreprenorial sau de subzistență

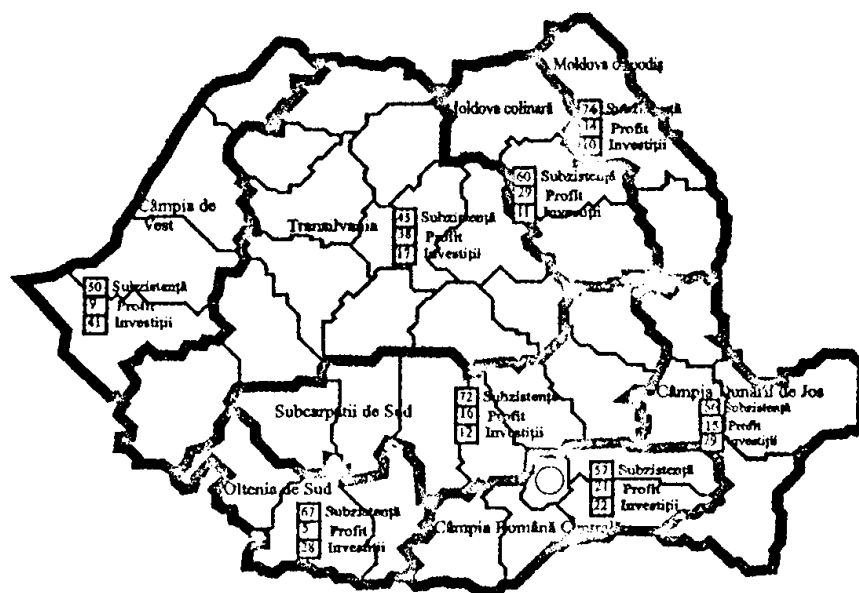
Indici ai comportamentului economic	Tipul de gospodărie agricolă				
	subzistență integrală	subzistență parțială	orientat spre investiții	orientat spre profit	Total
Valoarea medie a investițiilor agricole pentru cumpărare de pământ, echipamente agricole și plantare de pomi (mii lei)	41	255	2352	644	00
Valoarea medie a vânzărilor de produse agricole (mii lei)	0	268	468	3415	45
Valoarea medie a cheltuielilor agricole pentru <i>input</i> -uri (mii lei)	0	355	2242	789	59
Procentul celor care au cumpărat <i>input</i> -uri chimice din total categorie de agricultori	14	37	52	62	3
Procentul celor care au cumpărat semințe	17	40	64	57	6
Procentul celor care au folosit servicii veterinare	31	70	76	78	0
Procentul celor care au folosit servicii de muncă mecanizată	27	75	78	78	2
Orientare intențională spre investiții (media indicelui INTENTIE)	-43	2	53	31	3
Procentul celor care au folosit muncă salariată	17	30	34	43	2

Sursa de date primare: Sondaj agricol, Banca Mondială/Uniunea Europeană, Decembrie 1996

Tabel 5. Resurse ale gospodăriilor agricole funcție de tipul antreprenorial sau de subzistență

Indicatori ai resurselor	Tipul de gospodărie agricolă				Total
	subzistență integrală	subzistență parțială	orientat spre investiții	orientat spre profit	
Vârsta medie a persoanelor de peste 14 ani	63.0	56.3	51.1	53.5	55.3
Indicele stocului de EDUCAȚIE	6.4	7.4	8.1	7.9	7.6
Valoare medie a veniturilor neagricole	2348	2771	3716	2911	2936
Indicele modernității gospodăriei MODERNITATE (medii)	1.9	2.3	3.2	3.1	2.6
Procent de gospodării din categorii care au echipamente mecanice	2	5	16	15	9
Număr convențional de animale UVM (medii)	-64	-23	26	55	0
Hectare de pământ în proprietate (medii)	2.37	2.58	3.53	3.72	2.98

Sursa de date primare: Sondaj agricol, Banca Mondială/Uniunea Europeană, Decembrie 1996

