

Regimuri de arendă și rețele de schimb. O analiză a managementului fermelor agricole

Cerasela Voiculescu

Institutul de Cercetare a Calității Vieții, București

Studiul încearcă să răspundă la următoarea întrebare: cum reușesc fermele agricole să facă față provocărilor impuse de economia postsocialistă? Fără a neglija importanța politicilor statului, mă voi concentra în mod deosebit asupra structurilor locale. În lucrare vor fi analizate diverse relații sociale, forme de schimb și încredere implicate în managementul fermelor agricole din trei sate din Bărăgan. Vor fi puse în discuție în principal două tipuri de relații: relația dintre ferme și țărani/comunitate locală și relația fermelor cu actorii economici implicați în producția și distribuția produselor agricole.

În această lucrare voi încerca să analizez rolurile pe care le au statul și piața în apariția și modelarea managementului fermelor agricole¹. Analiza se va concentra în mod special asupra organizării fermelor la nivel local, asupra relațiilor socioeconomice dezvoltate de către acestea cu două categorii de actori: țărani și agenții economici.

Datorită diversității fermelor și a actorilor activi în procesele agricole, perspectiva de abordare este una comparativă. În acest sens voi încerca să arăt cum tipuri diferite de ferme se adaptează în contextul retragerii statului și al apariției pieței. De asemenea, încerc să arăt cum golul instituțional, reflectat de lipsa politicilor agricole după 1990, a creat mai degrabă forme noncapitaliste de adaptare și diferite strategii manageriale conduse mai degrabă de logica socială decât de cea economică.

Zona de studiu

Cercetarea de teren² a fost realizată în regiunea de Sud a României, mai exact în Câmpia Bărăganului, foarte cunoscută pentru suprafețele extinse de teren agricol. Cele mai multe dintre cooperativele socialiste au fost înființate în această zonă. După 1990, zona de Sud a României a devenit una dintre cele mai mari concentrații de ferme agricole (Golibrzuch, 2002, 151). În același timp, Bărăganul este cunoscut ca o regiune critică în termeni de sărăcie și productivitate scăzută la nivelul gospodăriei țărănești³, în mare parte datorită migrației masive încă din socialism a tinerilor către București (Sandu, 1997).

Articolul se bazează pe date colectate, prin 45 de interviuri realizate cu actori locali (manageri de fermă, angajați la diverse ferme, țărani care au arendat pământul fermelor), din trei sate ale județului

Ialomița : Smirna, Iazu (la 4 km depărtare de satul Smirna) și Grivița (la 5 km depărtare de Smirna). Satele Smirna și Grivița aparțin aceleiași unități administrative, comuna Grivița. Toate trei sunt strâns legate prin relații economice și sociale. În zona menționată am studiat următoarele unități agricole :

- o fermă mare (2 700 ha) cu statut de asociație agricolă (Ceres) din satul Smirna ;
- patru ferme agricole comerciale, de dimensiuni mici și medii (între 110 și 1 200 ha): Adiflora și Promar din satul Smirna, Silcomar din satul Iazu și Favorit din satul Grivița.

De ce „management” ?

Deși termenul „management” este unul economic am optat pentru utilizarea lui pentru că sugerează modele de organizare și adaptare flexibile în contextul unei piețe libere. Managementul nu presupune un set de strategii rigide potrivite numai unei competiții perfecte, ci forme de adaptare în condițiile de piață reală (Martinelli, 2001). Așa cum ne-au învățat istoria economică, antropologia socială și sociologia, orice proces economic implică și o serie de relații sociale⁴. Astfel, managementul vizează atât relațiile economice cât și relațiile sociale implicate în funcționarea oricărei întreprinderi. În cazul fermelor agricole voi urmări ambele dimensiuni și modul în care acestea interrelaționează. Managementul fermelor agricole presupune coordonarea proceselor de producție și distribuție a produselor agricole în care o serie de actori sunt implicați. Dintre aceștia fac parte diverse firme de procesare, distribuție și depozitare, alte ferme agricole, țărani, care își arendează pământul, și statul, prin politicile agricole.

Statul ca principal „manager” în socialism

În perioada socialistă, fermele colective erau integrate vertical prin agenții regionale de stat, cu profil agricol, care monitorizau și luau decizii în ceea ce privește culturile agricole, contactele cu alți agenți economici, distribuția produselor cât și raporturile cu membrii. Relațiile externe ale CAP-urilor erau controlate în mare măsură de către stat. Țăranii erau obligați să participe cu pământul și munca în cooperativă. Prin politica sa, statul garanta fermelor forța de muncă și resursele funciare.

Relațiile fermelor cu alți agenți economici erau planificate în exteriorul cooperativei agricole. Atât producția, cât și distribuția produselor agricole erau sub atenția agențiilor de stat. Piața era reglementată prin fixarea prețurilor la produsele agricole și prin orientarea fermelor către anumiți agenți economici implicați în producție și distribuție. Utilajele agricole erau furnizate de SMA-uri, companii de stat specializate. Multe alte întreprinderi (fabrici de ulei, zahăr etc.) reprezentate regional erau principalii cumpărători. Fermele colective erau orientate să aibă tranzacții economice în principal cu centrele regionale. Spre exemplu, în cazul ceretării de față, distribuția produselor agricole în socialism includea Fabrica de ulei din Slobozia, care cumpăra întreaga producție de floarea-soarelui, compania de stat Icapa, care prelua producția de cereale etc. Transportul și depozitarea produselor agricole erau, de asemenea, asigurate de stat. În aceste condiții, putem spune că fermele colective relaționau cu partenerii de schimb în virtutea planificării centrale a producției și distribuției agricole.

Deși relațiile dintre parteneri erau considerate formale, în anumite circumstanțe

legate în principal de penuriile de forță de muncă, utilaje agricole sau produse, relațiile și schimburile personalizate, informale, s-au dezvoltat. Diversele modalități de relaționare și contractare, înainte de 1990 au format baza relațiilor extinse ale managerilor fermelor în postsocialism.

Dacă luăm în considerare problemele impuse de economia socialistă, putem presupune că fermele au dezvoltat un management de penurie caracterizat, în principal, de extinderea relațiilor și mobilizarea capitalului social pentru a avea acces la o tehnologie mai avantajoasă, pentru a obține producții mai mari, diplome, distincții etc. și, în general, pentru a se ține departe de eventualele probleme pe care birocrății din aparatul de partid le-ar fi putut crea în funcționarea CAP-urilor pe care le conduceau. Cu toate acestea, managementul fermelor socialiste a fost mult mai redus comparativ cu actualele sarcini pe care le are consiliul de administrație și directorul general al unei asociații agricole. Pentru a-și menține „afacerea”, managerii postsocialiști trebuie să facă față problemelor ridicate de retragerea statului și a multor parteneri economici din socialism, trebuie să dea dovadă de ingeniozitate în încercarea de a acționa pe piețele instabile și nereglementate ale produselor agricole și, de asemenea, să mențină participarea țăranilor cu pământ.

Apariția și dezvoltarea managementului fermelor agricole în postsocialism

După 1990 a început restituirea terenurilor agricole către foștii proprietari potrivit legii 18/1991. Cele mai multe dintre fostele ferme colective s-au desființat. Multe s-au dislocat în mai multe întreprinderi agricole de dimensiuni mici și medii, care funcționează pe baza arendeii,

cu contract sau fără. Doar în puține cazuri fermele agricole nou înființate au păstrat aceleași suprafețe pe care le aveau în administrare înainte de 1990.

Multe dintre companiile de stat, care în socialism asigurau infrastructura de producție și distribuție a CAP-urilor, au funcționat câțiva ani după căderea regimului comunist, pentru ca apoi să dispară sau să fie privatizate. De exemplu, Stațiile de Mașini Agricole (SMA) au furnizat servicii fermelor agricole până la jumătatea anilor '90, pentru ca apoi să fie privatizate și, de regulă, transformate în întreprinderi agricole implicate în producție și distribuție.

Principalul cumpărător înainte de 1990 al producției de cereale, compania de stat Icapa, a fost privatizat și transformat în Comcereal. Așadar, statul s-a retras din rolul său de principal cumpărător și, în acest mod, a pierdut în mare parte controlul asupra piețelor produselor agricole. În primii ani de transformare, statul a fost, în general, preocupat cu restituirea pământului și nu cu organizarea agriculturii prin politici de susținere a proceselor de producție și distribuție. Nu s-a intervenit nici în crearea unor forme de susținere a cooperării între producătorii agricoli, frecvent întâlnite în Europa de Vest, spre exemplu (Šljukić, 2002). În general, legăturile dintre producători și piață nu au fost create. Pe de altă parte, statul nu a mai putut să garanteze fermelor disponibilitatea forței de muncă și terenurile agricole necesare activităților lor. Țăranii au fost, într-o oarecare măsură, liberi să cultive pământul în asociație sau individual, prin propriile mijloace de producție.