**Figura 5.** Principalele tipuri de orientări în practicarea agriculturii pe agoregiuni

Agoregiunile sunt grupări de județe care au profiluri similare de mod de utilizare a terenului agricol (vezi caseta 2). Județele din agoregiunea Câmpia Română Centrală, spre exemplu, sunt singurele din țară care au peste 90% din terenul lor agricol folosit ca teren arabil. De remarcat faptul că există o puternică suprapunere a regiunilor istorice cu agoregiunile. Constatarea este de natură să susțină ipoteza că regiunile istorice au nu numai o identitate culturală, ci și una de mod de utilizare a pământului. În același timp, modul de intersectare dintre agoregiuni și regiuni istorice sugerează ipoteza diferențierii de tip dihotomic în cadrul regiunilor istorice Moldova (de est și de vest), Muntenia (de nord și de sud) și Oltenia (de nord și de sud).

Tipurile de orientări în practicarea agriculturii familiale sunt cele prezentate în tabelul 2. Agricultorii de subzistență integrală și cei de subzistență parțială sunt reușiți în aceeași categorie. Calculele sunt făcute prin eliminarea gospodăriilor care au cel puțin un lot de pământ în asociații agricole familiale sau cu statut juridic. Dat fiind modul de calcul adoptat, agricultura de subzistență este, probabil, subestimată în regiunile sudice, de câmpie.

Tabel 6. Predictorii ai comportamentului antreprenorial în agricultură (modele de regresie logistică)

Predictori	Indicatori ai comportamentului antreprenorial (variabilele dependente sunt codificate cu 1 pentru prezența atributului și cu 0 pentru absență) sa					
	Intenție de a investi în agricultură	A investit în echipamente agricole, cumpărare de pământ, cumpărare de echipamente	A vândut produse agricole	A cumpărat îngrășăminte, insecticide, erbicide, semnițe	Are caracteristici de antreprenor orientat spre profit sau investiții	Are caracteristici de agricultor de subzistență*
Vârsta medie a membrilor adulți ai gospodăriei	—	—	—			
Stoc de EDUCAȚIE				+		
Venit neagricol		+				
Indicele modernității gospodăriei MODERNITATE				+		—
Număr convențional de animale UVM	+	+		+	+	—
Mărimea suprafeței agricole în proprietate	+				+	—
Pondere teren arabil în comună din total teren agricol				+		
Accesibilitate urbană ACCES					+	—
Localizare în agro-regiunile Transilvania sau Câmpia de Vest (1 da, 0 nu)	+			+		
Localizare în agro-regiunile de Sud-Est (1 da, 0 nu)				—	—	
Localizare în agro-regiunea Subcarpaților de Sud (1 da, 0 nu)				—		
Cox-Snell R2	0.15	0.10	0.19	0.17	0.11	0.18

Un semn pozitiv în tabel indică faptul că o creștere a variabilei independente cu o unitate, ținând sub control valorile celorlalte variabile independente, este însoțită, în medie, de creșterea șansei pentru realizarea evenimentului succes de pe variabila dependentă cu o cantitate dată de exp (B). Relația dintre predictor și variabila dependentă este, în acest caz, de sens pozitiv. Semnul negativ indică relații de sens negativ între predictor și variabila dependentă. Celulele goale corespund relațiilor ne semnificative sub aspect statistic. Exemplu de mod de citire: creșterea cu o unitate pe scala indicelui număr de animale convenționale UVM, ținând sub control ceilalți predictorii, este însoțită, în medie, de creșterea șansei de a investi în agricultură.

Datele acestui subcapitol susțin, deci, ipoteza că majoritatea gospodăriilor agricole din România practică a o agricultură de subzistență. Aproximativ 60% dintre gospodăriile care nu sunt implicate în asociații agricole tră-

iesc în regim de agricultură de subzistență, cu slabă orientare spre economia de piață, investiții reduse în agricultură și profituri agricole foarte reduse.