Transformările postsocialiste au schimbat rolul statului care a trecut de la poziția de manager activ la cea a unui spectator pasiv al sistemului agricol. O evidență clară a lipsei de reglementare în agricultură

este faptul că, în special în ultimii ani, piețele pentru anumite produse agricole dispar (sau se demonetizează), „fermierii” se declară slab informați și dezorientați în legătură cu planurile de culturi și politicile de subvenționare, motive pentru care cheltuielile de producție depășesc de multe ori prețurile oferite la produsele agricole: „În 1993 prețul a două kilograme de grâu era cât un litru de benzină. Acum, pentru un kilogram de grâu se oferă 2 700-3 000 de lei vechi, pe când un litru de benzină a ajuns între 30 și 32 de mii de lei” (director fermă, sat Grivița). Diferența din ce în ce mai mare între prețurile de *input* și cele de *output* și consecințele lor sunt destul de frecvente în țările Europei de Est, unde participarea slabă a statului, liberalizarea prețurilor și lipsa resurselor externe duc la diferențe mari între actorii implicați, tipuri de exploatații, oportunități de finanțare, investiții etc. (Wegren, Durgin, 1997; Szelenyi, 1998). Consecințele sunt, cel mai adesea, îndatorarea fermelor agricole la bănci comerciale sau parteneri de schimb, căutarea unor surse de sprijin în comunitate ceea ce duce la transformarea „afacerii” într-un „antreprenariat de supraviețuire” etc. Băncile ies de multe ori din calculul fermierilor, pentru că oferta lor de credite este foarte restrictivă: dobânzi mari, garanții ale suprafeței cultivate, care, de obicei, trebuie să fie foarte extinsă, profitul pe ultimii ani. Drept urmare, fermele agricole recurg la schimburi nonmonetare, în special sub forma trocului cu alți actori economici implicați în agricultură, de obicei furnizori de utilaje agricole și combustibili. Trocul practicat de ferme apare ca o soluție la provocările impuse de economia monetară în perioada transformărilor postsocialiste (Cellarius, 2000). Penuriile de produse, care au caracterizat economia socialistă, s-au transformat în

penurii de bani, demonetizare extinsă, care, la rândul său, a accentuat caracterul nonmonetar al schimburilor economice ce au loc între ferme, după 1990 (Humphrey, 2002; Cellarius, 2000). Noile penurii au fost de fapt produse de un sistem economic inefficient și de o slabă reglementare a pieței de către stat. În acest context, cele mai afectate întreprinderi agricole, adică cele care se bazează aproape exclusiv pe troc, par să fie fermele mici și mijlocii.

Livrările de produse agricole se fac adesea fără contracte, iar prețul este de obicei stabilit de cumpărător, nu de producător. „Noi producem, dar nu avem unde să ne vindem produsele. Trebuie să te rogi de clienți ca să cumpere, pentru că ei impun prețul. Eu mă rog de ei să semneze un contract, nu ei de mine” (director fermă agricolă de dimensiune redusă, Smirna). În mod similar, Nigel Swain (2000) a observat că tranziția de la economia socialistă la cea postsocialistă a însemnat o „schimbare radicală a piețelor... Pentru toți actorii agricoli, venirea unui sistem economic care nu cumpără automat tot ceea ce se produce a însemnat un șoc neplăcut” (p. 15).

Pe lângă acestea, producătorii trebuie să facă față lipsei spațiilor de depozitare și a mijloacelor de transport. Alterarea generală a legăturilor dintre ferme și partenerii economici, dar și lipsa infrastructurii agricole au facilitat apariția unei noi categorii socioeconomice, cea a intermediarilor. Spre exemplu, datorită rarității spațiilor de depozitare, fermele sunt adesea forțate să închirieze depozite la prețuri foarte mari sau să vândă produsele mai devreme către intermediari, la prețuri dezavantajoase. Aceste practici sunt des întâlnite mai ales la fermele cu suprafețe mari de teren agricol, care produc cantități foarte mari de cereale.

În concluzie, statul ca manager și planificator al pieței agricole a fost înlocuit, după 1990, de managementul fermelor individuale. În economia socialistă, statul a controlat destul de mult relațiile dintre fermă, pe de o parte, și țărani sau alți parteneri economici, pe de altă parte. Acum, aceste relații sunt sarcinile exclusive ale

conducerii fermelor agricole individuale. Drept urmare, următoarele secțiuni vor încerca să analizeze două forme de management prin explorarea a două variabile: relațiile dintre ferme și țărani și relațiile dintre ferme și actorii economici externi (locali/regionali).

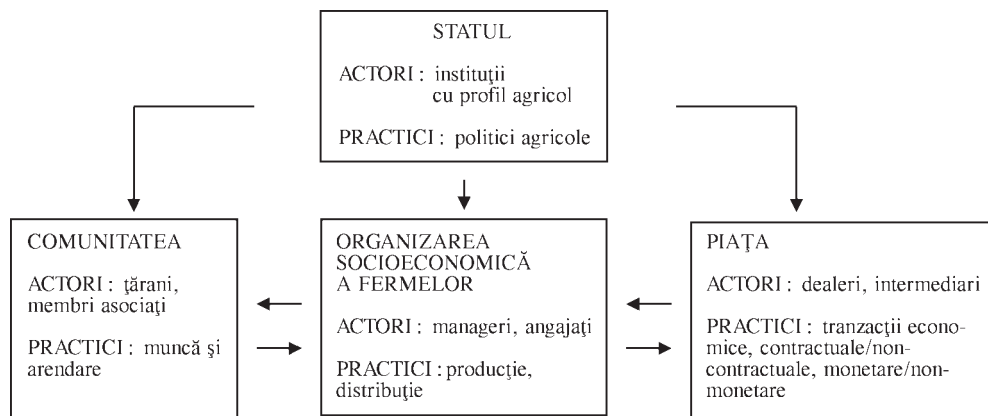


Fig. 1. Cadru analitic al lucrării

Managementul arendeii

O analiză a comportamentului fermelor agricole ar avea nevoie de o înțelegere profundă a relațiilor sociale implicate în realizarea activităților economice care le caracterizează. Mark Granovetter (1985) sublinia faptul că relațiile „de afaceri” nu pot fi înțelese într-un mod adecvat fără situarea lor în contextele sociale care creează diverse forme de încredere. Sociologii, inclusiv Granovetter, l-au urmat pe Karl Polanyi, în special, pentru conceptul său de economie „încorporată” (*embedded*) și au subliniat faptul că orice „acțiune economică, ca orice altă formă de acțiune socială nu se desfășoară într-un context social fără conținut, ci mai degrabă este încorporată în rețele sociale și în relații” (Gulati, 1998, 295)⁵. Așadar, această parte a materialului de față va aborda relațiile

sociale mobilizate pentru acumularea și menținerea capitalului funciar.

Cele două tipuri de ferme studiate (asociație agricolă mare, ferme comerciale mici și medii) concep strategii diferite în relațiile cu țăranii. Modul în care este calculată arenda, ca plată a țăranilor pentru participarea lor cu pământ, s-a dovedit a fi un criteriu foarte important pentru o comparație între fermele mari și cele mici/mijlocii. În cazurile explorate în cercetarea de teren am identificat cel puțin două forme de relaționare: una bazată pe controlul strict al resurselor și alta, mult mai flexibilă.

Arenda „feudală”

În cazul asociației agricole Ceres, arenda individuală este calculată în felul următor: cel puțin 50 la sută din suprafața de teren

a „proprietarului” trebuie să fie în asociație, care va avea control exclusiv asupra acestuia, în timp ce restul suprafeței de teren poate fi cultivat de proprietar.

În cazul suprafețelor de teren controlate de asociație, managerul decide culturile, cheltuielile de producție sunt în întregime suportate de asociație, iar producția este distribuită între fermă și țăran (țăranul își primește „arenda”, în timp ce managerul își oprește restul produselor). Spre exemplu, în 2004 „arenda” oferită țăranilor a fost de 500 kilograme de grâu la hectar (dintr-o producție medie de aproximativ 5 000 kg la hectar), o cantitate mai mică decât cele oferite de fermele comerciale (700 kg la ferma comercială Favorit, din satul Iazu, și sau 800 kg la ferma comercială Promar și Adiflora din satul Smirna). Țăranii își pot primi arenda numai în produse și trebuie să se descurce singuri să-și vândă grâul, atâta vreme cât managerul nu acceptă să vândă pentru ei. Regimul de arendă rigid, exploatator în viziunea țăranilor, pe care îl descriu aici, nu este un fenomen izolat. Evidențe empirice similare din Sudul României pot fi găsite într-un articol scris de Rachel Sabates-Wheeler (2001), care arată că majoritatea proprietarilor ce își „arendează” terenul marilor asociații sunt de obicei nemulțumiți de modul în care sunt retribuiți și, în general, nu au încredere în managementul fermei⁶.

Pe terenul controlat de proprietar, țăranii pot să aleagă să cultive orice doresc și pot beneficia în perioada lucrărilor agricole de serviciile prestate de asociație prin utilajele achiziționate de conducere. Aceste servicii se plătesc, iar termenele limită și regulile de achitare a datoriilor sunt foarte rigide. Țăranii trebuie să plătească în două rate: o sumă de bani în primăvară, necesară începerii muncilor agricole, și o altă sumă în toamnă, la recoltare. Prima „rată” este și cea mai importantă.

În cazul neachitării, țăranilor nu li se mai permite cultivarea individuală a terenului în cadrul asociației și nici nu mai primesc „arenda” pentru restul terenului arendat. Pe de altă parte, asociația pare să nu ia în considerare subvențiile de la stat (bani sau cupoane) decât în toamnă. Această „regulă” este prilejul unor dispute aprinse între țărani. Aceștia sunt obligați să achite datoriile către asociație în primăvară, când resursele lor sunt precare. Pentru a scăpa de datorii, țăranii vând animale din gospodărie sau grâu din producțiile anterioare. O altă sancțiune ce îi privește direct pe țărani în relația lor cu asociația, relație construită pe baza arendei. Dacă țăranul nu pregătește terenul în toamnă, după recoltare, astfel încât să fie gata pentru semănat, este foarte probabil să fie amendat de conducerea asociației cu 200 de lei noi sau să nu i se mai permită să cultive individual terenul anul viitor. O remarcă interesantă a fost făcută de un localnic care a arendat terenul la Ceres: costurile lucrărilor agricole sunt atât de mari încât „parcă noi cumpărăm pământul de la B”, după cum afirmă directorul Ceres.

Chiar dacă țăranii sunt membri asociați, deci se așteaptă să participe în deciziile care se iau în legătură cu ferma, ei sunt mai degrabă marginalizați, în special la adunările generale. Și Slobodan Šljukić (2002) relatează despre caracterul problematic al acestor adunări generale în cazurile din România. El subliniază diferențele foarte mari dintre management și țărani, mai ales în termeni de capital uman (cunoaștere, informație etc.). Întâlnirile consiliului general al asociației devin o activitate rutinizată, formală, în timp ce deciziile reale sunt luate de către director. Inutilitatea consiliului general este sugestiv descrisă și de Giordano și Kostova (2002), care scriu despre fermele din Bulgaria: „Nu este aproape nici o participare, de

jos, în deciziile managementului” (2002, 86). Mai mult, o practică curentă a asociației este să investească periodic în utilaje agricole fără acordul membrilor. Ferma preferă să le plătească țăranilor mai puțin, astfel încât să redirecționeze banii în investiții, în utilaje și tehnologie, care i-ar putea reduce apoi costurile de producție sau ar putea fi o sursă de venituri în cazul pres-tărilor de servicii pentru alte ferme. Strategia de investiții masive a asociației Ceres este, de asemenea, considerată de către țărani o formă de exploatare. O explicație este dată de Šljukić (2002)⁷: „Ei, managerii, folosesc bunuri care nu le aparțin... Plătesc taxe, cu toate că acestea nu constituie veniturile lor, pentru că nu mai sunt controlați nici de sus, cum era cazul managerilor de CAP, și nici de jos, de către membri pe care nu îi interesează foarte mult performanța economică a asociației lor”. Chiar dacă Šljukić îi caracterizează pe foștii manageri socialiști ca simpli exploatare ai bunurilor colective, fără nici un interes să dezvolte afaceri agricole profitabile, se pare că sunt și cazuri care contrazic această situație. Mulți dintre managerii socialiști, bine pregătiți profesional, au alcătuit strategii de investiții pe termen lung care au transformat fermele în întreprinderi cât de cât funcționale, chiar dacă în detrimentul țăranilor membri.

În concluzie, pentru a genera veniturile necesare cultivării pământului și pentru a avea un fond de investiții, ferma stabilește în acest caz condiții rigide de plată. Pe de altă parte, arenda variază de la an la an, în acord cu calculele managerului. Așadar, în absența contractelor și a unei concepții stabile despre arendă, controlul țăranilor asupra activității fermei este foarte scăzut, aproape inexistent. Calculul rentei devine, în acest fel, o sursă de a reduce controlul țăranului și de a-l

spori pe cel al managerului. Un raport asimetric în care managerul încearcă să extragă cât mai mult surplus cu riscul pierderii participării și loialității țăranilor este așadar bine reflectat în relațiile de arendă.

Arenda în forma practică de Ceres minimizează riscurile asociate producțiilor slabe. Investițiile sunt considerabil mai mari decât cele ale altor ferme. În consecință, cheltuielile asociației în perioada achitării creditelor sunt mai mari, iar „arendă” oferită țăranilor este mai redusă. Forțându-i pe țăranii să își plătească datoriile în bani, Ceres reduce riscul de a rămâne fără activitate de producție. Colectarea banilor de la proprietari la timpul potrivit este un fel de asigurare de care ferma beneficiază în anii cu recolte slabe și, în același timp, un mod de a dezvolta întreprinderea agricolă la costuri minime. Statutul de asociație permite un management foarte avantajos al resurselor. Datorită definirii patrimoniului asociației ca bun colectiv, eventualele pierderi și eșecuri sunt, în final, asumate de toți membrii. Singurul risc pe care asociația și-l asumă este retragerea țăranilor din asociație odată cu terenurile lor și cotele corespunzătoare din patrimoniu, a cărui diviziune este în realitate o operație foarte dificilă. În mod surprinzător, țăranii din Smirna continuă să fie membri la Ceres, doar foarte puțini dintre ei reușesc să plece. Se ridică totuși întrebarea: de ce țăranii continuă să rămână în asociație? Factorii care contribuie la această stare de fapt ar putea fi rezumați după cum urmează:

- printre membri sunt foarte mulți țărani vârstnici care nu mai au abilitățile fizice de a se ocupa singuri de pământul lor;
- membrii asociației au multe probleme legate de transmiterea și moștenirea proprietății între descendenți, astfel încât

este foarte dificil să decidă singuri în legătură cu pământul lor ;

– cu toate că Ceres nu reprezintă pentru țărani un mod profitabil de a-și valorifica terenul, se dovedește a fi însă o întreprindere stabilă în comparație cu fermele nou înființate. Acest lucru este subliniat de unul dintre subiecții intervievați : „oamenii nu pleacă de la el că au văzut în timp că asociațiile mici cad. Nu îi satură, dar le dă mereu, chiar mai puțin, dar le dă” (director Favorit, Grivița). În cazul în care țăranii se plâng de datoriile mari pe care trebuie să le returneze și de arenda mică pe care o primesc, răspunsul managerului de la Ceres va fi același : „Dacă nu-ți convine, ia-ți pământul și pleacă”. Astfel, țăranii sunt văzuți mai degrabă numai ca o sursă de teren agricol, decât ca parteneri egali.

În cazul în care cineva își retrage terenul din asociație acesta va suferi anumite consecințe negative. Dat fiind faptul că în asociație terenurile sunt amalgamate, este probabil ca managerul asociației să-i restituie alt teren, situat în afara soarelui principale, de obicei pământ de calitate slabă, uneori imposibil de cultivat. Un exemplu similar vine de la Sabates-Wheeler (2001), care a descris cazul unei femei bătrâne ce „dorea să părăsească asociația și să arendeze terenul unui particular, dar asociația a amenințat-o că îi va restitui un pământ de calitate slabă și astfel a determinat-o să nu plece”⁸. Așadar, va fi foarte dificil pentru țăranii din Smirna să-și arendeze pământul altor ferme. Ca rezultat, țăranul devine dependent de acest tip de fermă, dependență sugestiv descrisă de Sabates-Wheeler (2001) ca un proces gradual de „imobilizare” (*process of lock-in*, 29). Termenul *lock-in* exprimă „inabilitatea sau o abilitate limitată a membrilor de a părăsi asociația din cauza relațiilor inegale de putere dintre ei și manageri, dar și din

pricina problemelor de acumulare caracteristice țăranilor” (Sabates-Wheeler 2001, 33)⁹.

Chiar dacă Ceres practică un sistem de arendă foarte dezavantajos pentru țărani și recurge la reguli nepopulare, membrii par să fie prinși, blocați în asociație datorită alterării accentuate a resurselor lor materiale. Pe lângă acești factori, competiția foarte scăzută între fermele din zonă și lipsa alternativelor nu încurajează transferul pământului la alte asociații/ferme.