Drumul arendeii

Aproximativ 8% dintre gospodăriile rurale care au peste 0,10 ha de teren agricol pe care îl lucrează în sistem individual au pământ luat în arendă, cu sau fără contract înregistrat la modul oficial. Cine sunt cei care iau pământ în arendă? Caracteristicile lor pot spune ceva în legătură cu motivația și resursele pe care le angajează în noul lor rol economic. Răspunsul la întrebare este esențial pentru a înțelege una dintre căile importante ale formării antreprenorilor în agricultură. Datele disponibile furnizate de Barometrul resurselor socio-umane indică faptul că arendașii vin, în principal, din gospodării cu membrii adulți de vârstă relativ tânără, cu suprafețe mici de teren agricol în proprietate, dar cu importante resurse de capital social relațional. Geografic, sunt localizate în principal în zone de câmpie (fig. 6). Nivelul mediu al stocului de educație pentru gospodăriile din care provin arendașii este relativ redus.

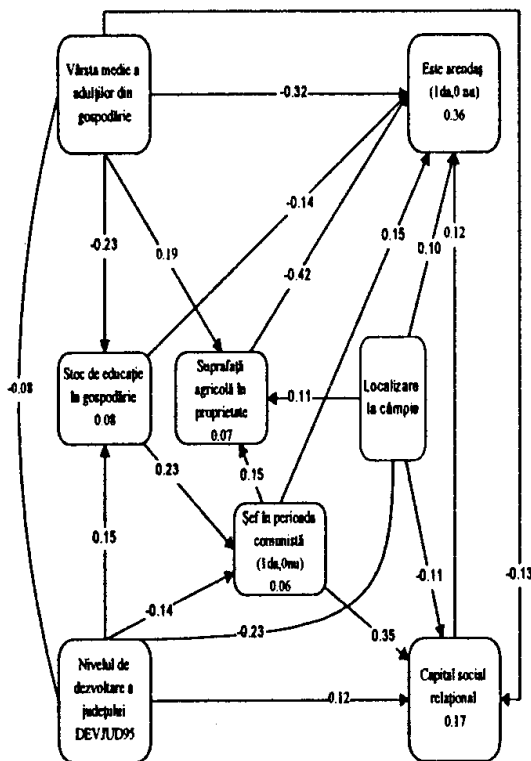


Figura 6. Contextul causal al rolului de arendaș (model path)

Sursa de date: Barometrul resurselor socio-umane ale reformei, 1998.

Analiza este realizată pe totalul celor 803 gospodării rurale care lucrează în sistem individual cel puțin 0,10 ha de teren agricol. Dintre acestea,

8% iau pământ în arendă la modul formal, cu contract, sau informal. Sondajul agricol din 1996 a indicat un procent de 7% gospodării rurale care iau pământ în arendă¹⁴. Modelul path este realizat cu LISREL8. Diferența între matricea de corelații observate și cea implicită, rezultată din modelul teoretic este nesemnificativă pentru $\chi^2=12,31$, 8 grade de libertate și $p=0,14$. Pe arcele de graf cu orientare unică sunt notați coeficienții de regresie parțială standardizați. Arcul de graf neorientat indică relația de covarianță. În interiorul blocului de marcare a variabilelor endogene sunt notați coeficienții de determinare multiplă corespunzătorii. Toți coeficienții din graf sunt semnificativ diferiți de 0 pentru $p=0,01$.

Stocul de educație în gospodărie este estimat prin același procedeu ca și cel descris pentru EDUCATIE în caseta 2. Capitalul social relațional este un indice de opinie personală dominantă IOPD¹⁵ construit din 6 indicatori primari referitori la prezența relațiilor proprii pentru rezolvarea unor probleme de sănătate, loc de muncă sau în raporturile cu poliția, primăria, banca, tribunalul etc. Localizarea la câmpie este măsurată prin ponderea terenului arabil din total teren agricol în comuna de rezidență. Pentru DEVJUD95 vezi nota la figura 4.

Arendașii sunt persoane care dispun de relații pentru rezolvarea diferitelor probleme în mai mare măsură decât cei care nu iau pământ în arendă. La rândul lor relațiile sunt favorizate în principal de vârsta relativ redusă a membrilor adulți ai familiilor de arendași, poziția ocupată de cel puțin unul dintre membri lor înainte de 1989 în structuri de conducere și de nivelul ridicat de dezvoltare a județului. Familiile cu capital social de tip relațional sunt, deci, mai tinere, și au în componență cel puțin un membru care înainte de 1989 a ocupat o poziție de conducere.