Arenda „împărțășită”

Spre deosebire de Ceres, micile ferme stabilesc reguli flexibile de plată și, de obicei, semnează contracte de arendare cu țăranii. Membrii au oportunitatea de a alege ce suprafață de teren să cultive individual. Unii dintre ei aleg să folosească întreaga suprafață, caz în care relația dintre țărani și fermă se va reduce la prestarea de servicii în perioada lucrărilor agricole. „Este exact cum vor oamenii”, așa cum spunea un manager al unei astfel de ferme mici. Subvenția primită de la stat este calculată de manager și dedusă din datoriile țăranilor încă de la începutul anului agricol. Dacă preferă să primească arenda în bani, țăranilor li se oferă șansa ca ferma să se ocupe de vânzarea producțiilor lor.

Pe de altă parte, arenda plătită țăranilor este, în general, mai consistentă. Dacă oamenii nu au suficienți bani pentru a-și achita datoriile, managerii pot acorda amânarea plății sau plata în produse. Mai clar, se întâmplă de multe ori ca țăranii să nu mai plătească pentru prestarea diverselor servicii ale fermei, caz în care managementul oprește din recolta datornicului cantitatea de grâu echivalentă sumei datorate.

Dacă asociația agricolă Ceres este ilustrativă pentru un management care deține

controlul deplin asupra tuturor aspectelor legate de producție, chiar și în absența contractelor de arendă, fermele mici care practică reguli foarte flexibile au tendința de a controla mai greu *inputurile* și *outputurile* „afacerii” lor. Din cauza faptului că managerii fermelor mici sunt mult prea preocupați să adapteze propriile reguli după preferințele și nevoile membrilor, ei se găsesc adesea în situația de a nu colecta datoriile de la țărani și de a nu fi în stare să achiziționeze utilaje agricole noi etc.

Pe de altă parte, fermele comerciale mici, pe care le-am studiat, practică alte moduri de calcul a arendei. Cu puține excepții, aceste întreprinderi agricole sunt recent înființate și încearcă să atragă cât mai mulți membri. Din aceste considerente, avem și aici o relație de dependență, o dependență inversată însă a managerilor de asociație față de membri. Noii manageri încearcă să supraviețuiască din punct de vedere economic, însă calculele lor sunt diferite de cele ale directorului asociației Ceres, spre exemplu. Atâta vreme cât investițiile în tehnologie, utilaje etc. sunt exclusiv bazate pe resursele managerului, aceste ferme nu au oportunitatea de a investi și a reduce cheltuielile de producție, așa cum se întâmplă la Ceres. De obicei, producțiile acestor ferme sunt mai slabe, cantitativ și calitativ, iar prețurile produselor vândute pe piață este destul de mic comparativ cu cele ale altor producători. Amânarea plății datoriilor țăranilor către fermă presupune disponibilizarea unor sume de bani din conturile managerului pentru a cultiva terenurile la timpul potrivit. Aceste ferme par mult mai afectate de datorii decât Ceres de exemplu, și încearcă de obicei să iasă din sfera economiei monetare prin recursul la troc și schimb reciproc de utilaje sau împrumuturi și credite informale bazate, mai degrabă, pe „prietenie”. Atâta vreme cât nu au bani

decât de două-trei ori pe an, fermele mici nu au acces la creditele bancare ce necesită o circulație intensă a banilor. În mod paradoxal aceste ferme practică plăți în arendă mai mari pentru membri, comparativ cu fermele mari (de exemplu, 800 kg de grâu la hectar, spre deosebire de 400-500 kg). Mai mult, în cazul fermelor mici, „patrimoniul” aparține managerului care își asumă și orice pierdere pe care ar putea să o sufere întreprinderea. Dependența managerilor față de membri este bine exprimată prin următoarea frază a unui manager din Grivița: „Nu-mi pot permite să îi nemulțumesc”. Empiric, strategia este bine descrisă în următorul paragraf de un manager care se compară cu șeful asociației Ceres: „În cazul meu, joc cu banii mei și pot să pierd direct. Firma e a mea, asta e cea mai mare diferență între noi. Dacă eu aș face ca B., 50 cu 50, și să îi pun să mai și plătească în bani pentru lucrări, probabil că aș pierde jumătate din oameni de mâine. Sunt niște exemple care au avut asociații și le-au terminat în felul acesta. Strategia mea e mai bună pentru că nici oamenii nu pot să-mi scoată ochii și nici eu nu pot să-i scot pe-ai lor”. Managerul stabilește o relație de „parteneriat” cu țăranii pentru a-și menține și atrage membrii, dar și pentru a evita eventuale conflicte, reușind în acest mod să reprezinte o alternativă la alte ferme din localitate.

Rețelele de producție și distribuție ale fermelor agricole

Retragerea statului după 1990 a creat un vid instituțional și în producția agricolă. Mai concret, au lipsit legăturile organizate dintre piața produselor agricole și producători. Rețelele informale, mai mult sau mai puțin organizate, pot deveni soluții și, câteodată, instrumente eficiente și

accesibile fermierilor în tentativele lor de acțiune pe anumite piețe. Una dintre cele mai accesibile resurse, care pun în mișcare aceste rețele, pare să fie experiența socialistă și postsocialistă a managerului de fermă. Această formă de capital a fost, nu de puține ori, identificată ca atare în literatura despre elitele antreprenoriale (Szelenyi, 1998; Róna-Tas, 1994). În studiul său despre agricultura cooperatistă din România, Serbia și Bulgaria, Šljukić (2002) exprimă clar următoarea idee: „În toate cele trei țări, câștigătorii procesului de transformare postsocialistă a agriculturii sunt membrii fostei nomenclaturi, care au reușit să-și transforme capitalul social și politic în capital economic”¹⁰. Conversia acestor forme de capital este similară cu o idee mai generală despre capitalul social care poate fi interpretat ca „element noncontractual al contractului”, necesar în contextul în care statul nu reușește să pună bazele legale ale unei piețe funcționale (Kolankiewicz, 1996).

Pentru a vedea cum sunt structurate relațiile economice într-un mediu nesigur, este important să examinăm pozițiile ocupate de actorii economici în cadrul rețelei și relațiile sociale dintre aceștia (Gulati, 1998). Cele două aspecte menționate reprezintă două perspective complementare asupra analizei de rețea și anume, încorporare (*embeddedness*) structurală și încorporare relațională. Conceptul de încorporare structurală subliniază „rolul informativ al poziției” în cadrul unei rețele de actori economici și importanța sistemului (Uzzi, 1996; Gulati, 1998). Analiza în cadrul acestei perspective este mai degrabă focalizată asupra structurilor de relații și mai puțin asupra anumitor relații între doi sau trei actori. Încorporarea relațională se referă la dezvoltarea de relații reciproce, bazate pe încredere. În acest caz este subliniat rolul coeziunii între membrii rețelei și

formarea unei „comprehensiuni împărtășite”¹¹ legată de utilitatea anumitor comportamente (Coleman, Katz, Menzel, 1996, *apud* Gulati, 1998). În cercetarea prezentată aici voi încerca o abordare a experiențelor managerilor de fermă din perspectiva încorporării relaționale (*relational embeddedness*). Cu referință specială la experiența anterioară a managerului de la Ceres, voi încerca să reconstitui dezvoltarea relațiilor sociale dintre el și actorii cheie care l-au ajutat să se descurce în acțiunile economice. De asemenea, descriu cum funcționează relațiile în prezent și ce roluri și poziții ocupă actorii pe piața regională sau în rețelele locale.

Experiența socialistă a managerului ca punct de plecare în formarea rețelei regionale

Relațiile dintre ferme și alți actori economici, care pot ajuta în producția și distribuția produselor agricole sunt manageriate diferit în acord cu experiența anterioară a managerului în domeniu. Managerii fermelor mari au fost, în cele mai multe cazuri, foști directori ai diferitelor instituții din domeniul agriculturii. Traectoria profesională a directorului de la Ceres, de dinainte de 1990, poate fi sintetizată după cum urmează: inginer-șef la fosta cooperativă de stat, președinte de CAP și director general la Direcția Agricolă Ialomița. A fost implicat politic ca specialist în probleme de agricultură la Comitetul de Partid Ialomița. În 1990 a devenit manager al asociației Ceres, asociație înființată pe vechea structură a fostului CAP. Din 1991 a devenit directorul Comisiei pentru Cereale și Plante Tehnice în cadrul Ministerului Agriculturii. Aceste poziții i-au oferit acces la persoane influente din mediul economic și financiar: politicieni, antreprenori, asociații profesionale, funcționari ai băncilor și chiar companii internaționale în domeniu.

Un caz similar de relații de afaceri, după 1990, este cel al unui manager al unei ferme de mărime medie înființată în Iazu, un sat localizat la cinci kilometri de Smirna. Acesta a început, de asemenea, ca inginer la CAP și a fost director la aceeași Direcție Agricolă Ialomița, între 1992 și 1996. Până în 2005 a fost directorul Oficiului de Consultanță Agricolă. Carierele ocupaționale ale celor doi manageri au fost aproximativ similare. Cei doi se cunoșteau și au fost buni colaboratori. După 1990 au continuat să fie implicați în poziții cheie în sectorul agricol, din județul Ialomița: manageri de asociații, membrii ai diferitelor comitete etc. Chiar dacă infrastructura agricolă socialistă a dispărut treptat după 1990, ei și-au păstrat relațiile cu persoane cheie care au lucrat în fostele întreprinderi și instituții socialiste. „Instituțiile s-au schimbat, dar persoanele au rămas”, mi-a mărturisit managerul de la asociația Ceres. Cei care ocupau poziții de conducere în primii ani de după 1990 au avut acces la informații despre programele de finanțare în agricultură (Phare și Sapard) sau la noi oportunități de achiziționare a mașinilor și tehnologiei, la costuri scăzute. Ei au fost, de asemenea, implicați politic pentru a asigura pozițiile și avantajele economice (Šljukić, 2002; Giordano, Kostova, 2002).

Managerii fermelor de dimensiuni mai mici nu au deținut poziții cheie în socialism. Managerul fermei Favorit, din satul Grivița a avut funcția de mecanic la fosta Stație de Mecanizări Agricole din Grivița. Celelalte două ferme de dimensiuni reduse (localizate în Smirna) sunt conduse de tineri puțin experimentați, cu un capital relațional redus. Aceștia și-au înființat asociațiile în ultimii ani și au fost ajutați material și relațional de părinții implicați în domeniu.

Principala diferență dintre fermele mici/medii și cele mari este accesul la rețelele de producție și distribuție. Fermierii cu o bogată experiență în economia socialistă au multe relații cu agenții economici actuali: companii care cumpără cereale, vând semințe, îngrășăminte și utilaje mecanice.

Rețelele fermelor agricole : instrumente de control asupra pieței

Din cauza lipsei de reglementare a pieței, rețelele sunt singurele instrumente care facilitează în prezent legătura dintre piață și fermieri. „Când instituțiile comerciale sunt rudimentare, schimburile personalizate (...) minimizează necesitatea regulilor formale și a procedurilor de conformitate” (Dinello, 2002)¹². În lipsa controlului din partea structurilor statului, piața este reglementată de structuri informale, destul de bine organizate. Prin urmare, un fermier poate să-și mobilizeze resursele relaționale pentru a realiza obiective economice (Soda, Usai, 1999). Referindu-se la întreprinderile agricole din Uzbekistan, Johan Rasanayagam (2003) subliniază faptul că nu este util să distingem între „economii formale, de stat” (*state economies*), și „economii din umbră” (*shadow economies*) atâta timp cât cele două sunt dependente una de cealaltă și formează, mai degrabă, două aspecte ale aceleiași economii decât două economii separate (...), iar practica unei singure operațiuni economice poate implica atât tranzacții legale cât și ilegale¹³. Urmărind același argument, un individ sau o întreprindere poate opera tranzacții cu statul și cu diferiți agenți economici privați, care să implice diverse relații sociale și nivele de încredere ce pot oferi, în cele din urmă, anumite avantaje. În acest context, analiza activității economice devine analiza structurilor relaționale.

Forme de cooperare: relații de credit și schimburi reciproce

Încorporarea relațiilor așa-zis economice este bine reflectată de diversele relații de colaborare dintre ferme. În perioada recoltei, fermele mari au nevoie de mai multe utilaje decât dispun, astfel încât, se întâmplă adesea să apeleze la fermele mai mici, care, având producții mai mici, reușesc să recolteze mult mai repede. Închirierea utilajelor se practică câteodată în schimbul plăților în bani, dar cea mai răspândită monedă pentru obținerea utilajelor dorite la timpul potrivit este dată de produse. În cazul asociației Ceres, aceste schimburi se realizează cu fermele din satele vecine (Iazu, Scânteia, Grivița, Tovărășia). Reciprocitatea, mai degrabă decât prestigiul firmei, constituie regula de bază după care managementul de la Ceres alege partenerii în aceste relații. Este foarte interesant că aproape fiecare fermă, indiferent de mărime, calitatea utilajelor etc., are ceva de oferit în care o altă fermă este interesată să închirieze. Spre exemplu, după terminarea recoltării, managerul fermei Favorit din Grivița își închiriaza combinele asociației Ceres în schimbul unor alte utilaje, cum ar fi mașina de tăiat porumb, sau al unor cantități de cereale. Un alt fermier din satul Tovărășia (județul Ialomița) are același tip de relații cu Ceres și face chiar mai mult: este un important partener de schimb de experiență (informații asupra prețurilor la un moment dat, despre utilaje mai ieftine sau alte oportunități). Legăturile dintre Ceres și alte ferme din satele vecine datează din socialism și indică tendința fermelor dintr-o anumită regiune (majoritatea păstrând vechile structuri ale CAP-urilor socialiste) de a continua cooperarea pe parcursul unor perioade lungi de timp.

Menținerea cooperării de acest fel este realizată prin vizite periodice sau prin participarea la nunți, botezuri sau petreceri ocazionale. Aceste relații sunt transformate cu succes în beneficii economice, tranzacții și schimburi avantajoase, directorul de la Ceres fiind capabil să obțină amânări ale datoriilor sau credite bancare cu dobândă mică. Printre cunoștințele directorului de la Ceres se află și directorii sucursalelor regionale ale BRD – Group Société Générale și Reiffeisen Bank, din Slobozia. La utilizarea largă a acestui tip de credit, formal, se adaugă și cea a creditului informal sau „moral”, la care fermele apelează chiar în mai mare măsură. Aceste credite sunt utilizate în special pentru achiziționarea îngrășămintelor. De obicei, fermierii cumpără îngrășămintele primăvara și le plătesc toamna, la recoltă.

Creditele formale (oferite de băncile comerciale) sunt cu precădere destinate achiziționării „lucrurilor mari”, utilajelor sau combustibililor. Asociația agricolă Ceres poate să acceseze cu ușurință ambele forme de credit prin rețelele sociale stabilite de director. În ambele cazuri directorul încearcă să colaboreze doar cu „oameni de încredere”. În loc să lucreze cu firme de intermediere (diverși dealeri regionali și locali), directorul preferă să dezvolte relații personale cu manageri ai unor companii internaționale cum ar fi Pioneer, Syngenta etc. Încrederea, construită atât „informal”, cât și „formal”, stă la baza acestor relații: „Companiile mari își vând și încrederea, nu păcălesc pe nimeni... am bani, sunt serios, sunt dispus să primesc banii după trei, patru luni” (directorul Ceres). Ceres vinde produse agricole intermediarilor numai în situații de urgență pentru că „atâta timp cât te bazezi pe ei poți fi ușor păcălit”. O situație de urgență poate fi atunci când ferma are o recoltă mare de cereale, iar spațiul de depozitare este insuficient. În

aceste cazuri întreaga recoltă poate fi compromisă dacă cerealele nu sunt vândute imediat. Singura soluție este vânzarea sub prețul oferit de piață către intermediari, care sunt întotdeauna pregătiți să cumpere.

Intermediarul este, de obicei, definit ca acea persoană „care face acte pentru cutare firmă, nu face actele pe numele lui” (directorul Favorit). El este persoana bine conectată la toate morile și fabricile de pâine din zonă, fiind capabilă să cumpere și să transporte mari cantități de cereale în timp scurt și să plătească chiar în momentul livrării. Fermierii, în general, consideră că intermediarii sunt „speculanții” care influențează prețul cerealelor. După 1990 intermediarii au fost făcuți responsabili pentru competiția neloyală pe piață, scăderea spectaculoasă a prețurilor produselor agricole la nivel regional și dezorganizarea producției agricole.