Poziția de conducere anterioară se convertește în capital social actual, de imediată relevanță pentru comportamentele economice. Calitatea de conducător anterior lui 1989 are dublu impact la nivelul lumii rurale. Pe de o parte a contribuit la acumularea unui capital social considerabil, și pe această cale, a favorizat adoptarea unor comportamente economice active în agricultura antreprenorială. Pe de altă parte, aceeași calitate este asociată cu deținerea unor suprafețe agricole sporite. Cei care au fost șefi în lumea rurală a anilor

'70-'80 au, tendențial, suprafețe agricole mai mari în proprietate. Pe acest circuit, de la poziția de conducere în perioada comunistă prin intermediul unei situații funciare mai bune, efectul asupra adoptării comportamentului antreprenorial este diferit. Gospodăriile în care a existat cel puțin o persoană cu poziție de lider în perioada comunistă dar care dețin suprafețe agricole mai mari decât media pe rural, tind să nu adopte rolul de arendaș. Lor le este suficient pământul pe care îl dețin. Presiunea socială pentru a deveni arendaș este rezultatul unei conjuncții între a fi tânăr, a avea pământ puțin în proprietate și a dispune de capital de relații considerabil. Pentru persoanele cu nivel de educație relativ ridicat în context rural, cu proprietăți funciare relativ extinse, arenda nu a constituit strategia de viață preferențială. În același timp este de notat faptul că prezența pozițiilor de conducere în perioada comunistă în lumea rurală a fost semnificativ mai frecventă în mediul familiilor cu nivel de educație relativ ridicat.

Concluzii

Agricultura antreprenorială este realizată în două forme majore – pentru a maximiza profitul pe termen scurt sau prin concentrare pe investiții pe termen lung. Primul tip este asociat cu creșterea animalelor, iar cel de-al doilea cu sectorul vegetal. Folosirea *input*-urilor moderne este comună pentru ambele tipuri de agricultori. Comportamentul lor antreprenorial este susținut prin condiții de mediu care favorizează accesul cu costuri reduse la procurarea de îngrășăminte chimice, semințe selecționate, erbicide etc.

Cu cât este mai mare dimensiunea proprietății agricole, cu atât este mai ridicată probabilitatea de a adopta comportamente antreprenoriale de tip comercial, independent de vârsta membrilor adulți ai gospodăriei. Dimpotrivă, antreprenorii orientați spre investiții tind să fie mai tineri, membri ai unor familii numeroase, independent de mărimea proprietății funciare pe care o dețin. Pornind de la aceste constatări s-ar putea susține ipoteza că antreprenorii orientați spre profit sunt antreprenori de resurse materiale, iar cei orientați spre investiții operează în principal în funcție de capitalul uman de care dispun (tabel 6).

Investițiile și orientarea spre vânzarea produselor agricole tind să fie favorizate în gospodăriile tinere care se ocupă cu creșterea

animalelor și care dețin suprafețe mai mari de teren agricol. Investițiile în mod particular sunt favorizate de accesul sporit la veniturile neagricole. Localizarea în apropierea orașelor este factor favorizant al adoptării comportamentelor comerciale de vindere a produselor agricole.

Folosirea materiilor prime moderne pentru producția agricolă este parte a complexului atitudinal al modernității măsurată prin stocul de educație și calitatea dotărilor din gospodărie. Gospodăriile agricole moderne, cu nivel ridicat al capitalului uman și cu modele de consum de tip modern tind să dezvolte modele de agricultură bazate pe folosirea semințelor selecționate și a îngrășămintelor.

Agricultura de subzistență este modelul dominant pentru gospodăriile cu suprafață redusă de teren agricol, cu număr redus de animale, localizate departe de orașe și cu slabă dotare cu bunuri moderne de consum în gospodărie.