Alți actori economici sunt firmele străine, specializate, în general, în cumpărarea produselor oferite de ferme. Spre deosebire de dealerii locali, companiile naționale sau intermediarii, cumpărătorul din străinătate tinde să practice schimburi economice pure și avantajoase și pentru fermă. Spre exemplu, recoltele de plante tehnice (floarea-soarelui, rapița) sunt cumpărate de la toate fermele din zonă de un client din Italia. El este apreciat pozitiv de toți directorii de fermă cu care am discutat pentru faptul că semnează contracte și plătește imediat după livrare. Transportul și depozitarea produselor sunt, de asemenea, probleme pe care partenerul din Italia le rezolvă singur. Această relație care pare pur contractuală și implică un sentiment de „siguranță” (*assurance*)¹⁴ implică în același timp mult mai puțină încredere. Totuși este greu de spus care dintre aceste tranzacții sunt mai importante pentru fermele agricole studiate. O

caracteristică definitorie a relațiilor cu partenerii autohtoni este creditul sub forma schimbului amânat. Spre exemplu, fermierii cumpără îngrășăminte primăvara sau vara și le achită odată ce reușesc să valorifice recolta, toamna. Și fermierii se află, de multe ori, în situația în care beneficiază de astfel de credite atunci când vând produse și primesc banii după mai multe luni. Argumentul acestor credite este bine exprimat de inginerul agronom al asociației Ceres: „Se întâmplă pentru că nu ai la cine altcineva să apelezi și pentru că ne știm de mult timp, dinainte de 1989. Directorul îi cunoaște. Și eu îi cunosc. Avem încredere unii în alții”. În acest caz fermierii insistă asupra unor argumente de tip moral. Argumentul moralității apare explicit ca opus obligațiilor contractuale stricte între partenerii de schimb. Schimbul de servicii, mărfuri, produse etc. apare circumscris de încredere și reciprocitate difuză. Încrederea este „densă” (*thick trust*) și pare să aproximeze relațiile sociale descrise de solidaritatea mecanică (Kolankiewicz, 1996).

Tipuri de relații economice : schimburi nonmonetare (troc)/ monetare și forme de încredere

Schimburile approximate de relațiile de încredere pot fi nonmonetare, luând forma trocului sau a împrumuturilor. Directorul asociației Ceres cunoaște, spre exemplu, încă din perioada socialistă un producător de cartofi din județul Covasna. În prezent ei fac schimb de produse : Ceres oferă cereale în schimbul cartofilor, cartofi care contribuie în anumiți ani la suplimentarea arendeii plătite membrilor asociației. Un caz de schimb similar apare între Ceres și fabrica de ulei din Țândărei. Trocul are loc, în general, între persoane care se cunosc de mult timp, au încredere unii

în alții și sunt legați de experiențe și cunoștințe comune, de lungă durată (Humphrey, Hugh-Jones, 1992). La fermele agricole studiate, trocul coexistă adesea cu tranzacțiile monetare. Totuși, datorită accesului la credite bancare și rețele profesionalizate, schimburile nonmonetare au o incidență mult mai mică în activitatea generală de producție și distribuție a fermelor mari în comparație cu fermele mici.

În concluzie, am identificat trei tipuri dominante de relații socioeconomice în care fermele studiate se implică:

1. relații economice conduse de „încredere”, relații cu companii naționale și alte ferme din aceeași regiune;
2. relații economice pure care au la bază „siguranța”, relații cu parteneri străini, cu anumite avantaje pentru ambele părți implicate;
3. relații economice pure, asimetrice, relații cu intermediari.

Fermele mari, precum Ceres, dezvoltă relații care aparțin primelor două categorii enunțate. Acestea sunt datorate experienței vaste a managerului. Fermele mari se angajează foarte rar în schimburi cu intermediarii produselor agricole. Rețelele create și consolidate în socialism sunt destul de eficiente în adaptarea la o piață agricolă nereglementată.

Fermele mici și medii au dificultăți în accesarea creditelor formale. Pentru a obține un credit de la o bancă comercială fermierul trebuie să întrunească o serie de criterii: garanții sub forma unor proprietăți bine evaluate pe piață, de obicei de natură imobiliară precum apartamente în București, Slobozia etc., statut juridic, cifrele de profit pe ultimii cinci ani, contracte de arendă, o suprafață mare de teren cultivată. Spre exemplu, directorul fermei Favorit, o întreprindere agricolă de mărime medie din satul Grivița, nu

și-a permis până acum să acceseze credite bancare pentru că nu a îndeplinit aceste criterii, deși activează în domeniu de mai mult de zece ani. Dificultăți similare au fost indicate de Nigel Swain (2000, 16) în mai multe țări din Europa de Est, inclusiv în România, unde „fermele au încercat cât au putut să evite împrumuturile de la bănci (...) într-un sistem financiar care i-a favorizat mai degrabă pe marii producători, fie ei privați sau de orientare cooperativistă”¹⁵.

Spre deosebire de Ceres, ferma comercială Favorit nu este la fel de bine echipată din punct de vedere tehnologic. Utilajele sunt în marea lor parte *second-hand* și nu pot să constituie garanții pentru credite bancare. Soluția în aceste cazuri este orientarea spre troc și schimburi nonmonetare: „Trocul este mult mai avantajos decât creditele la bancă pentru că nici nu trebuie să te stresezi cu hârțiile cerute de bancă. În plus, nici o bancă nu ar accepta să garantez cu producția agricolă, dar persoanele cu care fac troc acceptă” (directorul Favorit). Managerul obține semințe, îngrășăminte și benzină în schimbul produselor. În acest fel, el și partenerii lui de schimb creează fundamentul unor relații de credit, în care termenul plăților este mult decalat de momentul livrărilor (Humphrey, 2000). De fapt, prețul cerealelor pe piețele existente este prea mic, astfel încât trocul apare ca o soluție mai convenabilă pentru fermieri. Practicând trocul în anumite circumstanțe aceștia „încearcă să genereze valoarea reală a produselor lor” (Humphrey, 2002, XXVI) prin evaluarea peste prețul produselor pe piață a ratelor de schimb pentru troc¹⁶. Barbara Cellarius (2000) discută, de asemenea, despre producătorii din Bulgaria care schimbă produse în perioade dificile din punctul de vedere al disponibilității banilor. Autoarea arată că, prin aceste schimburi, producătorii sunt

în stare să evite tranzacțiile cu intermediarii și astfel să obțină prețuri mai bune pentru produsele lor. În toate aceste cazuri, trocul este strâns legat de schimburile monetare. În mod similar, Cellarius (2000) a relevat coexistența mai multor forme de troc¹⁷: „În anumite cazuri este dificil să identificăm granițe clare între dăruire, mituire, troc și comerțul impersonal, monetar de mărfuri; mult mai realist ar fi să vedem diversele forme de schimb ca puncte pe un continuum sau mai degrabă ca un peisaj multidimensional al schimbului” (86).

Schimburile nonmonetare nu sunt întotdeauna acceptate de marile companii cu care fermele studiate relaționează (Pioneer, Comcereal, sau Syngenta¹⁸). În consecință, managerul de la Favorit este mai degrabă interesat să lucreze cu dealeri regionali cum ar fi Fitocom. Această companie mediază tranzacții între ferme și marile companii distribuitoare de carburanți, semințe, îngrășăminte și alte materiale folosite în procesele de producție. Fitocom acceptă tranzacțiile sub forma trocului și practică un comision reprezentând aproximativ 20-25 la sută din produsele schimbate. Pentru fermele mici și mijlocii, această modalitate de a procura resurse este foarte răspândită: „Nimeni nu trăiește fără troc” (directorul Favorit). Și în alte țări post-socialiste¹⁹, „multe dintre fermele colective sunt falimentare, dar nu sunt forțate să iasă din afacere. În schimb, supraviețuiesc din mișcări complexe de produse și finanțe din conturile lor spre cele ale altor întreprinderi, cum ar fi micile fabrici de procesare” (Miller, 2003). Acest gen de circulație a produselor și a banilor există, după cum am arătat anterior, și între fermele studiate și partenerii lor de schimb.

Motivele pentru care fermele preferă trocul pot fi foarte diferite²⁰: „Părțile pot să schimbe bunuri datorită lipsei de bani

sau datorită penuriilor anumitor produse pe piață, datorită faptului că anumite produse obținute prin troc sunt de o calitate mai bună sau datorită avantajelor economice pe care le au dacă evită comercianții intermediari ori pentru că vor să stabilească sau să mențină anumite relații personale sau o combinație între acestea” (Cellarius, 2000, 88). În cazul fermelor studiate, cele mai des invocate motive sunt lipsa banilor și prețurile mici pe care le au produsele pe piață.

O altă constrângere resimțită de managerii care nu dețin sau nu își pot folosi cunoștințele și relațiile utile, cum este cazul fermei Favorit, este lipsa de acces la fondurile Phare sau Sapard. În primul rând, ei nu cunosc procedurile prin care ar putea realiza cererile de finanțare și nici cine ar putea să-i sfătuiască în eventualitatea în care ar vrea să acceseze fonduri europene. Lipsa informației este o trăsătură comună fermelor mici și medii. În al doilea rând, nu dispun de banii necesari pentru a intra în acest gen de parteneriate. Cei care au ocupat poziții importante în instituții precum Direcțiile Agricole Județene au reușit să acceseze fonduri și să achiziționeze sau să modernizeze utilaje. Spre exemplu, directorul asociației Ceres s-a folosit cu succes de sursele de informație pe care le-a acumulat într-o perioadă lungă de timp, astfel încât, astăzi toate utilajele de la Ceres sunt noi, chiar dacă insuficiente.

Fără achiziții tehnologice, dar cu multe datorii, extinderea sau dezvoltarea acestor ferme pare imposibilă și chiar supraviețuirea este de multe ori dificilă: „Nistor, un fermier din Nicorești, este în cădere de trei ani. El nu mai vrea să-și extindă suprafața din mai multe motive. În primul rând, toate sistemele de irigație de la el sunt distruse, iar peste 80 la sută dintre membri nu-și plătesc datoriile pentru că sunt pensionari” (directorul Favorit).

Fermele mici și medii colaborează intens și câteodată intră în relații cu fermele mari. Spre exemplu, Favorit asigură asociației Ceres utilaje în schimbul cerealelor. În acest mod, Favorit poate obține de la Ceres îngrășăminte cu împrumut pentru perioade scurte de timp. În mod similar Adiflora și Promar, cele două ferme mici din Smirna se ajută reciproc și încearcă să-și consolideze pozițiile față de Ceres prin alianțe care facilitează distribuirea comună a produselor, spații comune de depozitare etc. Ele schimbă adesea informații, cunoștințe și utilaje. Aceeași tendință de a schimba utilajele în scopul susținerii în procesele de producție este remarcată și de Nigel Swain (2000) la fermele din Bulgaria și România.

Confruntându-se cu dificultăți de achiziționare a tehnologiei, fermele mici dezvoltă relații speciale de încredere cu actori economici locali și regionali, în detrimentul contractelor și relațiilor formale: „Fără relații nu putem rezista. Dacă ne bazăm pe hârtii și facturi nu ajungem la nici un rezultat” (managerul Promar). Relațiile sociale fundamentate de „încredere” par să fie opuse celor contractuale, economice, bazate pe circulația „hârtiilor” și pe regulile unei birocrății rigide (corespunzătoare relațiilor fundamentate pe „siguranță” (*assurance*)). Cu toate că fermele mici arată o disponibilitate mult mai mare de relaționare în afara sistemului formal, rețelele lor de clienți sunt mult mai reduse comparativ cu cele ale unei ferme mari. Fermele de dimensiuni mici au ca formă de schimb preponderentă trocul cu alte întreprinderi agricole sau tranzacțiile cu intermediarii. Ele nu încheie contracte pentru produsele livrate, iar majoritatea relațiilor economice pe care le au sunt situate în termeni sociali.

În concluzie, în timp ce fermele mari, precum Ceres, reușesc să controleze piața

prin relații sociale, care nu depind în mod necesar de potențialul economic al fermei, fermele mici (în mod special Adiflora și Promar) sunt mai degrabă controlate de piață în sensul că ele intră în sferile de schimb create de alți actori economici. În general, regulile jocului în care aceste ferme participă sunt generate în exteriorul lor de actori precum fermele mai mari, intermediari, fabrici de procesare, companii naționale etc.

Concluzii

Dimensiunea de management al fermei agricole pare să fi devenit foarte importantă după 1990, când statul s-a retras din planificarea economică și nu a mai controlat relațiile de producție și distribuție ale fermelor agricole. Ferma a devenit principalul său manager în raporturile cu țăranii și partenerii economici. În acest material am sugerat că cele două dimensiuni sunt foarte importante pentru definirea unei forme sau alteia de management agricol. Managementul unei relații (relația cu țăranii, de exemplu) pare să dea o anumită direcție pentru managementul celeilalte relații (relația cu actori economici relevanți). Modul în care fermele relaționează cu țăranii prin regulile arendei este foarte diferit de la un tip de fermă la altul. Variația pare să fie consistentă în măsura în care sunt impuse anumite forme de constrângere și control, dependență și risc.

Pentru a concluziona, lucrarea de față relevă faptul că managementul fermelor agricole studiate își fixează priorități diferite. În timpul în care Ceres dezvoltă o strategie bazată pe productivitate ridicată, stimulată prin investiții în utilaje și arende reduse către țărani, fermele mici precum Adiflora sau Promar sunt mai degrabă interesate să atragă noi membri și să extindă

suprafața de teren arendată prin stabilirea unor reguli de arendă mai prietenoase dar și prin colaborări și alianțe cu alte ferme mici din regiune. Dacă în cazul Ceres, cele mai importante resurse mobilizate par să fie relațiile formate și consolidate în socialism, fermele mici au ca principală resursă comunitatea locală pe care încearcă să și-o apropie.

Deși toate fermele au fost afectate de retragerea treptată a statului de pe piață, ele au răspuns destul de diferit la aceste provocări. Prin urmare, au fost generate diverse forme de management în care relațiile sociale în general joacă un rol important.

Cele două forme schițate în această lucrare asigură anumite avantaje și dezavantaje și dintr-o altă perspectivă, cea a dezvoltării rurale. Din punct de vedere economic, Ceres pare o fermă eficientă, orientată spre investiții în tehnologie și utilaje, investiții obținute prin relații sociale generatoare de informație utilă. În termeni de producție și relații „de afaceri”, fermele mici sunt ineficiente. Din punct de vedere social, situația pare să fie diferită. Accesul diferențiat la diverse forme de capital și acumulare duce la creșterea deosebirilor dintre fermieri și țărani (Szelenyi 1998). Monopolul unei ferme mari și lipsa de interes a acesteia în comunitatea locală pot determina conflicte majore în comunitatea respectivă²¹.

Examinând situația de jos, din punctul de vedere al țăranilor, fermele/asociațiile mari sunt ineficiente. Managerii practică investiții care uneori aduc rezultate foarte bune în producție, dar care „nu ajung la țăranul obișnuit, membru de asociație. În schimb sunt folosite pentru a achita datoriile asociației sau sunt folosite de manageri în scopuri personale. Din punctul de vedere al membrului obișnuit, această situație nu este nici eficientă, nici echitabilă” (Sabates-Wheeler, 2001, 33)²². Țăranii sunt mai degrabă avantajați de fermele mici care le oferă arende mai mari și libertatea de a hotărî singuri ce să cultive pe suprafețele de teren care le aparțin.

Situația descrisă mai sus ar putea să afecteze legăturile existente în comunitate și, în consecință, să ducă la stagnare economică locală. Pe de altă parte, fermele mici investesc social în comunitatea locală. Prezența mai multor ferme mici și competiția sau alianțele dintre acestea determină servicii mai bune și arende mai mari pentru țărani. Mediul socioeconomic articulată de fermele mici/medii și membrii acestora poate constitui un punct de plecare pentru eventuale acțiuni de dezvoltare rurală. Existența monopolurilor fermelor mari, ca și eșecurile cumulate ale statului de reglementare a pieței agricole, împiedică o mare parte a populației rurale să dezvolte mici inițiative private.

Note

1. În această lucrare folosesc termenul „fermă” pentru a desemna diverse forme de activitate agricolă asociativă. Formele asociative pot fi identificate fie ca asociații familiale sau asociații (societăți) agricole, care folosesc sau posedă un patrimoniu comun, fie ca societăți agricole comerciale bazate pe contracte de arendă și prestări servicii.
2. Cercetarea de teren a fost realizată în iulie 2005.
3. În această lucrare folosesc termenul „gospodărie țărănească” pentru a desemna unitatea socioeconomică de mici dimensiuni, care produce exclusiv pentru autoconsum și care, de multe ori, arendează terenurile fermelor comerciale și asociațiilor agricole.
4. Karl Polanyi este autorul poate cel mai reprezentativ pentru acest mod de argumentare: „*economic systems, as a rule are embedded in social relations; distribution of material goods is ensured by noneconomic motives*” (1967, 272). „*True, no society can exist without*