Modele antreprenoriale și de subzistență din agricultură au o înaltă specificitate pe agroregiuni (figura 5). Investitorii sunt localizați în principal în agroregiunea Câmpiei de Vest, iar cei care maximizează profiturile pe termen scurt, prin vânzare de produse agricole sunt de identificat în special în Transilvania. Agricultura de subzistență este modelul specific pentru agroregiunile Moldova de Podiș (județele Botoșani, Iași și Vaslui), Subcarpații de Sud și Oltenia de Sud.

Agroregiunile sunt delimitări teritoriale de mare relevanță nu numai pentru modul de utilizare a terenurilor agricole la nivel regional, ci și pentru tipurile de comportamente antreprenoriale în agricultură. Sub aspect sociologic, semnificația lor este mult mai largă decât cea reductibilă la comportamentele agricole. Configurația lor sugerează ipoteza că regiunile istorice nu sunt numai realități culturale ci și grupări de macroregiuni cu identitate agricolă. Raportul dintre regiunile istorice și agroregiuni susține o altă ipoteză mai veche a eterogenității regiunilor istorice, ipoteză formulată prin delimitarea ariilor culturale ale României. Unele dintre agroregiuni au o configurație foarte apropiată de cea a ariilor culturale. Este cazul agroregiunilor Câmpia Română Centrală, Oltenia de Sud și Moldova de Podiș. Un avantaj de necontestat al agroregiunilor este dat de faptul că permit conexiunea dintre informația agri-

colă sintetizată la nivel de județ și cea socială și economică prezentată la același nivel.

Cele patru categorii de gospodării agricole de subzistență integrală, de subzistență parțială, antreprenoriale de orientare comercială și antreprenoriale de orientare spre investiții, reprezintă tipuri empirice, constatate prin analiza datelor de sondaj. Ele concordă în bună măsură cu așteptările teoretice formulate la începutul studiului (figura 3). Primele două tipuri de subzistență corespund tipului teoretic al agriculturii tradiționale. Acesta este departe de piață atât atitudinal, cât și comportamental. Tipul orientat spre profit imediat este, în fapt, particularizare a antreprenorului de tip comerciant. Agricultorul care dă prioritate investițiilor, dar care încă înregistrează serioase pierderi este mai apropiat de tipul teoretic al antreprenorului potențial. Ceea ce am numit în schema teoretică a fi "antreprenor activ" sau "total" este greu de regăsit în datele de care dispunem și, foarte probabil, și în realitatea socială a satului românesc actual.

Deși au încă o pondere redusă în lumea rurală, arendașii, ca antreprenori agricoli, au un profil bine conturat. Ei provin din familiile relativ tinere, cu puțin teren agricol în proprietate, dar cu un foarte ridicat nivel al capitalului social relațional. Propensiunea socială pentru a lua pământ în arendă sau în parte este

asociată, deci, cu acest tip de situație socială caracterizat printr-un gen de inconsistență de status – relativă sărăcie la nivelul proprietății funciare în contrast cu un mare potențial de muncă dat de tinerețe și de un capital social relațional deosebit de ridicat. La rândul lor, relațiile în calitate de resursă convertibilă în capital economic, sunt mai bogate pentru familiile relativ tinere în care există cel puțin o persoană care a ocupat o funcție de conducere înainte de 1989, rezidente în comune relativ dezvoltate. În fapt, există un triunghi causal "tare" între educație, rolul de conducere în perioada comunistă și capitalul relațional. Persoanele cu nivel ridicat de educație din rural au avut o mai mare șansă de a ocupa funcții de conducere în instituții și întreprinderi înainte de 1989 și dispun în prezent de un capital social de nivel relativ ridicat. Constatarea indică existența unui capital de asociere, de tip socio-uman, cu precizarea că aspectul social se referă în principal la relații sociale utile, convertibile în alte forme de capital. Acest nucleu tare de capital socio-uman comandă o bună parte din comportamentele economice actuale ale populației rurale. Un capital socio-uman de nivel ridicat, în conjuncție cu proprietatea funciară de dimensiuni reduse este favorabil adoptării comportamentelor antreprenoriale de tipul luării pământului în arendă.