- a system of some kind which ensures order in the production and distribution of goods. But that does not imply the existence of separate economic institutions; normally, the economic order merely a function of the social, in which it is contained.*" (Polanyi, 1967, 71)
5. *„Economic action, like any other form of social action does not take place in a barren social context but rather is embedded in social networks and relationships.”* (Gulati, 1998, 295)
 6. *„Unfortunately, time has shown that many people do not receive an appropriate return on the land they have placed in associations if they receive any return at all. The economies of scale presumed to be possible in large-scale association farming are not apparent to the majority of landowners. Fieldwork in the South of Romania indicates that association farmers are acutely aware of their situation. They complain that the association managers are thieves who steal the profits and often lie about the year’s output.”* (Sabates-Wheeler, 2001, 32)
 7. *„They exploit assets that do not belong to them : machines and buildings of an SA, land or member. They pay taxes, though not from their own income, since they are neither controlled from above, as was the case with CAP managers, nor from below, by the members who do not care so much for the economic performance of their SA.”* (Šljukić 2002)
 8. *„[She] wanted to leave the association and rent her land to a private individual, but the association had prevented her from doing so by threatening to give her poor-quality land.”* (Sabates-Wheeler, 2001, 33)
 9. *„The inability or limited ability of association members to leave the association because of the unequal power relations between them and the association managers, as well as the likely real-asset accumulation problems characteristic of association farmers.”* (Sabates-Wheeler, 2001, 33)
 10. *„In all three countries, the winners of the post-socialist transformation process in agriculture are the members of the former nomenclature who managed to transform their political and social capital into economic capital.”* (Šljukić, 2002)
 11. *„...shared understanding of the utility of certain behaviour as a result of discussing opinions in strong, socializing relations, which in turn influence their actions.”* (Coleman, Katz, Menzel, 1996, *apud* Gulati, 1998)
 12. *„When commercial institutions are rudimentary, personalized exchanges (...) minimize the need for formal rules and compliance procedures.”* (Dinello, 2002, 596)
 13. *„Since they were each dependent upon the other and formed two aspects of a single economy rather than two separate economies (...) in practice a single operation may involve both legal and illegal transactions.”* (Rasanayagam, 2003)
 14. Yamagishi, Yamagishi, Molm și Takahashi subliniază diferența dintre „încredere” (*trust*) și „siguranță” (*assurance*). Încrederea este caracteristică unei relații de schimb, consumată în afara obligațiilor de reciprocitate. Actorii ar putea să facă dovada încrederii prin asumarea riscului de schimb (Molm *et al.*, 2000). Această formă este adesea asociată rețelilor și capitalului social ca resursă a rețelilor (Mihăilescu, 2002). Relația definită prin „siguranță” necesită negociere, reguli stricte și obligații pentru ambii actori implicați. Este o caracteristică a relațiilor contractuale sau organizaționale (2002).
 15. *„Farmers tried to avoid bank loans where possible (...) in a financial system which increasingly favoured the larger producers, be they private or co-operative.”* (Swain, 2000, 16)
 16. *„[They] attempt to generate the real value for their products.”* (Humphrey, 2002, XXVI)
 17. *„In some cases, it is difficult to identify clear boundaries between gifting, bribery, barter and impersonal, money-based commodity trade, and more realistic to see the various forms of exchange as points along a continuum or perhaps better as points on a multidimensional landscape of exchange.”* (Cellarius, 2000, 86)
 18. Pioneer, Comcereal, Syngenta sunt companii naționale și internaționale care cumpără sau vând semințe.

19. „Many collective farms are bankrupt but are not forced to go out of business. They are living on the various complex movements of products and finances from their accounts to those of other enterprises, such as the dairy processing plant.” (Miller, 2003)
20. „Parties may exchange goods because of a lack of cash, or a scarcity of desired goods in a money-based market, or because goods obtained through barter are of a more certain quality, or because of an economic advantage with avoiding an intermediary trader, or to establish or maintain personal connections, or a combination thereof.” (Cellarius, 2000, p. 88)
21. Mulți săteni mi-au spus că de multe ori nu sunt de acord cu deciziile directorului de la Ceres. Au existat chiar și expresii publice ale acestor neînțelegeri care au rezultat din conflictele și violențele dintre manager și țărani în special în perioada în care directorul a revenit la conducerea asociației. Alți doi săteni au făcut plângeri la parchet și la Garda Financiară din Slobozia împotriva managerului de la Ceres. Plângerile relatau, în general absența contractelor de arendă, nerespectarea înțelegerilor legate de plata arende și furtul unor părți importante din „patrimoniul colectiv al asociației”, acțiuni prin care angajații asociației și-au susținut afaceri personale. Termenii în care sătenii vorbesc despre Ceres sunt bine circumscrisei retoricii legate de mafia și baronii locali, o temă foarte interesantă care va fi probabil dezvoltată într-un viitor material.
22. „[They] do not filter down to the typical peasant member. Instead, they are used to pay inherited association debts or are appropriated by the managers. From the ordinary member's point of view, this is neither efficient nor equitable.” (Sabates-Wheeler, 2001, 33)

Bibliografie

- Cellarius, Barbara A. (2000). You can buy almost anything with potatoes: An examination of barter during economic crisis in Bulgaria, *Ethnology*, 39 (1), 73-92.
- Dinello, Natalia. (2002). Clans for Market or Clans for Plan: Social Networks in Hungary and Russia, *East European Politics and Societies*, 15 (3), 589-624.
- Giordano, Christian și Kostova, Dobrinka. (2002). The social production of mistrust. În Hann, Chris (ed.). *Postsocialism: Ideals, Ideologies, & Practices in Eurasia*. Florence, KY Routledge.
- Golibrzuch, Esther. (2002). Informal activities in rural areas, în Neef, Rainer, Stănculescu, Manuela (eds). *The Social Impact of Informal Economies in Eastern Europe*. Abingdon, Oxon: Ashgate Publishers.
- Granovetter, Mark. (1985). Economic action and social structure: The problem of embeddedness, *American Journal of Sociology*, 91 (3), 481-510.
- Gulati, Ranjay. (1998). Alliances and Networks. *Strategic Management Journal*, 19 (4), 293-317.
- Humphrey, Caroline. (2002). *The Unmaking of Soviet Life: Everyday Economies after Socialism*. Cornell University Press.
- Humphrey, Caroline, Hugh-Jones, Stephen (eds). (1992). *Barter, Exchange and Value: An Anthropological Approach*. Cambridge University Press.
- Kolankiewicz, George. (1996). Social Capital and Social Change, *The British Journal of Sociology*, 47 (3), 427-441.
- Martinelli, A. (2001). Management: General, *International Encyclopedia of the Social & Behavioral Sciences*. Elsevier Science.
- Mihăilescu, Vintilă. (2002). Vecinătate și socialitate, Mihăilescu, Vintilă (coord.). *Vecini și vecinătăți în Transilvania*. București: Editura Paideia.
- Miller, Liesl Gambold. (2003). Interdependence in Rural Russia: The Postsocialist Mixed Feudal Economy. *Working Paper No. 51*, Max Planck Institute for Social Anthropology. Halle/Saale. <http://www.eth.mpg.de>.
- Polanyi, Karl. (1967). (1944). *The Great Transformation*. Boston: Beacon Press.

- Rasanayagam, Johan. (2003). Market, State and Community in Uzbekistan: Reworking the Concept of the Informal Economy. *Working Paper*, 59, Max Planck Institute for Social Anthropology. Halle/Saale. <http://www.eth.mpg.de>.
- Róna-Tas, Akos. (1994). The First Shall be the Last? Entrepreneurship and Communist Cadres in the Transition from Socialism. *American Journal of Sociology*, 100, 40-69.
- Sabates-Wheeler, Rachel. (2001). Land Reform and Farm Choice in Romania, în *Problems of Post-Communism*, 48 (4), 27-38.
- Sandu, Dumitru. (ed.). (1997). *Private Agriculture in Romania. Farm Survey*. World Bank: Bucharest.
- Šljukić, Slobodan. (2002). *Sociological Aspects of Peasant Cooperation in Post-socialist Romania*. New Europe College, Bucharest. http://library.nec.ro/papers/regional2001-2002/ssljukic/ssljukic_paper.htm.
- Soda, Giuseppe și Usai, Alessandro. (1999). The dark side of dense networks: From embeddedness to Indebtedness, Grandori, Anna (ed.). *Interfirm Networks: Organization & Industrial Competitiveness*. Florence, KY, USA: Routledge.
- Swain, Nigel. (2000). The Rural Transition in Post-Socialist Central Europe and the Balkans. *Working Paper*, 9, Max Planck Institute for Social Anthropology. Halle/Saale. <http://www.eth.mpg.de>.
- Szelényi, Ivan. (1998). Introduction: a theoretical framework, Szelényi, Ivan (ed.). *Privatizing the Land: Rural Political Economy in Post-Communist Societies*. London, UK: Routledge.
- Uzzi, Brian. (1996). The Sources and Consequences of Embeddedness for the Economic Performance of Organizations: The Network Effect. *American Sociological Review*, 61 (4), 674-698.
- Wegren, Stephen K. și Durgin, Frank A. (1997). The political economy of private farming in Russia, și *Comparative Economic Studies*, XXXIX, 3-4, 1-24.

Abstract

The study addresses the ways in which the agricultural farms face the challenges posed by the postsocialist economy? Without neglecting the importance of the state policies, I will primarily focus on local and regional structures. In the paper I analyse various social relations, forms of economic exchange and levels of trust involved in agricultural farm management. The empirical data on agricultural farms were collected from three villages of Bărăgan region. Two relations are considered: the relation between farms and peasants/local community and that of farms with other economic actors involved in the production and distribution of agricultural products.

Primit la redacție: decembrie 2005